E 5318 EUWID Holz und Holzwerkstoffe - Sondernummer vom 12.05.2014

EUWID

Holz special: Holzwerkstoffe & Oberflächen

Möbelbranche – Zulieferbranche
Holzwerkstoffe – Dekorpapier
Oberflächenmaterialien – Kanten

EINE BEEINDRUCKENDE KOLLEKTION MIT PERSÖNLICHER NOTE **VON UNILIN**

Es ist an der Zeit für den nächsten grossen Fortschritt bei Dekor-Paneelen. Mit Evola, einer begeisternden neuen Kollektion von Unilin. Evola steht für die bisher realistischsten Holznachahmungen, warme ansprechende Farbtöne und naturgetreue Designs passen perfekt in den neuen Trend der Gemütlichkeit.
Evola fühlt sich an wie echtes Massivholz, dank prägnanter, lebensechter Reliefstruktur und einer gelungenen Harmonie von Struktur und Dekor. Die Evola-Kollektion besteht aus 3 Eichendesigns, Royal Oak, Heritage Oak und Minnesota Oak, die jeweils in verschiedenen Farbtönen erhältlich sind.

Evola wird nach den strengsten Qualitätsnormen hergestellt und verbindet die vielen Vorzüge von Melamin mit der Festigkeit einer Trägerschicht aus Spanplatte. Ergebnis ist ein sehr dauerhaftes, formbeständiges, kratzfestes Produkt mit geringem Pflegebedarf, das sich schnell und sicher verarbeiten lässt.

Kostenlose Muster und Broschüren
erhalten Sie via **www.unilinpanels.com**

evola
decorative panelling

UNILIN

Langsame Belebung

Nach dem insgesamt eher durchwachsenen Jahr 2013 haben zahlreiche Unternehmen aus der Zuliefer- und Möbelbranche für 2014 wieder mit einem leichten Aufwärtstrend geplant. Unter dem Einfluss der weiter fortschreitenden Konsolidierung ist es in einzelnen Branchen inzwischen tatsächlich zu einer Verbesserung gekommen, in anderen lässt die Belebung noch immer auf sich warten.

Auf den mitteleuropäischen Spanplattenmärkten haben weitere Desinvestitionen scheinbar doch zu einem Ausgleich von Angebot und Nachfrage geführt. In der Folge konnten die Hersteller auch erstmals wieder Preisanhebungen durchsetzen. Inzwischen zeichnet sich auch im MDF-Geschäft ein Aufwärtstrend ab. Der weltweite Absatz von Dekorpapier und Oberflächenmaterialien auf Papierbasis ist 2013 wohl wieder leicht gestiegen. Dieser Trend soll sich auch 2014 fortsetzen.

Die Holzbearbeitungsmaschinenbranche musste dagegen im vergangenen Jahr weitere Rückgänge hinnehmen. Die in verschiedenen Regionen und Absatzsegmenten noch immer bestehende Investitionszurückhaltung hat sich nicht durch die in anderen Bereichen eingetretene Belebung kompensieren lassen. Gestützt auf den zuletzt gestiegenen Auftragseingang wollen die Maschinen- und Anlagenhersteller 2014 aber wieder stärker wachsen.

Auch in der Möbelindustrie sind die Umsätze im vergangenen Jahr zurückgegangen. Für dieses Jahr wird bislang zumindest mit einer Stabilisierung gerechnet. Viel mehr wird der insgesamt doch eher hinter den Erwartungen zurückgebliebene Verlauf der ersten vier Monate nicht zulassen.

Die vorliegende Sonderausgabe „EUWID Holz special“ gibt einen Überblick über die wirtschaftliche Situation in einzelnen Teilbranchen der Holzwerkstoff-, Oberflächen- und Möbelindustrie. Darüber hinaus wird auch auf mehrere aktuelle Themen eingegangen, wie zum Beispiel die Investitionstätigkeit in Losgröße 1-Anlagen, die anhaltende Expansion der Kronospan-Gruppe, die Integration von Süddekor in die Surteco-Gruppe und der zunehmende Einsatz von Heißluftaggregaten bei der Verarbeitung von Laserkanten.

Many companies in the furniture sector and their suppliers expect to see a slight upswing in business this year after a rather mediocre 2013. A few sectors have actually experienced an improvement in the wake of ongoing consolidation, while in others the recovery still looks to be a long time coming.

Divestments in Central European particleboard markets have apparently helped to balance supply and demand after all. Manufacturers were thus able to raise their prices for the first time in a while. The MDF business is seeing growth now too. Global sales of decor paper and paper-based surface materials rose slightly in 2013 in a trend that looks set to continue in 2014.

By contrast, the woodworking machinery sector faced another decline last year. Curtailed investments in a number of regions and sales sectors have not been offset by a revival in other areas. However, machinery and plant producers are eyeing strong growth in 2014 on the back of the recent climb in order intake.

The furniture industry also saw a slump in revenues last year. Insiders currently forecast that turnover will at least hold steady this year. Business will not allow for any greater increases, though, after the first four months of the year failed to live up to expectations.

This special issue, EUWID Holz special, provides an overview of the economic climate facing different sectors of the wood-based panels, surfaces and furniture industry. It also addresses several topical issues, such as in-vestments in batch-size 1 machines, the Kronospan group‘s ongoing expansion, the integration of Süddekor into Surteco and the growing use of hot-air technology to process laser edgebanding.

Messen & Termine **6-9**
Xylexpo hat sich zumindest 2014 gegen Technodomus durchgesetzt

Möbel **10-23**
Möbelmarkt kommt auch 2014 noch nicht richtig in Schwung
Nobilia und Alno wollen Auslandsgeschäft ausbauen
Italien: Holz- und Möbelindustrie erwartet allenfalls Stabilisierung
Ikea-Konzern baut weltweit Produktionsaktivitäten aus
Absatz von Losgröße 1-Anlagen hat 2013 weiter zugenommen

Maschinen/Anlagen **24-45**
Weiterer Produktionsrückgang in Deutschland und Italien
Homag und Biesse wollen bis 2017 wieder deutlich zulegen
Homag Group baut Aktivitäten in Auslandsmärkten aus
Auftragseingang wird sich wohl wieder verlangsamen

Holzwerkstoffe **46-59**
Kronospan setzt Expansion in West- und Osteuropa fort
Märkte für Spanplatten und MDF haben sich wieder ausgeglichen
Auch Vorproduktlieferanten investieren in Südamerika

Oberflächen **60-69**
Dekorpapierhersteller wollen Kapazitäten wieder ausbauen
Im ersten Halbjahr laufen drei Schichtstoffpressen an
Süddekor-Integration soll bis 2016 abgeschlossen werden

Kanten **70-74**
Verarbeitung von Laserkanten soll weiter ausgebaut werden

Titelabbildung: Surteco SE

Impressum

Verlag
EUWID Europäischer
Wirtschaftsdienst GmbH, Gernsbach

Herausgeber
Andreas Ruf
(Chefredakteur)

Redaktion
Andreas Ruf (verantw.)

Schlussredaktion
Kerstin Wohlfeil
Kristina Richter

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. 07224/9397-169
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 € 460,-
zzgl. MwSt. und Porto.

Nachdrucke und Vervielfältigungen nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages.

Einzelverkaufspreis: € 25,-

WER DEN BLICKWINKEL WECHSELT, SCHAFFT NEUE PERSPEKTIVEN.

www.interprint.com

POINTS OF VIEW

Interprint. Inspiring People.

INTERPRINT

Biesse, Cefla und drei SCM-Gesellschaften kehren wieder nach Mailand zurück

Xylexpo hat sich zumindest 2014 gegen Technodomus durchgesetzt

Nach teilweise deutlichen Rückgängen in den vergangenen Jahren wird die Xylexpo in diesem Jahr zumindest das Vorjahresniveau erreichen. Die Mailänder Maschinenmesse profitiert dabei auch von der Absage der konkurrierenden Technodomus in Rimini.

Bis zum 23. April haben insgesamt 438 Maschinen-, Anlagen- und Werkzeughersteller einen Stand auf der vom 13. bis 17. Mai stattfindenden Xylexpo gebucht. Diese Unternehmen werden nach dem aktuellen Stand eine Netto-Ausstellungsfläche von 26.135 m² belegen. Mit einzelnen, in den nächsten Wochen noch möglichen Standbuchungen kann der Xylexpo-Veranstalter Centro promozionale Acimall S.p.A. (Cepra), Assago, eventuell noch auf die im Februar als Ziel ausgegebenen 450 Aussteller kommen. Die damals für möglich gehaltene Ausstellungsfläche von 30.000 m² wird dagegen nicht erreicht. Bis Ende Februar hatten sich 350 Unternehmen fest für die diesjährige Xylexpo angemeldet; die dadurch belegte Ausstellungsfläche war mit 24.000 m² angegeben worden.

An der letzten Xylexpo im Mai 2012 hatten sich laut der Messestatistik des Ausstellungs- und Messe-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft (AUMA), Berlin, insgesamt 431 (2010: 553) Aussteller beteiligt, von denen 305 (376) aus Italien und 126 (177) aus dem Ausland gekommen waren. Bei Berücksichtigung der 84 (95) auf Gruppenständen vertretenen Unternehmen, davon 35 (42) aus Italien und 49 (53) aus dem Ausland, ergab sich eine Gesamtausstellerzahl von 515 (648). Diese Zahlen entsprechen ungefähr den von Cepra nach den jeweiligen Veranstaltungen im Mai 2012 bzw. im Mai 2010 selbst veröffentlichten Zahlen von 514 (2010: 652) Ausstellern.

Die Netto-Ausstellungsfläche hatte sich laut den AUMA-Zahlen auf der letzten Xylexpo auf 31.696 (41.025) m² reduziert. Die Zahl der Besucher war 2012 auf 34.280 (51.480) zurückgegangen. An der Xylexpo 2008 hatten laut AUMA 853 Aussteller (571 Italien, 282 Ausland) noch eine Nettofläche von 74.963 m² belegt. Die Besucherzahl war mit 81.980 angegeben worden.

Bei der letzten Xylexpo im Mai 2012 waren noch vier Hallen belegt worden. In diesem Jahr werden für die Messe dagegen nur noch drei Hallen genutzt, so dass die zuletzt immer relativ großen Freiflächen zwischen den Ständen voraussichtlich deutlich reduziert werden können. In den Hallen 1 und 3 werden Aussteller von Maschinen für die Holzwerkstoff- und Oberflächenbearbeitung zusammengefasst; die Halle 2 ist auf Maschinen für die Schnittholz-, Furnier-, Holzwerkstoffproduktion und Massivholzbearbeitung ausgerichtet.

Technodomus wurde Ende Januar abgesagt

Die eigentlich vom 9. bis 12. April in Rimini/Italien geplante Holzbearbeitungsmaschinenmesse Technodomus musste dagegen Ende Januar abgesagt werden, nachdem zuvor bereits der nur schleppend angelaufene Verkauf von Standflächen ausgesetzt worden war. Der Technodomus-Veranstalter Rimini Fiera S.p.A., Rimini, wollte allerdings Optionen für eine Überarbeitung des Konzepts sowie mögliche Termine in den Jahren 2015 oder 2016 prüfen. Mehrere Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau sehen nach der diesjährigen Absage allerdings nur wenig Chancen für eine Wiederbelebung des Technodomus-Konzeptes.

Hintergrund für die Absage der diesjährigen Technodomus war vor allem die Rückkehr der italienischen Maschinenhersteller Biesse S.p.A., Pesaro, und Cefla Finishing Group S.p.A., Imola, zur Xylexpo. Biesse, Cefla und die SCM Group S.p.A., Rimini,

Mit der Belegung von nur noch drei Hallen soll der bei der letzten Xylexpo noch relativ hohe Anteil von Freiflächen bei der diesjährigen Veranstaltung wieder reduziert werden. (Foto: EUWID)

Erfolg ist kein Zufall, sondern Ergebnis konsequenter Arbeit.

Verantwortung

Wir tun alles dafür, dass unsere Produkte in bester Qualität und wohlbehalten beim Kunden ankommen. Das ist bei uns manchmal auch Chefsache.

schattdecor Wir machen Dekore erfolgreich.

Messen 2014/2015

08.05.-11.05.2014	Medwood, Athen/Griechenland
12.05.-15.05.2014	Tekhnodrev/Mebel, Moskau/Russland
12.05.-15.05.2014	ZOW, Moskau/Russland
13.05.-17.05.2014	Xylexpo, Mailand/Italien
20.05.-24.05.2014	Rooms, Moskau/Russland
05.06.-07.06.2014	Woodex, Johannesburg/Südafrika
06.06.-09.06.2014	China Furniture & Woodworks, Dalian/China
10.07.-13.07.2014	Furnitex, Melbourne/Australien
29.07.-01.08.2014	Formobile, São Paulo/Brasilien
20.08.-23.08.2014	IWF, Atlanta/Georgia
10.09.-13.09.2014	FMC/FMC Premium, Shanghai/China
10.09.-14.09.2014	Furniture China, Shanghai/China
10.09.-14.09.2014	Habitare, Helsinki/Finnland
10.09.-14.09.2014	Bife-Sim, Bukarest/Rumänien
13.09.-19.09.2014	Küchenmeile A30
14.09.-18.09.2014	MOW, Bad Salzuflen
16.09.-18.09.2014	Tekhnodrev Siberia, Krasnoyarsk/Russland
16.09.-19.09.2014	Drema/Furnica, Posen/Polen
23.09.-26.09.2014	Lisderevmash, Kiew/Ukraine
23.09.-26.09.2014	Expomebel, Jekaterinburg/Russland
27.09.-01.10.2014	Intermob/Wood Processing, Istanbul/Türkei
27.09.-03.10.2014	Hausmesse Süd
28.09.-01.10.2014	Hausmesse Oberfranken
29.09.-02.10.2014	Woodworking, Minsk/Weißrussland
30.09.-02.10.2014	Tekhnodrev, St. Petersburg/Russland
30.09.-03.10.2014	Lignumexpo, Nitra/Slowakei
05.10.-08.10.2014	W14, Birmingham/Großbritannien
08.10.-11.10.2014	Aseanwood/Woodtech, Kuala Lumpur/Malaysia
08.10.-11.10.2014	Woodex Siberia, Novosibirsk/Russland
09.10.-12.10.2014	Index, Mumbai/Indien
14.10.-17.10.2014	Sicam, Pordenone/Italien
14.10.-17.10.2014	Vietnamwood, Ho-Chi-Minh-City/Vietnam
15.10.-17.10.2014	Woodworking Machinery Fair, Tokio/Japan
15.10.-19.10.2014	Ambienta, Zagreb/Kroatien
20.10.-23.10.2014	Lesdrevmash, Moskau/Russland
23.10.-25.10.2014	Fenafor, Lima/Peru
05.11.-08.11.2014	Furnipro, Singapur
17.11.-20.11.2014	Expobois, Paris/Frankreich
24.11.-28.11.2014	Mebel, Moskau/Russland
19.01.-25.01.2015	IMM Cologne, Köln
19.01.-25.01.2015	Living Kitchen, Köln
04.02.-07.02.2015	Delhiwood, New Delhi/Indien
09.02.-12.02.2015	ZOW, Bad Salzuflen
11.03.-14.03.2015	WoodMac/FurniTek, Shanghai/China
16.03.-20.03.2015	FIMMA, Bento Goncalves/Brasilien
28.03.-01.04.2015	Interzum Guangzhou, Guangzhou/China
14.04.-19.04.2015	Salone Internazionale del Mobile, Mailand/Italien
05.05.-08.05 2015	Interzum, Köln
11.05.-15.05.2015	Ligna, Hannover
22.07.-25.07.2015	AWFS, Las Vegas/Nevada
23.07.-27.07.2015	Fitecma, Buenos Aires/Argentinien

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

hatten auf den bisherigen drei Technodomus-Veranstaltungen im März 2009, im April 2010 und im April 2012 mit ihren Tochter- und Zulieferunternehmen jeweils einen großen Teil der Ausstellungsfläche belegt. Neben dem Rückzug von Biesse und Cefla begründet Rimini Fiera die Absage der Technodomus auch mit der schwachen Marktsituation in Italien und dem insgesamt geringen Buchungsstand für die diesjährige Veranstaltung. An der vom 20. bis 24. April 2012 durchgeführten letzten Technodomus hatten sich nach offiziellen Angaben von Rimini Fiera rund 300 (2010: 300) Aussteller beteiligt. Eine kurz vor der Messe herausgegebene Ausstellerliste hatte allerdings nur 174 Einzelunternehmen ausgewiesen; eine große Zahl dieser Unternehmen war zudem Biesse, Cefla und SCM zuzuordnen.

Biesse und Cefla belegen kleinere Flächen als 2008

Biesse hatte bereits Ende November 2013 ihre Rückkehr auf die Xylexpo angekündigt. Das Unternehmen war kurz zuvor zudem wieder in den italienischen Branchenverband Acimall, Assago, eingetreten. Mitte Januar hatte auch Cefla die Xylexpo-Buchung bestätigt. Die SCM Group wird in diesem Jahr mit dem Lackieranlagenhersteller Elmag S.p.A. Division Superfici, Monza, und der auf Anlagen für die Massivholzverarbeitung ausgerichteten CMS Group S.p.A. Balestrini, Seveso, nach Mailand kommen.

Darüber hinaus hat auch die im Jahr 2008 aus der Zusammenführung der Busellato S.p.A. und der Casadei Macchine s.r.l. hervorgegangene Casadei-Busellato, Thiene, wieder einen Stand auf der diesjährigen Xylexpo gebucht. Casadei-Busellato gehört wie Elmag-Superfici und CMS Group Balestrini zur SCM Group, wird innerhalb der SCM Group allerdings als separate Einheit geführt. Dementsprechend wird auch die Zugehörigkeit zur SCM Group nicht nach außen dokumentiert. Im Gegensatz zu Biesse und Cefla wird die SCM Group nicht mit einem Gruppenstand auf der Xylexpo vertreten sein. Nach Einschätzungen aus der italienischen Holzbearbeitungsmaschinenbranche hat diese Zurückhaltung vor allem politische Gründe. Biesse, Cefla und SCM waren zuletzt im Mai 2008

auf der Xylexpo vertreten. Die SCM Group hatte damals insgesamt rund 5.000 m² belegt; Biesse hatte auf 2.800 m² und Cefla auf 1.200 m² ausgestellt. Für die diesjährige Xylexpo haben Biesse und Cefla bislang Standflächen von 1.800 m² bzw. 600 m² gebucht.

Als größere Aussteller aus dem DACH-Raum werden in diesem Jahr unter anderem die Unternehmen Homag Group AG (Schopfloch), IMA Klessmann GmbH (Lübbecke), Michael Weinig AG (Tauberbischofsheim), Hans Hundegger Maschinenbau GmbH (Hawangen), Wintersteiger AG (Ried/Österreich) und Felder KG (Hall in Tirol/Österreich) auf der Xylexpo vertreten sein. Aus Italien haben neben Biesse, Cefla und den SCM-Unternehmen unter anderem Robatech s.r.l. (Cesena), Italpresse S.p.A. (Bagnatica), Casadei Industria S.M. Meccanica s.r.l. (Serravalle), Essetre S.p.A. (Thiene) und Friulmac S.p.A. (Pavia di Udine) gebucht. Mit der Barberan S.A., Castelldefels, wird auch einer der größten spanischen Maschinenhersteller wieder auf die Xylexpo kommen.

Bei den Lieferanten von Maschinen und Anlagen für die Holzwerkstoffproduktion hat es dagegen weitere Absagen gegeben. Mit der Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, und der Wemhöner Surface Technologies GmbH & Co. KG, Herford, haben sich zwei bislang regelmäßig und mit größeren Ständen in Mailand vertretene Unternehmen gegen eine erneute Teilnahme an der Xylexpo entschieden. Die Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH & Co. KG, Krefeld, die in Italien mit der CMC Texpan s.r.l., Colzate/Italien, auch direkt vertreten ist, wird dagegen wieder mit einem Gruppenstand auf die Xylexpo kommen. Darüber hinaus werden auch die in der Imal-PAL s.r.l., San Damaso, verbundenen italienischen Maschinen- und Anlagenhersteller Imal s.r.l., San Damaso, und PAL s.r.l., Ponte de Piave, wieder in Mailand ausstellen.

IWF und AWFS gehen von Stabilisierung aus

Ähnlich wie die Xylexpo werden sich die beiden nordamerikanischen Maschinen- und Zuliefermessen International Woodworking Fair (IWF) in Atlanta/Georgia und AWFS in Las Vegas/Nevada nach deutlichen Einbußen bei ihren nächsten Veranstaltungen wohl ebenfalls stabilisieren können.

Die Organisatoren gehen für die vom 20.-23. August in Atlanta stattfindende IWF von 800-900 Ausstellern und damit von einer Beteiligung auf oder leicht über dem Niveau der Vorveranstaltung aus. Bis Anfang Januar 2014 hatten 659 Unternehmen einen Stand gebucht. Die IWF wird sich auch in diesem Jahr auf die Hallen A (Zulieferindustrie) und B (Maschinen) des Georgia World Congress Centers konzentrieren. Die bis einschließlich 2008 für die Messe genutzte Halle C wird auch in diesem Jahr nicht belegt. Damals hatten 1.324 Aussteller eine Fläche von 813.521 sqft in den drei Hallen A, B und C belegt.

An der letzten IWF im August 2012 hatten sich dagegen nur noch 840 (2010: 972) Aussteller beteiligt. Die Nettoausstellungsfläche war im Abschlussbericht mit 407.000 (375.500) sqft angegeben worden. Der gegenläufige Trend von Ausstellerzahl und Fläche war mit der Rückkehr mehrerer europäischer Maschinenhersteller bzw. derer US-amerikanischer Vertriebsgesellschaften auf die IWF und dem daraus resultierenden Anstieg der durchschnittlichen Standfläche erklärt worden. An den vier Messetagen waren insgesamt 13.002 (11.472) Einkäufer gezählt worden; unter Berücksichtigung der 9.025 (9.225) Mitarbeiter von Ausstellern hatte sich eine Gesamtbesucherzahl von 22.027 (20.697) ergeben.

Auf der letzten Veranstaltung der im Wechsel mit der IWF in ungeraden Jahren durchgeführten AWFS Fair in Las Vegas/Nevada hatten sich vom 24. bis 27. Juli 2013 insgesamt 503 Aussteller beteiligt. Damit konnte das Niveau der Vorveranstaltung ungefähr gehalten werden. Wie in Atlanta haben die Aussteller dabei allerdings wieder größere Flächen belegt, so dass sich die Ausstellungsfläche um 11 % erhöht hat. Die Zahl der registrierten Besucher legte im Juli 2013 wieder auf 9.150 (8.500) zu; die Gesamtbesucherzahl wurde von dem Veranstalter Association of Woodworking & Furnishing Suppliers (AWFS), Anaheim/Kalifornien, mit 13.500 angegeben.

2007 war die AWFS noch von 910 Ausstellern belegt worden; 2009 war die Ausstellerzahl auf 551 zurückgegangen. Für die nächste, vom 22. bis 25. Juli 2015 in Las Vegas stattfindende AWFS haben sich laut einer Ende März veröffentlichten Ausstellerliste bislang knapp 190 Unternehmen angemeldet.

Xylexpo wins out over Technodomus, at least in 2014

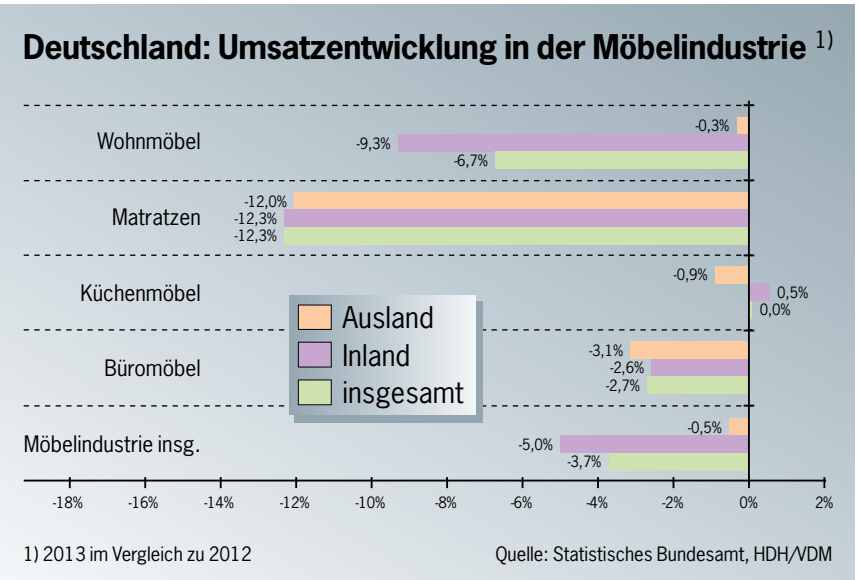
This year's Xylexpo will at least replicate last year's performance after waning fortunes at times in recent years. The Milan machinery fair is also benefiting from the cancellation of Technodomus, a competing fair in Rimini. By 23 April, a total of 438 machinery, plant and tool producers had booked a stand at the Xylexpo, which takes place from 13 to 17 May. Present figures show that these companies will occupy a net exhibition area of 26,135 m². Xylexpo's organiser, Centro promozionale Acimall S.p.A. (Cepra), may be able to reach a goal set in February of 450 exhibitors with a few reservations that may trickle in over the next few weeks. However, the envisaged exhibition area of 30,000 m³ is out of reach. The Technodomus woodworking machinery fair, which was originally slated to take place from 9 to 12 April in Rimini, Italy, was cancelled at the end of January after booth sales, which were sluggish, were suspended. The decision to cancel this year's Technodomus was mainly sparked by Italian machinery producers Biesse S.p.A. and Cefla Finishing Group S.p.A. returning to the Xylexpo. Technodomus's organiser, Rimini Fiera S.p.A., intends to review options for overhauling its concept and possible dates in 2015 or 2016. However, several machinery and plant builders feel that the chances of reviving the Technodomus concept are slim after this year's cancellation.

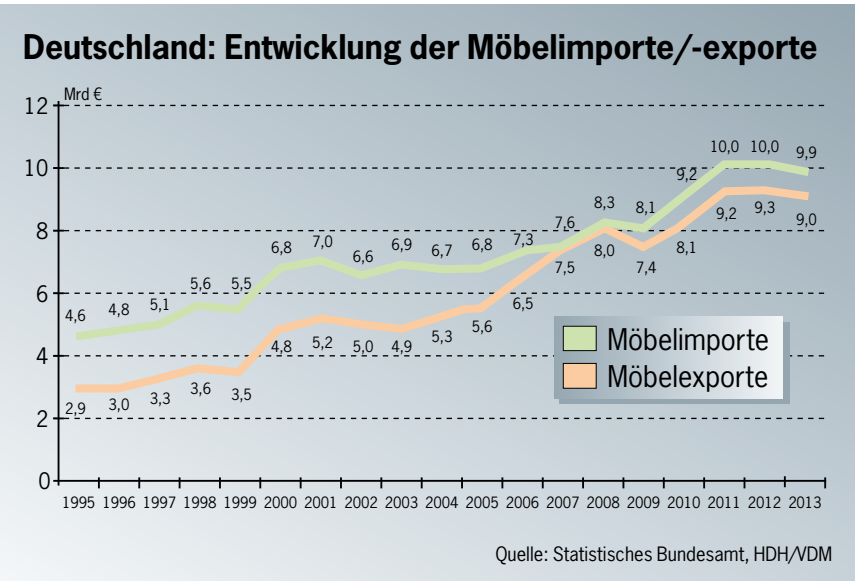
2013 ist der Gesamtumsatz der deutschen Möbelindustrie um 3,7 % zurückgegangen

Möbelmarkt kommt auch 2014 noch nicht richtig in Schwung

Nach den Rückgängen im vergangenen Jahr hat auch das erste Quartal 2014 keine Trendwende in der Möbelkonjunktur gebracht. Der sowohl von der Möbelindustrie als auch von den Zulieferern erhoffte Aufschwung lässt noch immer auf sich warten.

Der Januar war in verschiedenen Segmenten des Möbelmarktes, wie zum Beispiel bei Wohn- und Schlafmöbeln, relativ gut angelaufen. Im weiteren Verlauf hatte sich der Auftragseingang dann aber zunehmend abgeschwächt. Dadurch hat sich auch die Produktionsauslastung der Möbelwerke verschlechtert; ab Februar wurden auch wieder kurzzeitige Anpassungsmaßnahmen erforderlich. Verschiedene Unternehmen haben so zum Beispiel Produktionsschichten gekürzt oder gestrichen. Diese schwächere Situation hat sich auch im Februar und März fortgesetzt. Die Wohn- und Schlafmöbelhersteller haben zudem mit einem weiter zunehmenden Importdruck aus Osteuropa zu kämpfen; im Bereich Zerlegtmöbel gibt es diese Problematik schon länger. Insbesondere polnische Möbelhersteller haben begünstigt durch die Kursverluste des Zloty gegenüber dem Euro im Verlauf der letzten Monate immer stärker nach Deutschland geliefert. Aus Sicht der deutschen Möbelverbände hat auch die EU-Subventionspolitik der letzten Jahre zu der zunehmenden Konkurrenz aus Polen beigetragen.





Der Bereich Küchen war mit einem relativ schwachen Auftragseingang ins Jahr gestartet, ab Ende Januar hat das Geschäft dann wieder angezogen. In der Folge hat sich ab Anfang März auch die vor allem in der zweiten Januarhälfte und im Februar noch schwache Beschäftigung in der Küchenmöbelindustrie wieder verbessert. Dadurch konnten auch die zuvor von zahlreichen Küchenmöbelherstellern vorgenommenen kurzzeitigen Produktionsanpassungen wieder zurückgenommen werden. Auch insgesamt hat die Auslastung der deutschen Möbelindustrie im März und April leicht angezogen. Nach Einschätzung des Verbandes der Deutschen Möbelindustrie (VDM), Bad Honnef, liegt sie derzeit ungefähr auf dem Vorjahresniveau. Die im Frühjahr 2011 bzw. im Frühjahr 2012 erreichte Beschäftigung wird damit allerdings deutlich unterschritten.

Auch für das Gesamtjahr geht der VDM derzeit von einer Stabilisierung und einem Umsatz auf dem Niveau des Jahres 2013

aus. Probleme ergeben sich allerdings aus dem zunehmenden Importdruck aus Osteuropa und den unter anderem im Holzwerkstoffeinkauf erwarteten Kostensteigerungen.

Inlandsumsatz hat 2013 stärker nachgegeben

Im vergangenen Jahr musste die deutsche Möbelindustrie nach der fast stabilen Entwicklung im Jahr 2012 wieder einen Umsatzrückgang hinnehmen. Laut den Mitte Februar vom VDM zusammengestellten Zahlen des Statistischen Bundesamtes, Wiesbaden, ist der Gesamtumsatz im Vergleich zum Vorjahr um 3,7 % auf 16,1 (2012: 16,7) Mrd € zurückgegangen. Die Zahl der erfassten Betriebe hat sich dabei um 0,5 % auf 528 reduziert; die Mitarbeiterzahl gab um 1,1 % auf 85.691 nach. Der Abwärtstrend ist laut den Zahlen des Statistischen Bundesamtes fast ausschließlich auf das Inlandsgeschäft zurückzuführen. Während der in Deutschland erwirtschaftete Umsatz um 5,0 % auf 11,3 Mrd € nachgegeben hat, wurden im Ausland mit 4,8 Mrd € nur 0,5 % weniger erwirtschaftet als im Vorjahr.

Differenziert nach Teilbranchen entwickelten sich die Bereiche Küchenmöbel und Büro-/Ladenmöbel relativ stabil. Der Umsatz der Küchenmöbelindustrie blieb nach den vom VDM erfassten Zahlen des Statistischen Bundesamtes mit 4,2 Mrd € im Vorjahresvergleich konstant. Davon wurden 2,7 Mrd € (+0,5 %) im Inland und 1,5 Mrd € (-0,9 %) im Export erwirtschaftet. Für den Bereich Büro-/Ladenmöbel insgesamt konnte sogar eine leichte Umsatzsteigerung um 0,6 % auf 3,6 Mrd € ausgewiesen werden. Der Export hat sich mit +1,3 % auf 0,9 Mrd € dabei sogar noch etwas besser entwickelt als das um 0,4 % auf 2,7 Mrd € verbesserte Inlandsgeschäft. Unterschiede gab es allerdings in den beiden Teilbereichen Büromöbel und Laden-/Objektmöbel. Der Umsatz der Büromöbelindustrie ging um 2,7 % auf 1,9 Mrd € zurück, die Laden-/Objektmöbelbranche hat dagegen um 4,7 % auf 1,7 Mrd € zugelegt.

Der Umsatz der Wohnmöbelindustrie ging um 6,7 % auf 7,5 Mrd € zurück, von denen 5,2 Mrd € (-9,3 %) auf das Inland und 2,3 Mrd € (-0,3) % auf den Export entfielen. Im Bereich Matratzen fiel der Umsatzrückgang mit -12,3 % auf 0,7 Mrd € sogar zweistellig aus.

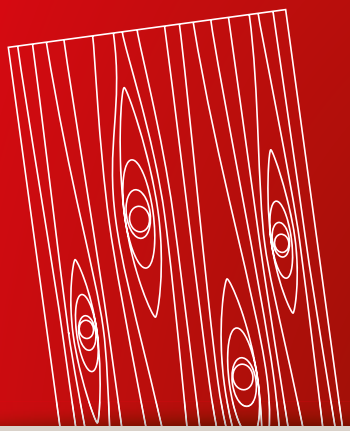
Der für das Jahr 2012 angegebene Gesamtumsatz der deutschen Möbelindustrie war dabei nochmals leicht nach unten korrigiert worden. Bei der Vorstellung der vorläufigen Zahlen im Februar 2013 war der VDM für 2012 noch von 17,1 Mrd € ausgegangen, was gegenüber den für 2011 ausgewiesenen 16,8 Mrd € einer leichten Umsatzsteigerung um 1,3 % entsprochen hätte.

Auch Handelsumsatz soll 2014 stabil bleiben

Der deutsche Möbel-, Küchen- und Einrichtungsfachhandel hat nach Schätzungen des Bundesverbandes des Möbel-, Küchen- und Einrichtungsfachhandels (BVDM), Köln, im Geschäft mit Endverbrauchern im vergangenen Jahr insgesamt 30,8 Mrd € (inkl. Mehrwertsteuer) umgesetzt, ein Rückgang von 1,2 % gegenüber dem Vorjahr. In diesem Gesamtumsatz sind neben Möbeln, Küchen und Einrichtungsgegenständen auch Fachsortimente, wie zum Beispiel Teppiche, Heimtextilien, Tisch- oder Küchenaccessoires, mit einem Umsatzvolumen von zusammen rund 6 Mrd € enthalten. Größte Produktgruppe sind nach BVDM-Schätzungen Küchen mit einem Umsatzanteil von 28 %. Auf Polstermöbel entfielen 18 % auf Wohn- und Schlafmöbel jeweils 12 %. Für das laufende Jahr 2014 rechnet der Verband mit einem Bruttoumsatz auf dem Vorjahresniveau.

Von dem Gesamt-Endverbraucherumsatz wurden laut den vom BVDM vorgestellten Zahlen rund 1,2 Mrd € bzw. 4 % über das Internet erwirtschaftet. An dieser Vertriebsform sind vor allem auf den Distanzhandel spezialisierte Unternehmen beteiligt; der etablierte stationäre Handel hat sich bislang noch nicht so stark engagiert. Seit dem vergangenen Jahr bemühen sich allerdings auch verschiedene Möbelhandelsunternehmen verstärkt um einen Aufbau eigener Internet-Vertriebsaktivitäten.

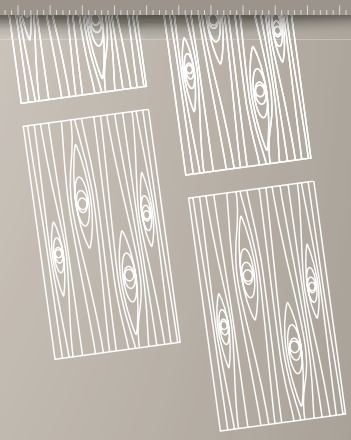
Ihren Anforderungen gemäß ...



anthon

Anthon GmbH · Maschinen- und Anlagenbau
Schäferweg 5 · 24941 Flensburg · Germany
Tel: +49 (461) 5803-0 · Fax: +49 (461) 5803-40

Anthon entwickelt und fertigt vollautomatische Maschinen und Anlagen für die Platten verarbeitende Industrie:
maßgeschneidert, schlüsselfertig und mit System. Mehr Infos unter www.anthon.de



... perfekt zugeschnitten!

Umsatzzahlen der beiden Küchenmöbelhersteller haben sich gegenläufig entwickelt

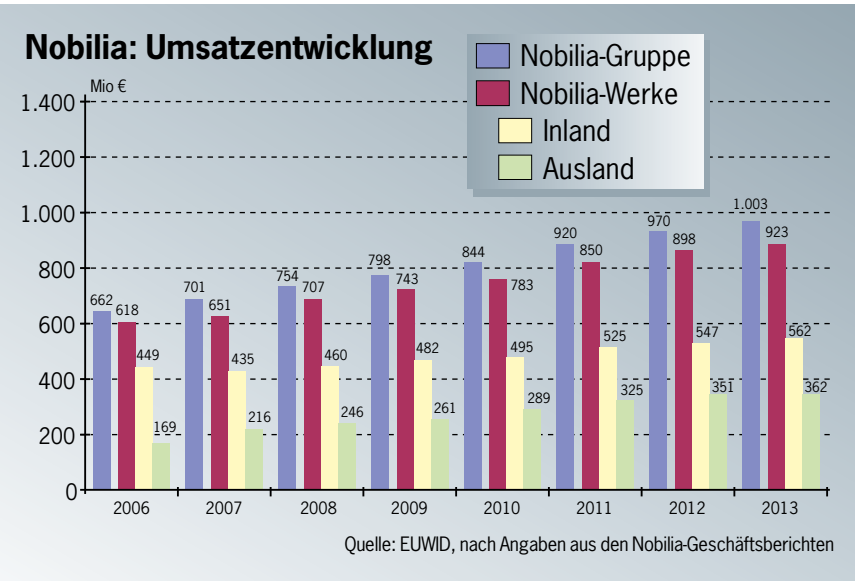
Nobilia und Alno wollen Auslandsgeschäft ausbauen

Die seit einiger Zeit gegenläufige Umsatzentwicklung bei den beiden größten deutschen Küchenmöbelherstellern Nobilia-Werke J. Stickling GmbH & Co. KG, Verl, und Alno AG, Pfullendorf, hat sich im vergangenen Jahr fortgesetzt.

Der Abstand zwischen den beiden Unternehmen ist damit noch größer geworden. Bis zum Geschäftsjahr 2005 war Alno der umsatzstärkste deutsche Küchenmöbelhersteller. 2006 hatte Nobilia erstmals die Führungsposition übernommen und in den letzten Jahren noch ausgebaut. Alno liegt weiterhin auf Platz zwei. Drittgrößter Produzent ist die Häcker Küchen GmbH & Co. KG, Rödinghausen, die das Geschäftsjahr 2013 mit einer Umsatzsteigerung um 2,1 % auf 391 (2012: 383) Mio € abschließen konnte. Die ursprünglich anvisierten 400 Mio € wurden damit nicht ganz erreicht. Im Inland hat Häcker um 5,5 % zugelegt, während der Auslandsumsatz um 3 % nachgab. Der Exportanteil ging damit auf 38 (40) % zurück.

Auf den nächsten Plätzen dürften die Schüller Möbelwerk KG, Herrieden, und die Division „Küchen" der Germersheimer Nolte-Gruppe folgen, der die Nolte Küchen GmbH & Co. KG, Löhne, und die Express Küchen GmbH & Co. KG, Melle, angehören. Beide Unternehmen haben aber zumindest bislang noch keine genauen Umsatzzahlen für das Jahr 2013 bekannt gegeben. Schüller wollte laut einer im November 2013 veröffentlichten Mitteilung im Gesamtjahr eine Umsatzsteigerung von 9 % auf über 330 Mio € erreichen, nachdem 2012 bereits die Marke von 300 Mio € überschritten worden war.

Sowohl Nobilia als auch Alno konnten zuletzt ihre Exportumsätze schrittweise ausbauen. Bei Nobilia hält dieser Aufwärtstrend schon längere Zeit an. Alno hat dagegen im Exportgeschäft nach teilweise deutlichen Rückgängen in den Jahren 2008 bis 2011 erst in den letzten zwei Jahren wieder leicht zugelegt. Beide Unternehmen wollen auch in den nächsten Jahren im Ausland weiter wachsen und haben inzwischen mit unterschiedlichen Schwerpunkten auch entsprechende strategische Maßnahmen eingeleitet. Nobilia prüft seit einiger Zeit ein stärkeres Engagement auf dem russischen Markt; Alno hat in den letzten eineinhalb Jahren mehrere Vertriebskooperationen und Joint Ventures in China abgeschlossen.



Quelle: EUWID, nach Angaben aus den Nobilia-Geschäftsberichten

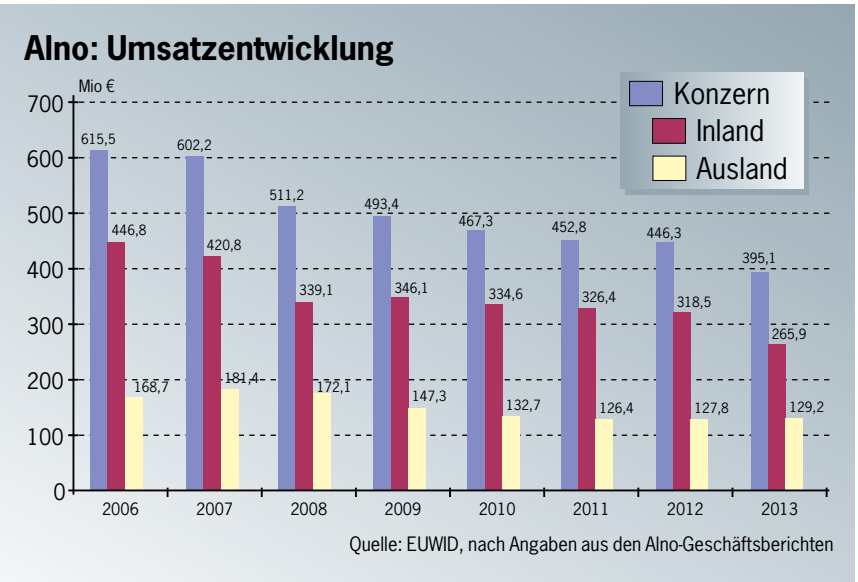
Alno will Umsatztrend 2014 wieder drehen

Während die Nobilia-Werke ihren Umsatz im Geschäftsjahr 2013 um weitere 2,8 % auf 923,4 (2012: 897,9) Mio € steigern konnten, musste der Alno-Konzern erstmals wieder ein zweistelliges Minus von 11,5 % auf 395,1 (446,3) Mio € ausweisen. Seit den im Jahr 2006 erwirtschafteten 615,5 Mio € hat das Unternehmen über ein Drittel seines Umsatzes eingebüßt. Mit der am 25. März 2014 rückwirkend abgeschlossenen Übernahme der AFG Küchen AG von der Schweizer Arbonia-Forster-Holding AG (AFG), beide Arbon/Schweiz, und dem auch insgesamt geplanten Ausbau der Exportaktivitäten möchte Alno den seit mehreren Jahren rückläufigen Umsatztrend allerdings wieder drehen.

Laut dem Ende März veröffentlichten Geschäftsbericht strebt der Alno-Vorstand bereits im laufenden Jahr einen Umsatz von 580-600 Mio € an. Damit würde der Vorjahreswert um fast 50 % übertroffen und das zuletzt im Jahr 2007 erreichte Umsatzvolumen wieder erreicht. Das EBITDA soll nach diesen Planungen 2014 auf 20-25 Mio € steigen, so dass sich eine EBITDA-Marge in einer Größenordnung von 3,5-4 % ergeben würde.

Die erneuten Umsatzeinbußen im vergangenen Jahr waren ausschließlich auf den deutschen Markt zurückzuführen. Der Alno-Inlandsumsatz ging um 16,5 %

auf 265,9 (318,5) Mio € zurück, was von dem Unternehmen unter anderem auch auf Auftragsverluste nach den im Vorjahr durchgesetzten Preisanhebungen zurückgeführt wurde. Der Exportumsatz konnte dagegen leicht um 1,1 % auf 129,2 (127,8) Mio € gesteigert werden. Davon wurden 109,2 (107,3) Mio € in Europa und 20,0 (20,5) Mio € in außereuropäischen Märkten erwirtschaftet. 2011 waren auf Europa 105,5 Mio € und 21,0 Mio € auf andere Märkte entfallen. Damit hat sich das nichteuropäische Geschäft von Alno entgegen der strategischen Zielsetzung, die insbesondere in den USA und in China eine Ausweitung der Aktivitäten vorsieht, in den letzten zwei Jahren jeweils leicht rückläufig entwickelt. Mit dem besser laufenden Europa-Geschäft konnte die Exportquote dagegen weiter gesteigert werden. Nach 27,9 % im Geschäftsjahr 2011 wurden 2012 dann 28,6 % erreicht; 2013 wurde mit 32,7 % fast ein Drittel des Konzernumsatzes im Ausland erwirtschaftet



Zu dem Rückgang des Alno-Gesamtumsatzes im vergangenen Jahr haben alle Segmente beigetragen. Das am Stammsitz Pfullendorf produzierte und auf das obere/mittlere Preissegment ausgerichtete Segment „Alno“ musste einen Umsatzrückgang um 12,1 % auf 94,2 (107,2) Mio € ausweisen. EBITDA und EBIT konnten mit -8,8 (-10,3) Mio € bzw. -2,6 (-11,8) Mio € im Vorjahrsvergleich zwar verbessert werden, blieben aber deutlich negativ. Im Segment „Wellmann“ (mittleres Preissegment, Produktion in Enger) ging der Umsatz sogar um 20,5 % auf 101,4 (127,5) Mio € zurück. EBITDA und EBIT fielen mit -2,0 (+35,0) Mio € bzw. -6,8 (+28,7) Mio € ebenfalls negativ aus.

Die Segmente „Impuls“ (unteres Mittelsegment, Produktion in Brilon) und „Pino“ (unteres Preissegment, Produktion Coswig) konnten dagegen bei ebenfalls rückläufigen Umsätzen zumindest positive Ergebniszahlen ausweisen. Der Impuls-Umsatz ging um 12,2 % auf 97,7 (111,3) Mio € zurück. Das EBITDA erreichte 7,7 (11,5) Mio € und das EBIT 5,0 (8,8) Mio €. Bei Pino blieb der Umsatz mit 83,5 (89,3) Mio € nur um 6,5 % unter dem Vorjahreswert. Das EBITDA ging auf 6,5 (7,7) Mio € zurück, das EBIT gab noch etwas stärker auf 4,4 (5,4) Mio € nach.

EBITDA konnte doch nicht verbessert werden

Das Gesamt-EBITDA erreichte mit 5,5 (14,0) Mio € nur 40 % des Vorjahreswerts; das ursprünglich angestrebte Ziel einer EBITDA-Verbesserung wurde damit verfehlt. Das EBIT konnte aufgrund eines günstigeren Verhältnisses von Zuschreibungen zu Abschreibungen dagegen auf 1,2 (0,9) Mio € verbessert werden. Im Vorjahr waren außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von 3,4 Mio € vorgenommen worden; 2013 gab es dagegen Zuschreibungen vor allem auf Sachanlagen am Standort Pfullendorf (7,5 Mio €). Das Vorsteuerergebnis verschlechterte sich dennoch auf -7,2 (-2,1) Mio €, das Konzernergebnis ging auf -10,7 (-1,4) Mio € zurück. Hintergrund ist das im Vorjahresvergleich deutlich schlechtere Finanzergebnis von -8,4 (-2,1) Mio €. 2012 hatte Alno im Zusammenhang mit der am 11. Juli 2012 erreichten Sanierungsvereinbarung III einen positiven Einmaleffekt aus einem Forderungsverzicht in Höhe von 8,9 Mio € verbucht.

Die Investitionen in Sachanlagen haben sich im vergangenen Jahr leicht auf 13,6 (13,0) Mio € erhöht, die Gesamtinvestitionen sind auf 14,9 (14,2) Mio € gestiegen. Davon entfielen 4,5 (5,2) Mio € auf das Segment Alno, 3,4 (3,3) Mio € auf Wellmann, 3,6 (2,1) Mio € auf Impuls, 2,1 (2,4) Mio € auf Pino und 1,2 (1,2) Mio € auf die ausländischen Alno-Tochtergesellschaften.

Im Rahmen der 2012 eingeleiteten und im vergangenen Jahr fortgesetzten strategischen Neuausrichtung will der Alno-Konzern die bisherige Volumenausrichtung durch eine stärkere Wertausrichtung ersetzen. Ziel ist damit ein profitables Umsatzwachstum, das unter anderem über die Erschließung neuer Vertriebskanäle und die weitere Steigerung des Auslandsanteils erreicht werden soll. In Deutschland soll der Marktanteil in den nächsten Jahren wieder auf über 20 % gebracht werden. Alno will sich dabei auf die am stärksten wachsenden Absatzkanäle Küchenspezialisten, die mit einem optimierten Produkt-/Serviceangebot bearbeitet werden sollen, und Mitnahme/SB konzentrieren. Über die stärkere Bearbeitung des Mitnahme/SB-Bereichs will Alno die Auslastung der vier deutschen Produktionsstandorte verbessern.

Expansion ist vor allem im Ausland geplant

Geographisch soll die DACH-Region auch der Kernmarkt des Alno-Konzerns bleiben. Größere Wachstumschance sieht das Unternehmen allerdings im Ausland.

Nobilia hat 2013 im Inland erstmals wieder eine höhere absolute Umsatzsteigerung als im Ausland erreicht. (Foto: EUWID)

Im Gegensatz zu dem wettbewerbsintensiven deutschen Markt sind dort aus Sicht von Alno höhere Margen möglich, so dass über einen weiteren Ausbau des Auslandsanteils auch die Gesamtprofitabilität verbessert werden kann. Schlüsselmärkte sind für Alno dabei laut dem Geschäftsbericht 2013 die USA, China, Großbritannien, die Schweiz und Frankreich. Mit der Übernahme von AFG Küchen hat sich Alno bereits eine führende Position auf dem Schweizer Küchenmarkt erarbeitet. Mit den Forster Schweizer Stahlküchen, die international unter der Marke „Alno Inox" vermarktet werden, soll AFG aber auch zum Ausbau der internationalen Aktivitäten beitragen.

Im Überseegeschäft will der Alno-Konzern vor allem in Asien und in den USA wachsen; im vergangenen Jahr wurden die dortigen Vertriebsaktivitäten nochmals forciert. Unter anderem hat Alno in verschiedenen asiatischen Ländern mehrere Großaufträge über die Lieferung von zumeist hochwertigen Küchen abgeschlossen. In China war bereits im November 2012 das Joint Venture Alno China Holding Ltd. mit Sitz in Hongkong gegründet worden, über das die Vertriebsaktivitäten auf dem chinesischen Markt gesteuert werden. Alno ist an der Alno China Holding mit 45 % beteiligt, Mehrheitsgesellschafter ist die Wonder Treasure Holding Limited, die in China laut Alno zu den führenden Importeuren von Einbaugeräten und Küchen gehört. Im Mai 2013 hat Alno eine Vertriebspartnerschaft mit der im Projektgeschäft und im Vertrieb von Küchen-/Klimatechnik tätigen Shun Hing Group vereinbart, die Alno-Produkte exklusiv in Hongkong vermarkten und dort auch einen Flagshipstore eröffnen soll. Im Juni wurde über die Alno China Holding ein paritätisches Joint Venture mit der Nature Vanessa Holding Co. gegründet. Dieses unter Wellmann China Co. Ltd., British Virgin Islands, firmierende Unternehmen soll chinesische Franchisenehmer akquirieren, die dort Küchenshops unter der Marke Wellmann betreiben. Bis Mitte 2015 sollen 100 Shops eingerichtet werden, über die Alno ein Umsatzvolumen im zweistelligen Millionen Euro-Bereich erwirtschaften will.

Nobilia ist im Inland stärker gewachsen

Nobilia will im Geschäftsjahr 2014 trotz der teilweise schwierigen Rahmenbedingungen auf den einzelnen Absatzmärkten erneut eine Umsatzsteigerung erreichen, die zumindest in einer ähnlichen Größenordnung wie 2013 liegen soll. In den vergangenen Jahren konnte das Unternehmen seinen Umsatz durchgehend ausbauen. Ausgehend von dem im Jahr 2007 erwirtschafteten 651 Mio € hat das Unternehmen innerhalb von sechs Jahren um 272 Mio € bzw. 42 % auf die 2013 erreichten 923,4 Mio € zugelegt. Der Inlandsumsatz stieg im vergangenen Jahr um 15,1 Mio € bzw. 2,8 % auf 561,9 (546,8) Mio €; im Export wurde ein Plus von 10,4 Mio € bzw. 3,0 % auf 361,5 (351,1) Mio € verzeichnet. Im Gegensatz zu den letzten zehn Jahren wurde damit im Inland erstmals wieder eine höhere absolute Umsatzsteigerung als im Ausland erreicht. Das Unternehmen führte diese Trendumkehr auf die Schwäche verschiedener Auslandsmärkte zurück. Der Exportanteil konnte mit 39,1 (39,1) % dennoch auf dem Vorjahresniveau konstant gehalten werden.

Mit der Steigerung der Inlandsumsätze konnte Nobilia nach eigener Einschätzung auch seinen Marktanteil weiter ausbauen. Laut einer im Nobilia-Geschäftsbericht wiedergegebenen GfK-Untersuchung hat das Unternehmen in den ersten neun Monaten 2013 auf dem deutschen Küchenmarkt einen Anteil von 30,5 (Jan.-Dez. 2012: 29,9) % erreicht, so dass das Unternehmen seinem Ziel, in Deutschland jede dritte Küche zu liefern, nochmals näher gekommen ist. Im Segment „Einrichtungshäuser" hält Nobilia mit einem Marktanteil von 40,0 (38,0) % dabei die stärkste Position. Der Anteil im Segment „Küchenspezialisten" ist leicht auf 25,7 (25,4) % gestiegen, wogegen der Marktanteil im Segment „Mitnahme/SB" aufgrund der dort zunehmenden Bedeutung der von Nobilia nicht gelieferten zerlegten Küchen auf 18,3 (19,0) % zurückgegangen ist.

Die einzelnen Nobilia-Exportmärkte haben sich 2013 ähnlich wie im Vorjahr entwickelt. Frankreich blieb mit einem auf 41 (40) % gesteigerten Anteil am Nobilia-Exportumsatz der mit Abstand größte Auslandsmarkt. Belgien als zweitgrößter Nobilia-Exportmarkt hat sich dagegen im Vorjahresvergleich etwas schwächer entwickelt, so dass der Anteil Belgiens am Gesamtexport

auf 15 (16) % zurückgegangen ist. In Österreich (14 % Anteil am Exportumsatz), Dänemark (4 %), der Schweiz (3 %) und Schweden (2 %) konnten leichte Exportzuwächse erzielt werden. Die Lieferungen in die Niederlande (5 %) haben dagegen nachgegeben. Nobilia sieht sich auf diesem Markt nicht optimal aufgestellt. Auf China und Großbritannien sind im vergangenen Jahr jeweils rund 3 % des Nobilia-Exportumsatzes entfallen. Der britische Markt hat damit leicht an Bedeutung gewonnen, wogegen das vor allem über Projekte abgewickelte Chinageschäft stagniert hat. Im Januar 2014 hat der Auftragseingang aus China dagegen wieder deutlich angezogen. In Spanien wurden wie im Vorjahr 2 % des Exportumsatzes erwirtschaftet. Auf andere Märkte entfielen die verbleibenden 8 %.

Bei Berücksichtigung der entsprechend der Beteiligungsquote konsolidierten Umsätze der ausländischen Einzelhandelsgesellschaften bzw. der Franchise-Gebühren aus der Beteiligung an der Franchise Business Division Group (FBD), Roissy/Paris, ist der Außenumsatz der Nobilia-Gruppe mit 1,003 Mrd € erstmals über die Marke von 1 Mrd € gestiegen. Damit wurden die für 2012 ausgewiesenen 970,3 Mio € um 3,4 % übertroffen. Ähnlich wie der Umsatz der Nobilia-Werke ist auch der Außenumsatz der Nobilia-Gruppe in den letzten Jahren kontinuierlich angestiegen. Die Beteiligungen an den ausländischen Einzelhandelsgesellschaften wurden in den letzten Jahren aufgebaut, um in bestimmten Exportmärkten zusätzliche Absatzkanäle für die schrittweise gesteigerten Produktionskapazitäten in den beiden Nobilia-Werken Verl-Sürenheide und Verl-Kaunitz zu erschließen.

Ausbau der Werke wird 2014 weiter fortgesetzt

Im Geschäftsjahr 2013 hat Nobilia an den beiden Produktionsstandorten Sürenheide und Kaunitz insgesamt 580.000 (560.000) Küchenkommissionen hergestellt. Die Produktion wurde auf 5,7 Mio Schränke und 1,4 Mio Arbeitsplatten hochgefahren. Zum Jahresende 2013 wurden 26.500 Schränke pro Tag produziert, von denen 16.300 auf das Werk Sürenheide und 10.200 auf das Werk Kaunitz entfielen. Der Handel mit Elektrogeräten, der im Inlandsmarkt rund die Hälfte der Kommissionen betrifft, ist mit knapp 1 Mio Stück ungefähr konstant geblieben.

Die Investitionen blieben 2013 mit 57,5 (59,1) Mio € knapp unter dem Vorjahresniveau, lagen aber über dem ursprünglich veranschlagten Investitionsbudget von rund 50 Mio €. Größtes Einzelprojekt war mit einem Investitionsvolumen von knapp 20 Mio € der Bau des neuen Hochregallagers im Werk Kaunitz, das mit einer Grundfläche von 5.000 m² und 55.000 Palettenstellplätzen im April in Betrieb genommen wurde. Dieses neue Hochregallager soll das bestehende Teilelager im Werk Sürenheide mit 27.000 Palettenstellplätzen entlasten. Darüber hinaus hat Nobilia über Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen mehrere Möbelteil- und Frontenlinien in beiden Werken installiert. In Sürenheide wurden im Verlauf der letzten zwei Jahre mehrere Produktionslinien durch Neuanlagen ausgetauscht. Neue Produktionskapazitäten werden dagegen vorrangig im Werk Kaunitz geschaffen, da es in Sürenheide keine Erweiterungsmöglichkeiten mehr gibt. Das Unternehmen verhandelt zudem bereits über den Erwerb von weiteren Grundstücken im Umfeld des Werkes Kaunitz.

Mittelfristig will die Nobilia-Gruppe eventuell auch Produktionskapazitäten in Russland aufbauen. Das Unternehmen verhandelt seit einiger Zeit mit einem russischen Küchenhersteller über eine mögliche Kooperation bzw. ein Gemeinschaftsunternehmen. Über eine solche Investition könnte die Bearbeitung des russischen Marktes, die aufgrund von logistischen Einschränkungen bislang nur in eingeschränktem Umfang möglich ist, deutlich ausgebaut werden. Nobilia erwirtschaftet in Russland bislang einen Umsatz im unteren einstelligen Millionen Euro-Bereich; rund die Hälfte davon entfällt auf die Belieferung des Möbelhandelsunternehmens Hoff, Moskau.

Nobilia and Alno want to strengthen foreign operations

Germany's two leading kitchen furniture producers Nobilia-Werke J. Stickling GmbH & Co. KG and Alno AG again encountered diverging trends in revenues last year. The gap between the two firms has thus widened. Alno had been Germany's leading kitchen furniture manufacturer in revenue terms up until 2005. Nobilia took over the lead for the first time in 2006 and has strengthened its position in recent years. Alno still holds second place. Häcker Küchen GmbH & Co. KG is Germany's third-largest manufacturer; it ended the 2013 financial year with a 2.1 % growth in turnover to €391m (2012: 383m), falling just short of its original target of €400m. Häcker's domestic turnover was up 5.5 %, while foreign revenues slipped 3 %. The export rate thus declined to 38 (40) %. Schüller Möbelwerk KG and Nolte Group's kitchen division, which consists of Nolte Küchen GmbH & Co. KG and Express Küchen GmbH & Co. KG, likely hold the next places. However, neither company has yet to release exact revenue figures for 2013. According to a statement released in November 2013, Schüller intended to raise its revenues by 9 % to €330m in the full year after passing the €300m mark in 2012. Both Nobilia and Alno have gradually increased their export revenues of late. Nobilia has experienced growth for a long time now. By contrast, Alno did not improve its export revenues until the past two years after sometimes significant drops between 2008 and 2011. Both firms are eyeing foreign growth again in the coming years and have now launched strategic measures with varying focuses. Nobilia has been exploring stepping up its presence in Russia for some time now; Alno has entered into several distribution partnerships and joint ventures in China over the past 18 months.

Umsatz und Verbrauch sind seit 2007 um über ein Drittel zurückgegangen

Italien: Holz- und Möbelindustrie erwartet allenfalls Stabilisierung

Der in den letzten Jahren beobachtete deutliche Abwärtstrend in der italienischen Holz- und Möbelbranche hat sich bislang allenfalls verlangsamt.

Nach den Einbrüchen in den Jahren 2008 und 2009 hatte sich der Produktionsumsatz im Jahr 2010 nur kurzzeitig erholt; in den letzten drei Jahren ist es zu weiteren Rückgängen gekommen. Nach vorläufigen Angaben des gemeinsamen Recherchezentrums der Cosmit S.p.A., die den jährlich im April in Mailand stattfindenden Salone Internazionale del Mobile veranstaltet, und des italienischen Dachverbands FederlegnoArredo, der verschiedene Branchenverbände aus der Holz- und Möbelindustrie repräsentiert, ist der Produktionsumsatz der italienischen Holz- und Möbelbranche im vergangenen Jahr nochmals leicht auf 27,4 (2012: 28,5) Mrd € zurückgegangen.

Auch die Importe haben weiter auf 4,4 (4,5) Mrd € nachgegeben. Die Exporte, die bereits seit 2010 schrittweise angezogen hatten, sind dagegen weiter auf 12,7 (12,4) Mrd € gestiegen. Die gegenläufige Entwicklung von Exporten und Importen hat mit 8,4 (7,9) Mrd € zum höchsten Außenhandelsbilanzüberschuss seit dem Jahr 2008 geführt. Der apparente Verbrauch ist dagegen weiter auf 19,1 (20,6) Mrd € und damit auf den niedrigsten Wert der vergangenen Jahre gefallen.

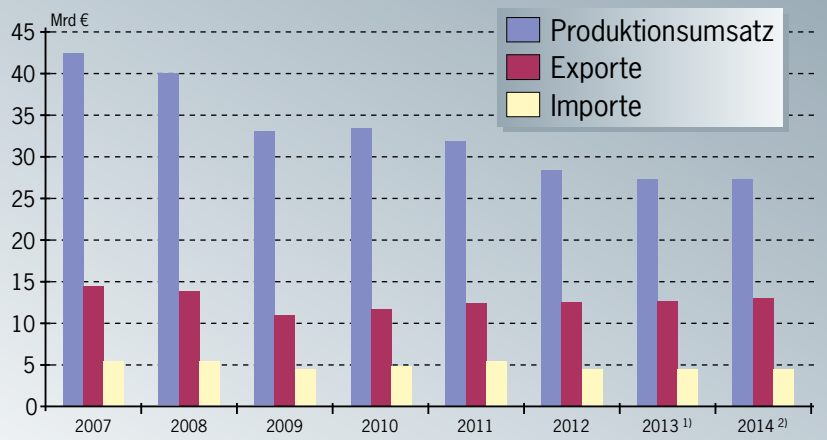
Laut den Zahlen des Recherchezentrums von Cosmit/FederlegnoArredo hat die italienische Holz- und Möbelindustrie damit seit 2007 über ein Drittel ihres Produktionsumsatzes eingebüßt; damals waren noch 42,5 Mrd € erwirtschaftet worden. Die Exporte sind im gleichen Zeitraum nur um 11,0 % zurückgegangen, die Importe haben sich um 20,5 % reduziert. In der Folge hat der apparente Verbrauch, der 2007 noch 33,8 Mrd € erreicht hatte, in den letzten Jahren sogar um 43,5 % nachgegeben. Die anhaltende Konjunkturschwäche auf den Inlandsmärkten konnte durch den Ausbau des Exportgeschäfts bislang nur teilweise ausgeglichen werden. Die Exportquote der italienischen Holz- und Möbelindustrie hat sich allerdings von 33,6 % im Jahr 2007 um gut ein Drittel auf rund 46 % im vergangenen Jahr erhöht. Die Zahl der Unternehmen hat sich von 2007 bis 2013 um 15,6 % auf 67.222 reduziert; die Zahl der Beschäftigten ist um 13,7 % auf 366.832 zurückgegangen.

Im laufenden Jahr 2014 rechnen Cosmit/FederlegnoArredo zumindest in Teilbereichen mit einer Stabilisierung. Der Produktionsumsatz soll mit 27,3 Mrd € fast wieder den Vorjahreswert erreichen. Getragen wird diese Entwicklung auch weiterhin vom Export, der gegenüber 2013 um 3,9 % auf 13,2 Mrd € zulegen soll. Bei den Importen wird dagegen ein nochmaliger Rückgang um 2,3 % auf 4,3 Mrd € prognostiziert.

Der Außenhandelsbilanzüberschuss wird damit in ähnlichem Umfang steigen wie in den letzten Jahren. Nach einem starken Einbruch im Jahr 2009 hatte dieser Saldo 2010 nochmals leicht nachgegeben, sich aber seither kontinuierlich nach oben entwickelt. 2014 soll er bei 8,9 Mrd € liegen. Parallel dazu soll die Exportquote weiter auf 48 % steigen; damit würde die italienische Holz- und Möbelindustrie fast die Hälfte ihres Produktionsumsatzes im Ausland erwirtschaften.

Der apparente Verbrauch hatte sich dagegen nur 2010 kurzzeitig stabilisiert, in den zwei darauffolgenden Jahren dagegen immer stärker nachgegeben. 2013 hat sich der Rückgang etwas verlangsamt; der Vorjahreswert wurde dennoch um 7,2 % unterschritten. Diese leichte Stabilisierung soll sich auch im laufenden Jahr fortsetzen. Cosmit/FederlegnoArredo geht für 2014 von einem apparenten Verbrauch von 18,4 Mrd € aus, ein Minus von 3,7 % gegenüber dem Vorjahr.

Italien: Entwicklung der Holz- und Möbelindustrie



1) vorläufige Angaben 2) Prognose

Quelle: Cosmit/FederlegnoArredo

H_2O

THE SOURCE OF INSPIRATION

Dynamische **Bewegung**

Spektakuläre **Formen**

Larena Acacia

WWW.IMPRESS.BIZ

impress

THE DECOR COMPANY

Neben dem früheren Pfleiderer-Werk in Novgorod soll ein Möbelwerk gebaut werden

Ikea-Konzern baut weltweit Produktionsaktivitäten aus

Mit weiteren Investitionen in der Produktionssparte Ikea Industry AB (Ångelholm/Schweden), neuen Kooperationsverträgen mit Zulieferunternehmen und den in der Folge von diesen Zulieferern umgesetzten Neu-/Ausbauprojekten hat der schwedische Ikea-Konzern auch in der letzten Zeit seine Produktionsbasis weiter ausgebaut.

Die im Verlauf der letzten zwei Jahre neu strukturierte Ikea Industry will damit parallel zur Expansion der Ikea-Handelsaktivitäten weiter wachsen. Ikea Industry ist aus der zum 1. Juli 2012 erfolgten organisatorischen Zusammenführung der Swedwood-Gruppe mit der Führungsgesellschaft Swedwood International AB, Ångelholm, der über die Swedspan International s.r.o., Bratislava/Slowakei, gesteuerten Swedspan-Gruppe und der Ikea Industry Investment & Development (IIID) entstanden. Diese drei Unternehmen, die zuvor bereits der Ikea Industry Group zugeordnet waren, wurden zu diesem Zeitpunkt unter eine einheitliche Leitung gestellt. Ab dem 1. September 2013 wurden die einzelnen industriellen Einheiten von Swedwood und Swedspan schrittweise in Ikea Industry umfirmiert.

Die in die Geschäftsbereiche „Flat Line", „Solid Wood", „Board on Frame" (Leichtbauplatten) und „Boards" (Holzwerkstoffe) untergliederte Ikea Industry betreibt bislang insgesamt 44 Produktionswerke an Standorten in elf Ländern (Schweden, Polen, Litauen, Lettland, Ungarn, Slowakei, Russland, Frankreich, Portugal, USA und China). 36 Werke befinden sich in Europa, fünf in Russland, eines in den USA und zwei in China. Zuletzt war Ende August 2013 das dem Bereich Flatline zugeordnete Werk im chinesischen Nantong/Provinz Jiangsu in Betrieb genommen worden.

Am Standort Malacky hat Ikea Industry im Verlauf der letzten zwei Jahre das Spanplattenwerk modernisiert und eine neue Möbelfertigung aufgebaut. Ein Teil der Anlagen wurde von der Homag Group geliefert. (Foto: EUWID)

Insgesamt beschäftigt Ikea Industry derzeit rund 18.400 Mitarbeiter, davon rund 9.000 in den polnischen Werken.

Der Geschäftsbereich Flat Line unterteilt sich weiter in die Teilbereiche „Foil & Pigment" und „Veneer". Im Bereich Foil & Pigment werden melaminbeschichtete, folierte und lackierte Möbelteile und Möbel (u.a. Küchenschränke und -fronten, Büromöbel, Kommoden, Garderoben, Buchregale) hergestellt. Das Produktionsprogramm des Bereichs Veneer umfasst Furnier, furnierte Platten und Furniermöbel. Der in die Teilbereiche „Central Europe", „Russia" und „Southern Europe" untergliederte Geschäftsbereich Solid Wood produziert Komponenten und Möbel aus Massivholz. In Mitteleuropa und Russland wird vorrangig Kiefer verarbeitet, in Südeuropa dagegen Fichte. Der Geschäftsbereich Board on Frame ist auf die Produktion von Möbelteilen und Möbeln aus Wabenplatten ausgerichtet. Dem Geschäftsbereich Boards sind die Spanplattenwerke in Hultsfred/Schweden, Malacky/Slowakei, Kazlu Ruda/Litauen, Lure/Frankreich und Novgorod sowie das MDF/HDF-Dünnplattenwerk in Orla/Polen zugeordnet.

Die letzte größere Investition im Holzwerkstoffbereich war die Ersetzung der bereits gebraucht nach Malacky verlagerten Mehretagenanlage durch eine kontinuierliche Produktionslinie, die künftig ein relativ breites Spektrum spezieller Platten herstellen soll. Parallel zur Installation der neuen Spanplattenanlage hat Ikea Industry am Standort Malacky auch die Möbelproduktion neu ausgerichtet. Die bestehenden Produktionsanlagen waren im Verlauf des Jahres 2011 abgestellt worden; inzwischen wurde dort ein neues Möbelwerk mit einem geänderten Produktionsprogramm aufgebaut.

Vertikale Integration wird weiter forciert

Auch insgesamt verfolgt Ikea Industry den Ansatz, an den Holzwerkstoffstandorten

relativ schnell auch Weiterverarbeitungskapazitäten für die produzierten Spanplatten und Dünn-MDF/HDF aufzubauen. Das Unternehmen konzentriert sich dabei vor allem auf Kaschier- und Druck-/Lackieranlagen; der Einsatz von melaminbeschichteten Platten soll dagegen aufgrund der höheren Kosten auf stärker beanspruchte Anwendungsbereiche wie zum Beispiel Küchen beschränkt werden.

Mit dem Aufbau von Möbelfabriken an den Holzwerkstoffstandorten will Ikea Industry die vertikale Konzentration noch weiter vorantreiben. Obwohl es bei der Umsetzung dieser Investitionsprojekte, die entweder über eigene Investitionen oder über die Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern laufen sollen, in den letzten Jahren mehrfach zu Verzögerungen gekommen ist, hält Ikea Industry an diesem Produktionskonzept fest. Durch die auch räumlich enge Verbindung von Holzwerkstoff- und Möbelproduktion können die Eigenschaften der Spanplatten oder MDF/HDF auf spezifische Anforderungen in den Möbelteilen bzw. Möbeln angepasst werden. Bei dieser Anpassung spielen unter anderem auch Kostengesichtspunkte eine größere Rolle, wie zum Beispiel beim Einsatz von Holzwerkstoffen mit reduzierter bzw. über die Plattenabmessungen variabler Rohdichte.

Ein nächstes derartiges Projekt hat Ikea Industry im Februar 2014 für den Standort Novgorod angekündigt. Das Unternehmen will dort neben dem im Januar 2013 von der Pfleiderer GmbH, Neumarkt, übernommenen Spanplattenwerk mit einem Investitionsvolumen von rund 50 Mio € ein Möbelwerk errichten. In dem neuen Werk sollen in erster Linie Küchenschränke und Garderoben produziert werden; die als Vorprodukte benötigten melaminbeschichteten Platten werden aus dem benachbarten Spanplattenwerk zugeliefert. Ein konkreter Zeitplan für den Bau und die Inbetriebnahme des Möbelwerks, das dem Ikea-Industry-Geschäftsbereich Flat Line zugeordnet wird, wurde noch nicht festgelegt. Ikea Industry betreibt in Russland bislang das Spanplattenwerk Novgorod und vier Möbel-/Möbelteilwerke. Das Werk Esipovo in der Region Moskau gehört wie das jetzt geplante Werk in Novgorod zum Bereich Flat Line. In dem Werk werden ebenfalls vorrangig rohe und beschichtete Spanplatten verarbeitet, die auf Basis längerfristiger Lieferverträge vor allem aus dem Spanplattenwerk Novgorod geliefert werden. Die drei Werke Tikhvin bei St. Petersburg, Kostomuksha/Karelien und Kirov, in denen Möbelkomponenten bzw. Möbel aus Massivholz hergestellt werden, sind dagegen dem Geschäftsbereich Solid Wood zugeordnet.

Investitionen bei Kooperationspartnern

Die eigenen Produktionsaktivitäten von Ikea Industry werden ergänzt durch Kooperationen mit externen Zulieferern, die auf Basis von längerfristigen Lieferverträgen vorrangig oder ausschließlich für Ikea produzieren. Auch bei diesen Unternehmen wurden in der letzten Zeit größere Investitionen umgesetzt. Aktuelle Beispiele sind das mit einem Investitionsvolumen von rund 60 Mio € errichtete und im September 2013 in Betrieb genommene Leichtbaumöbelwerk der zur Vivonio Furniture GmbH gehörenden Maja Möbelwerk GmbH (Wittichenau), die im Verlauf der letzten Monate bei dem italienischen Möbelteilhersteller Friul Intagli Industries S.p.A. (Villanova di Prata) installierte Wabenplattenanlage sowie das von der litauischen AB Vakaru Medienos Grupe (VMG), Klaipeda, aufgebaute und unter VMG Industries Ltd. firmierende Spanplatten- und Möbelwerk in Mogilev/Weißrussland.

Der US-amerikanische RTA-Möbelhersteller Sauder Woodworking Co., Archbold/Ohio, will auf Basis eines im Verlauf des ersten Quartals 2014 mit Ikea abgeschlossenen Fünfjahresvertrages ebenfalls weiter in die Möbelproduktion investieren. Sauder produziert bislang Küchenschränke für Ikea; mit dem neuen Vertrag wird das Produktionsprogramm auf vier Möbel-Produktlinien aus den Bereichen Schlaf-, Büro-, Medien- und Kinderstauraummöbel erweitert.

Die bei Ikea Industry und den Kooperationspartnern umgesetzten Investitionen sind zum Teil auch mit der Einführung neuer Technologien verbunden. Ähnlich wie im Holzwerkstoffbereich setzt Ikea auch in der Produktion von Möbelteilen und Möbeln relativ stark auf eine Kostenoptimierung. Neben den Vorproduktkosten spielen dabei auch Logistik- und Designaspekte eine Rolle. Beispiele sind die über den Einsatz von Wabenplatten mögliche Produktion leichterer bzw. dickerer Möbelteile. Im Oberflächenbereich hat Ikea Industry in den letzten Jahren relativ stark auf den Einsatz von lackierten Vorimprägnaten gesetzt. In zunehmendem Umfang setzt das Unternehmen inzwischen auch ESH-lackierte Oberflächen ein.

Nach 18 Monaten Bauzeit hat die Maja Möbelwerk GmbH das neuerrichtete Werk für Leichtbaumöbel am Standort Wittichenau im September 2013 offiziell in Betrieb genommen. (Foto: Maja)

Im vergangenen Jahr haben Homag und IMA mehrere Anlagen nach China verkauft

Nachfrage nach Anlagen für Losgröße 1 nimmt weiter zu

Nach Aussagen der Maschinenhersteller Homag Group AG, Schopfloch, und IMA Klessmann GmbH, Lübbecke, hat die Nachfrage nach Losgröße 1-Anlagen im Verlauf des letzten Jahres weiter zugenommen.

In Mitteleuropa wurden die ersten industriellen Losgröße 1-Anlagen ungefähr ab dem Jahr 2005 realisiert. Nachdem sich anfänglich vor allem die Büromöbelindustrie mit dem Thema befasst hatte, wurden entsprechende Investitionen in den letzten Jahren zudem von der Küchenmöbelindustrie und schließlich auch von Wohnmöbelherstellern umgesetzt. Mit der zunehmenden Investitionstätigkeit in immer größere Losgröße 1-Anlagen hat sich im Verlauf der letzten drei Jahre auch die technologische Weiterentwicklung beschleunigt. Diese Entwicklungsarbeiten werden vor allem von den Gruppengesellschaften der Homag Group sowie von IMA mit ihren Kooperationspartnern Schelling Anlagenbau GmbH (Schwarzach/Österreich) und Priess, Horstmann & Co. Maschinenbau GmbH & Co. KG (Hille-Unterlübbe) vorangetrieben. Die italienischen Maschinenhersteller haben sich nach Aussagen aus dem Maschinenbau und aus der Möbelindustrie beim Thema Losgröße 1-Anlagen noch nicht so stark engagiert; einzelne Projekte wurden wohl vor allem von der Biesse S.p.A., Pesaro, umgesetzt.

Nach Ländern war anfänglich vor allem die DACH-Region der Investitionsschwerpunkt. Von dort griff die Investitionstätigkeit in Losgröße 1-Anlagen zuerst auf das benachbarte Ausland über. Größere Projekte wurden vor allem in Frankreich, Italien und in skandinavischen Ländern umgesetzt. Inzwischen registrieren die auf Losgröße 1-Anlagen ausgerichteten Maschinenhersteller auch ein stärker werdendes Interesse aus dem osteuropäischen Raum und aus China. Im Verlauf des letzten Jahres haben mehrere chinesische Möbelhersteller entsprechende Aufträge platziert. Nächster größerer Absatzmarkt sollen dann die USA werden; nach den bislang vorliegenden Informationen gibt es von dort aber noch keine festen Aufträge für Losgröße 1-Anlagen.

Individuelle Produktion zu Großserienkosten

Ausgangspunkt für die Entwicklung von Losgröße 1-Anlagen war der zunehmende Wunsch der Möbelindustrie und von Innenausbaubetrieben nach einer größeren Produktvielfalt. Über die Variabilität hinsichtlich Abmessungen, Oberflächenvarianten und Kantenmaterialien sollen zusätzliche Marktpotenziale erschlossen werden. Darüber hinaus spielen auch die immer kürzeren Modellzyklen eine Rolle. Für Industriebetriebe und größere Handwerksunternehmen ist allerdings wichtig, dass die stärker differenzierten Möbel noch immer zu einem möglichst niedrigen Preis hergestellt werden können. Entwicklungsziel ist damit ein variables Produktionsprogramm, das zu den Kosten einer Serienfertigung hergestellt werden kann. Über die Reduzierung von Durchlaufzeiten, Halb- und Fertigfabrikatlagern und von Lieferzeiten sollen weitere Einsparungen erreicht und damit auch das Working Capital zurückgeführt werden.

Losgröße 1-Anlagen sollen in einer über verschiedene Teilschritte verketteten industriellen Produktionslinie eine möglichst variantenreiche Fertigung ermöglichen, mit der die gesamte Prozesskette vom Plattenzuschnitt über die mehrseitige Format-/Kantenbearbeitung bis hin zum Handling abgedeckt werden kann. Aus dieser Konzeption ergeben sich spezielle Anforderungen an die Maschinentechnik. Um die angestrebte Formatvielfalt bei möglichst geringen Kosten erreichen zu können, ist eine automatisierte Formatverstellung bei maximaler Maschinenverfügbarkeit erforderlich. Über automatische Werkzeug-Positioniersysteme müssen schnelle Rüstzeiten erreicht werden, so

Auf industriellen Losgröße 1-Anlagen soll ein variables Produktionsprogramm möglichst zu den Kosten einer Serienfertigung hergestellt werden. (Foto: EUWID)

Die in mehreren Schritten von Unternehmen der Homag Group bei der Hali Büromöbel GmbH installierte Losgröße 1-Anlage wurde im ersten Halbjahr 2013 vollständig in Betrieb genommen. (Foto: Homag)

dass mit minimalen Werkstücklücken produziert werden kann.

Die Vernetzung der Maschinen über die einzelnen Bearbeitungsschritte erfolgt über ein Fertigungsleitsystem, das den Datenaustausch zwischen Arbeitsvorbereitung und Produktion sicherstellt und die Materialflusssteuerung durch die gesamte Anlage übernimmt. Für die Bereitstellung der Vorprodukte, die Zwischenlagerung von teilweise bearbeiteten Möbelteilen und die Auslagerung bzw. Kommissionierung der fertigen Teile wird eine spezielle Lagertechnik eingesetzt. Kennzeichnungs- und Identifikationssysteme ermöglichen die Nachverfolgung der einzelnen Möbelteile durch die Anlage.

Die Maschinenhersteller haben ihr Angebotsprogramm im Bereich Losgröße 1-Anlagen inzwischen in mehrere Leistungsklassen aufgefächert. Unterscheidungsmerkmale sind unter anderem die Automatisierung der Bearbeitungsstufen, die Verkettung der einzelnen Teilschritte und die zumeist in Teile/Schicht angegebene Produktionskapazität. Vollautomatische Hochleistungsanlagen erreichen inzwischen eine Leistung von mehreren Tausend Teilen pro Schicht.

Nowy Styl hat in Jaslo neues Werk errichtet

Eine derartige größere Anlage wurde im Verlauf der letzten Monate bei dem polnischen Büromöbelhersteller Nowy Styl Group, Krosno, installiert. Die von Unternehmen der Homag Group in einem 36.000 m² großen Neubau am Standort Jaslo errichtete Losgröße 1-Anlage soll rund 4.000 Teile/Schicht produzieren. Damit soll im Zweischichtbetrieb eine Jahreskapazität von rund 2 Mio Teilen bzw. rund 500.000 Möbeln erreicht werden. Das Gesamt-Investitionsvolumen für den Bau des neuen Werkes beläuft sich laut Nowy Styl auf rund 25 Mio €.

Die Anlagenbestellungen wurden im Verlauf des ersten Quartals 2013 platziert. In die Gesamtanlage wurden unter anderem ein Plattenlager der Bargstedt Handlingsysteme GmbH (Hemmoor), ein auf 1.000-1.500 Teile/Schicht ausgelegtes CNC-Aufteilzentrum der Weeke Bohrsysteme GmbH (Herzebrock-Clarholz) und eine Säge der Holzma Plattenaufteiltechnik GmbH (Calw-Holzbronn) mit einer Leistung von 2.500 Teilen, eine Format- und Kantenbearbeitungsmaschine der Homag Holzbearbeitungssysteme GmbH (Schopfloch) sowie drei CNC-gesteuerte Bohr- und Fräslinien von Weeke integriert. Nach der Aufteilung werden die Werkstücke von einem automatischen Zwischentransport mit Restehandling und Entkopplungspuffer übernommen.

Die Kantenbearbeitung erfolgt im ersten Schritt mit EVA-Schmelzkleberverleimung; die Anlage ist allerdings bereits für eine Nachrüstung mit „laserTec"-Aggregaten vorbereitet. Nach der Bekantung werden die Teile in einem Bargstedt-Sortierpuffer sortiert und dann der weiteren Bearbeitung auf den Bohr- und Fräslinien zugeführt. Handling und Zwischenlagerung werden über Bargstedt sichergestellt. An die Losgröße 1-Anlage schließen sich eine Verpackungslinie der Ligmatech Automationssysteme GmbH, Lichtenberg, sowie eine ebenfalls von Ligmatech gelieferte Durchlaufpresse an, mit der Container und kleinere Schränke vor der Auslieferung montiert werden. Für die Formteilbearbeitung hat Nowy Styl zudem in ein Homag-Bearbeitungszentrum investiert. Wie auf der Durchlaufanlage erfolgt auch dort die Kantenanleimung vorerst nur mit EVA-Schmelzkleber, später ist eine zusätzliche Nachrüstung eines Laseraggregats möglich.

Weitere Projekte bei Büromöbelherstellern

In der deutschen Büromöbelindustrie hat zuletzt unter anderem die Assmann Büromöbel GmbH & Co. KG, Melle, in eine Losgröße 1-Anlage investiert. Lieferant war die seit dem Frühjahr 2011 unter der Bezeichnung „IMA Network" bestehende Kooperation von IMA, Schelling und Priess, Horstmann & Co.; darüber hinaus war die Baumer Inspection GmbH, Konstanz, mit der Lieferung eines Inspektionssystems für die Kontrolle der formatierten Platten nach der Aufteilsäge beteiligt. Im Rahmen des Gesamtprojektes hat IMA zudem zwei Bearbeitungszentren installiert. Durchlaufanlage und Bearbeitungszentren sind jeweils mit Laseraggregaten ausgestattet. Der Großteil der Anlagen wurde bereits im Verlauf der letzten zwei Jahre geliefert; das Gesamtprojekt soll in den nächsten Monaten abgeschlossen werden.

Die Sedus Stoll AG, Waldshut, hat bereits im Verlauf der Jahre 2011 und 2012 für rund 7,7 Mio € eine Losgröße 1-Anlage für die Produktion von Bürokorpusmöbeln installiert. In einem vorbereitenden Investitionsschritt hatte das Unternehmen im Jahr 2009 ein vollautomatisches

Plattenlager mit integrierter Winkelsäge in Betrieb genommen. An den unter der Projektbezeichnung „Futura“ laufenden Folgeinvestitionen für die auf einer Fläche von 4.500 m² errichtete Produktionslinie waren die Unternehmen Bargstedt, Homag Holzbearbeitungssysteme und Weeke sowie der übergeordnete Bereich Homag Group Engineering beteiligt. Im Rahmen des Projektes wurde die Kantenbearbeitung vollständig auf Lasertechnologie umgestellt. Die Aufträge für die Maschinenlieferungen waren im Februar 2011 erteilt worden.

Jeweils über einen längeren Zeitraum liefen die Investitionen der Büromöbelhersteller Palmberg Büroeinrichtungen+Service GmbH, Schönberg, und Hali Büromöbel GmbH, Eferding/Österreich. Palmberg hat die Produktion von Eigenfertigungsteilen in den Jahren 2008 und 2012 in zwei als „Flex 1“ bzw. „Flex 2“ bezeichneten Investitionsschritten auf ein Losgröße 1-Konzept umgestellt. In dem ersten Teilschritt wurde unter Verwendung von Lager-, Transport- und Abstapeleinrichtungen von Bargstedt, einer Holzma-Säge und einer Homag-Kantenbearbeitung eine Produktionslinie für 19 mm und 25 mm starke Möbelteile aufgebaut, die im Verlauf des Jahres 2011 noch um laserTec-Aggregate ergänzt wurde. 2012 wurde in einer neuerrichteten Halle mit 3.800 m² Grundfläche eine zweite Produktionslinie installiert, auf der Möbelteile in den Stärken 16 mm und 19 mm sowie 8 mm starke Rückwände bearbeitet werden. Bargstedt hat für dieses Projekt unter anderem die Flächenlager sowie ein Pufferlager zwischen den zwei Holzma-Sägen und der Kantenbearbeitung geliefert. Die Kantenbearbeitung erfolgt über vier in Reihe installierte Kantenbearbeitungsanlagen, die jeweils mit einem laserTec-Aggregat ausgestattet sind. Darüber hinaus wurde eine Ligmatech-Verpackungsanlage installiert. Mit dieser Anlagenkonzeption wird auf der Anlage laut Palmberg eine Leistung von rund 9.000 Teilen/Tag erreicht. Das Investitionsvolumen für den ersten Teilschritt wurde mit rund 3 Mio € angegeben. Die zusätzliche Investition von Laseraggregaten im Jahr 2011 schlug mit rund 1,5 Mio € zu Buche. Für den fast zeitgleich aufgenommenen Hallenneubau wurden 2,5 Mio € aufgewendet. Das Investitionsvolumen für die in der Flex 2-Anlage eingesetzten Maschinen belief sich auf rund 7,5 Mio €.

Mit einem Investitionsvolumen von insgesamt 10 Mio € hat Hali von 2009 bis 2013 in einer 25.000 m² großen Produktionshalle am Standort Eferding in mehreren Teilschritten eine von der Homag Group gelieferte Losgröße 1-Anlage installiert. Die vollständige Inbetriebnahme der kompletten Linie erfolgte im ersten Halbjahr 2013. Mit dieser Anlage, die unter anderem ein Bargstedt-Plattenlager, zwei Holzma-Sägen, eine von Homag Holzbearbeitungssysteme gelieferte Format-/Kantenbearbeitung, ein zwischengeschaltetes Puffer-/Kommissionierlager von Bargstedt sowie zwei Weeke-Bohrlinien umfasst, können insgesamt 48 Mio Varianten gefertigt und innerhalb von 15 Arbeitstagen ausgeliefert werden. Mit der weitgehend automatisierten, etikettenlos arbeitenden Anlage konnten die Kapazitäten nach Angaben der Homag Group bei gleichem Personaleinsatz um rund 30 % gesteigert werden. Parallel dazu konnte die Lagerhaltung laut Homag um 90 % reduziert werden.

Auch Küchenhersteller haben stärker investiert

In der deutschen Küchenmöbelindustrie haben im Verlauf der letzten Jahre unter anderem die Nobilia-Werke J. Stickling GmbH & Co. KG (Verl), die zur Nobia AB (Stockholm/Schweden) gehörende Poggenpohl Möbelwerke GmbH (Herford), die der Welle Holding AG+Co. KG, Paderborn, zugeordnete Leicht Küchen AG (Waldstetten) und zuletzt die Störmer GmbH & Co. KG (Enger) größere Investitionsprojekte im Bereich der Losgröße 1-Fertigung umgesetzt. Im benachbarten Ausland gab es zum Beispiel Projekte bei der französischen Sociéte Alsacienne de Meuble (Salm), Lièpvre, und bei einem italienischen Unternehmen.

Nobilia hat bei den Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen in den Werken Verl-Sürenheide und Verl-Kaunitz in den letzten Jahren mehrere Produktionslinien installiert, die zumeist bei der IMA-Gruppe und den im IMA Network verbundenen Unternehmen in Auftrag gegeben wurden. Die von dem IMA-Network bei Poggenpohl installierte Losgröße 1-Anlage ist auf 1.500-2.000 Teile/Schicht ausgelegt.

IMA ist auch der Hauptlieferant der von Leicht Küchen im November 2012 bestellten Losgröße 1-Anlage für die Fronten- und Korpusteilefertigung. Das Auftragsvolumen war von dem Unternehmen damals mit 11 Mio € angegeben worden. Die ersten Maschinen wurden im Verlauf des vergangenen Jahres ausgeliefert; Installation und Inbetriebnahme sollen in den

Growing demand for batch-size 1 machines

The machinery producers Homag Group AG and IMA Klessmann GmbH have reported a further jump in demand for batch-size 1 machines over the past year. The first industrial-scale batch-size 1 machines were launched in Central Europe starting roughly in 2005. The kitchen furniture industry and ultimately home furniture producers have also started investing in this technology in recent years after the office furniture industry mainly adopted this option at the outset. Growing investments in larger and larger batch-size 1 machines have also boosted the pace of technological development in the past three years. This main companies making progress in this area are subsidiaries of Homag Group and IMA with co-operation partners Schelling Anlagenbau GmbH and Priess, Horstmann & Co. Maschinenbau GmbH & Co. KG. Germany, Austria and Switzerland were initially the main companies making investments, before this activity spread to neighbouring countries. France, Italy and Scandinavia in particular have seen major projects. Machinery manufacturers specialising in batch-size 1 machines are also experiencing growing interest from Eastern Europe and China. Over the past year, several Chinese furniture producers have placed orders for this technology. The US is apparently to become the next-largest sales market. The information available at present shows that US companies have yet to place firm orders for batch-size 1 machines.

nächsten Monaten abgeschlossen werden. Der zuvor mit drei verschiedenen Sägen ausgestattete Aufteilbereich war bereits im Herbst 2010 mit der Installation einer Holzma-Winkelsäge und eines Bargstedt-Flächenlagers modernisiert worden. Die zugeschnittenen Teile werden in der neuen Anlage vor der Kantenbearbeitung vorsortiert; vor der Montage der bekanteten Teile gibt es einen weiteren Pufferspeicher. Für die Kantenbearbeitung wird eine „Combima"-Durchlaufanlage eingesetzt, die sowohl mit einem herkömmlichen Verleimteil als auch mit einem Laseraggregat ausgestattet ist.

Eine weitere Losgröße 1-Anlage wurde Ende 2013 bei Störmer Küchen installiert. Die von verschiedenen Unternehmen der Homag Group gelieferte Anlage kann mit einem von Bargstedt neuentwickelten Werkstückumlauf 800-1.200 Teile/Schicht produzieren. Unter anderem wurden ein vollautomatisches Bargstedt-Plattenlager, eine Holzma-Aufteilsäge und eine Durchlauf-Bekantungsanlage installiert. Die Kante kann dabei entweder über ein Laseraggregat oder mit Schmelzkleber angefahren werden.

Ende 2012 hat die Homag Group eine Losgröße 1-Anlage an einen italienischen Küchenhersteller geliefert. In der auf eine Leistung von 800-1.000 Teilen/Schicht ausgelegten Anlage können die Kanten über ein laserTec-Aggregat oder über ein PUR-Verleimteil angefahren werden; die Umstellung erfolgt dabei automatisch. Über eine zusätzliche Poliereinheit können zudem Hochglanzkanten verarbeitet werden.

Der unter „Schmidt Cuisines" und „Cuisinella" am Markt auftretende französische Küchenhersteller Salm hatte im Dezember 2011 bei IMA eine Losgröße 1-Anlage in Auftrag gegeben, die im Verlauf des Jahres 2012 am Standort Séléstat installiert wurde. Im Zuge dieser Investition, die im unteren zweistelligen Millionen Euro-Bereich lag, war Salm auch in die Laserkantentechnologie eingestiegen.

Anfang 2012 hat auch die Flötotto-Systemmöbel GmbH, Gütersloh, in einer neuerrichteten Produktionshalle am Standort Delbrück-Westenholz eine von der IMA-Gruppe gelieferte Losgröße 1-Anlage in Betrieb genommen. Mit dieser Investition in einer Größenordnung von 3,5 Mio € hat das zuvor nur auf die Endmontage von Wohnheim- und Schulmöbeln ausgerichtete Unternehmen sein Produktionsspektrum um eine eigene Teilefertigung erweitert.

Homag und IMA liefern Anlagen nach China

Im Verlauf der letzten zwei Jahre hat sich auch China zu einem Absatzmarkt für Losgröße 1-Anlagen entwickelt. Die Homag Group hat nach eigenen Angaben bis Ende 2013 insgesamt fünf solcher Anlagen an chinesische Möbelhersteller verkauft. Das im Jahr 2001 gegründete Joint Venture Guangzhou Sogal Furniture Products Co. Ltd., Guangzhou/Provinz Guangdong, hat bereits eine von Homag gelieferte, modular aufgebaute Anlage für die Produktion von Wohnmöbeln und Wandschränken in Betrieb genommen. 2014 sollen bei Sogal Furniture Products zwei weitere Losgröße 1-Anlagen von Homag anlaufen. Das Joint Venture, an dem der französische Mitnahmemöbelhersteller Établissements Sogal, La Jumellière, und die chinesische Ningji Co. Ltd., Guangzhou, beteiligt sind, betreibt insgesamt vier Werke in Guangzhou, Peking, Chengdu und Shanghai. Bei der China Flooring Holding Co. Ltd., die mit der Marke „Nature" im Bodenbelags- und Möbelbereich aktiv ist, und der Red Apple Furniture Co. Ltd., Shenzhen/Guangdong, installiert Homag derzeit ebenfalls Losgröße 1-Anlagen für die Wohn-/Schlafmöbelproduktion.

Die IMA-Gruppe hat im dritten Quartal 2013 von dem chinesischen Möbelhersteller Chengdu QuanU Furniture Co. Ltd., Chengdu/Provinz Sichuan, ebenfalls einen Auftrag für eine Losgröße 1-Anlage erhalten. Das Projekt wird gemeinsam mit den Network-Partnern Schelling und Priess, Horstmann & Co. realisiert. Nach Aussage von IMA wird mit dem Chengdu QuanU-Auftrag erstmals eine vollautomatische Losgröße 1-Anlage in China realisiert. Chengdu QuanU, laut IMA der größte chinesische Möbelproduzent, hatte bei dem Holzbearbeitungsmaschinenhersteller bereits 2010 einen ersten größeren Auftrag platziert.

Gegenläufige Entwicklung der Holzbearbeitungsmaschinenexporte und -importe

Weiterer Produktionsrückgang in Deutschland und Italien

Sowohl die deutschen als auch die italienischen Hersteller von Holzbearbeitungsmaschinen mussten nach den bislang vorliegenden Zahlen im vergangenen Jahr einen Produktionsrückgang in einer Größenordnung von rund 5 % hinnehmen.

In Deutschland sind die Exporte in ähnlichem Umfang zurückgegangen wie die Produktion; in Italien haben sie noch stärker nachgegeben. Die Holzbearbeitungsmaschinenimporte lagen dagegen sowohl in Deutschland als auch in Italien wieder deutlich über den Vorjahreswerten. Damit hat sich der Handelsbilanzüberschuss in beiden Ländern reduziert.

Der Produktionsumsatz der deutschen Holzbearbeitungsmaschinenindustrie ist 2013 nach vorläufigen Angaben des Fachverbands Holzbearbeitungsmaschinen im Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA), Frankfurt, um 5 % auf 2,21 Mrd € zurückgegangen. Damit hat sich der Abwärtstrend des Vorjahres fortgesetzt. Ausgehend von den für 2011 ermittelten 2,51 Mrd € hatte die Produktion im Jahr 2012 um rund 6 % auf 2,35 Mrd € nachgegeben. Über die letzten beiden Jahre ergibt sich damit ein Produktionsrückgang von rund 300 Mio € bzw. rund 12 %.

Der VDMA-Fachverband hatte sowohl für 2012 als auch für 2013 eigentlich eine Stagnation bzw. ein leichtes Plus prognostiziert; diese Prognose konnte allerdings in beiden Fällen nicht gehalten werden. Anfang Februar 2013 war der Fachverband auch bei der Vorstellung der vorläufigen Zahlen für das Jahr 2012 noch von einem Umsatz auf Vorjahresniveau ausgegangen, musste diese aus den vorläufigen Angaben des Statistischen Bundesamtes, Wiesbaden, abgeleitete Einschätzung später allerdings nach unten korrigieren.

Deutlicher Anstieg des Auftragseingangs

Der Auftragseingang der deutschen Holzbearbeitungsmaschinenhersteller ist laut den vom VDMA veröffentlichten Zahlen im Jahr 2013 dagegen um 15 % gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Der Verband hält damit im laufenden Jahr 2014 wieder eine Produktionssteigerung von bis zu 5 % für möglich. In den genannten Zahlen wird jeweils nur der Produktionsumsatz mit stationären Holzbearbeitungsmaschinen berücksichtigt; handgeführte Werkzeuge werden nicht erfasst.

Die deutschen Exporte und Importe haben sich im vergangenen Jahr gegenläufig entwickelt. Die Exporte von stationären Holzbearbeitungsmaschinen sind 2013 wie der Gesamtumsatz um 5 % auf rund 1,7 Mrd € zurückgegangen. Dieser Rückgang war vor allem auf eine wieder schwächere Entwicklung in den in den vorangegangenen Jahren deutlich besser laufenden Regionen Asien und Südamerika zurückzuführen. Demgegenüber konnten die Lieferungen in verschiedene europäische Märkte und nach Nordamerika wieder gesteigert werden. Die größten Exportmärkte waren im vergangenen Jahr Russland mit 176,6 Mio € (-11 % gegenüber 2012), China mit 152,9 Mio € (-21 %), Frankreich mit 124,7 Mio € (+ 5 %) und die USA mit 118,2 Mio € (+4 %). Auf den nächsten Plätzen folgten Polen (+28 % auf 99,4 Mio €), Österreich (+21 % auf 98,4 Mio €), die Türkei (+32 % auf 79,9 Mio €), die Schweiz (-10 % auf 71,7 Mio €) und Italien (+48 % auf 71,2 Mio €).

In Russland und China waren die Rückgänge in erster Linie auf das im Vorjahresvergleich schwächere Geschäft mit Holzwerkstoffpressen zurückzuführen. Laut den aus Angaben des Statistischen Bundesamtes abgeleiteten VDMA-Zahlen

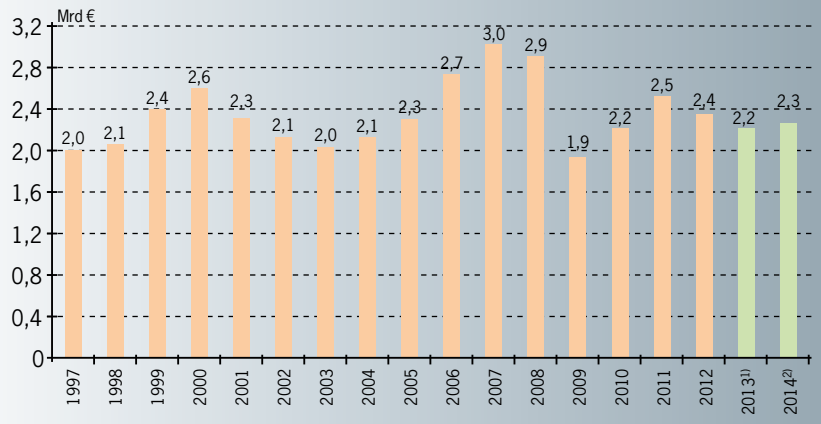
Der Auftragseingang der deutschen Hersteller von Holzbearbeitungsmaschinen ist im vergangenen Jahr laut VDMA wieder um 15 % gestiegen. (Foto: EUWID)

sind die Russland-Exporte in der Warengruppe HS 84 79 30 10 („Pressen zur Herstellung von Span- und Faserplatten") im vergangenen Jahr auf rund 43 (2012: 78) Mio € zurückgegangen. Bereinigt um diese Warengruppe wären die Exporte nach Russland auf rund 133 (121) Mio € gestiegen. Die Exporte von Holzwerkstoffpressen nach China haben noch stärker nachgegeben; mit 19 (89) Mio € erreichten sie nur noch gut ein Fünftel des Vorjahreswerts. Die restlichen Holzbearbeitungsmaschinenexporte nach China sind dagegen um 27 % auf 134 (106) Mio € gestiegen.

Laut den Zahlen des Statistischen Bundesamtes ist der Exportumsatz mit Holzwerkstoffpressen im vergangenen Jahr auch in anderen Ländern deutlich zurückgegangen. In Weißrussland wurden mit dieser Warengruppe nur noch 40 (99) Mio € erwirtschaftet; in Brasilien sind die Exportumsätze auf 6 (43) Mio € eingebrochen. In anderen Märkten konnten dagegen Zuwächse verzeichnet werden. Auf die Slowakei entfielen 30 (0) Mio €, auf die Türkei 28 (16) Mio €, auf Frankreich 28 (8) Mio € und auf Italien 23 (0) Mio €. Dennoch wurden nach den Angaben des Statistischen Bundesamtes in den 15 größten deutschen Exportmärkten im vergangenen Jahr mit Holzwerkstoffpressen insgesamt nur noch 243 (353) Mio € erwirtschaftet; ein Rückgang um 31 %.

2014 rechnet der VDMA auch insgesamt wieder mit einer spürbaren Belebung der Exporte. Dieser Aufwärtstrend könnte allerdings durch ungünstige Wechselkurseinflüsse in verschiedenen Märkten, wie zum Beispiel in Polen, Russland, der Türkei und Indien, zumindest teilweise gebremst werden. Die Importe haben im vergangenen Jahr um 8 % auf rund 365 Mio € zugelegt. Die größten Lieferländer waren China mit 92 Mio € (+2 %), Italien mit 73 Mio € (+17 %) und Österreich mit 49 Mio € (-3 %).

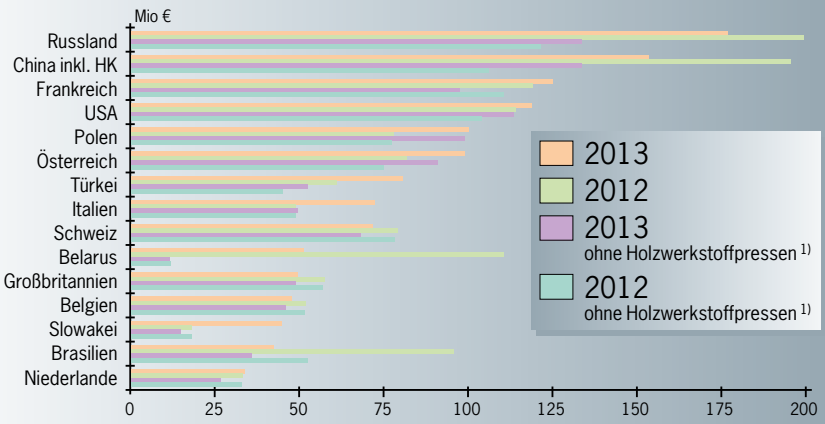
Deutschland: Produktion von Holzbearbeitungsmaschinen



1) vorläufige Angaben 2) Prognose

Quelle: VDMA, Statistisches Bundesamt

Deutschland: Exporte von Holzbearbeitungsmaschinen



1) Warengruppe HS 84793010

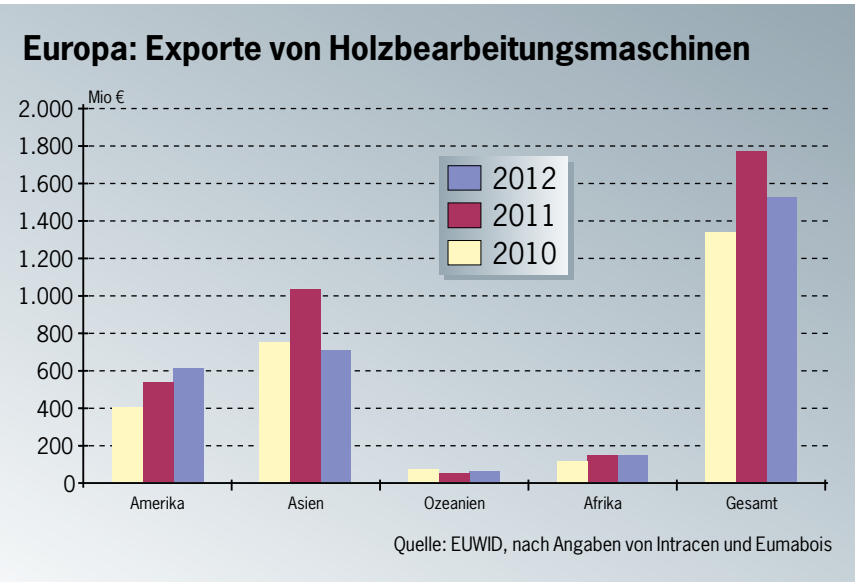
Quelle: VDMA, Statistisches Bundesamt

Ähnliche Tendenzen bei italienischen Herstellern

Auch in Italien ist die Produktion von Holzbearbeitungsmaschinen im vergangenen Jahr weiter zurückgegangen. Nach vorläufigen Angaben des Branchenverbandes Acimall, Assago, lag die Gesamtproduktion (einschließlich Werkzeuge) mit 1,481 Mrd € um 5,7 % unter dem Vorjahreswert. Ausgehend von den für 2011 ermittelten 1,699 Mrd € war das Produktionsvolumen 2012 bereits um 7,5 % auf 1,571 Mrd € gefallen. Über die letzten zwei Jahre hat es sich damit um 218 Mio € bzw. rund 13 % reduziert.

Die Exporte der italienischen Hersteller von Holzbearbeitungsmaschinen sind im vergangenen Jahr mit einem Minus von 8,1 % auf 1,131 Mrd € noch stärker zurückgegangen als die Produktion. 2012 hatten die Exporte von Holzbearbeitungsmaschinen und Werkzeugen laut Acimall bereits um 8,0 % nachgegeben. Für 2013 ergibt sich nach den vorläufigen Zahlen damit eine Exportquote von 76,4 %.

Die Lieferungen auf den italienischen Markt konnten dagegen um 2,9 % auf 350 Mio € gesteigert werden. Auch die 2012 stark rückläufigen Importe haben 2013 um 10,5 % auf 144 Mio € zugelegt und damit fast wieder das Niveau des Jahres 2011 erreicht. Rund die Hälfte der Importe kam aus Deutschland, China steuerte weitere 25 % bei. Aufgrund der gegenläufigen Entwicklung von Export- und Importzahlen hat sich der Handelsbilanzüberschuss im vergangenen Jahr um 10,3 % auf 987 Mio € reduziert. Der apparente Verbrauch ist um 1,3 % auf 494 Mio € gestiegen.



Die vorläufigen Produktionszahlen gehen auf eine am 20. Dezember erstellte Schätzung von Acimall zurück. Die Außenhandelszahlen wurden aus der von der italienischen Statistikbehörde Istituto nazionale di statistica (Istat), Rom, erstellten Außenhandelsstatistik hochgerechnet, da in der Istat-Statistik die Werkzeugumsätze nicht erfasst werden.

Gesamtumsatz ist 2012 wieder zurückgegangen

Für Europa insgesamt liegen bislang nur Zahlen für das Geschäftsjahr 2012 vor. Laut dem zum zweiten Mal erstellten Jahresbericht der European Federation of Woodworking Machinery Manufacturers (Eumabois), Brüssel/Belgien, ist der Gesamtumsatz der europäischen Hersteller von Maschinen und Werkzeugen für die Holzbearbeitung wieder um 1,8 % auf 5,794 (2011: 5,900) Mrd € zurückgegangen. Rund 45 (42,5) % des europäischen Gesamtumsatzes wurden in Deutschland erwirtschaftet. Der Umsatzanteil von Italien ist dagegen leicht auf 28 (28,8) % zurückgegangen. Auf Österreich entfielen 5 (4,3) % und auf Spanien 3 (3,8) %. Andere Länder trugen 19 (20,6) % zum Gesamtumsatz bei.

Der Export in außereuropäische Märkte hat 2012 mit einem Minus von 4,1 % auf 1,717 (1,790) Mrd € stärker nachgegeben als der Gesamtumsatz, so dass sich der Exportanteil auf 29,6 (30,3) % reduziert hat. Die Importe aus außereuropäischen Märkten nach Europa sind um 1,9 % auf 538 (548) Mio € zurückgegangen. Daraus ergibt sich ein Exportüberschuss von 1,179 (1,242) Mrd €, ein Rückgang um 5,1 %. Der apparente Verbrauch hat sich dagegen nur um 0,9 % auf 4,615 (4,658) Mrd € reduziert; der Anteil der Importe am apparenten Verbrauch legte auf 13,2 (11,8) % zu.

2011 hatte der Gesamtumsatz der europäischen Maschinen- und Werkzeughersteller um 11,5 % zugelegt. Diese Steigerung war vor allem auf den um 31,5 % höheren Export zurückzuführen. Die Importe waren um 6,6 % gestiegen; der Exportüberschuss hatte sich damit um 46,6 % erhöht.

Exportdaten wurden weiter aufgeschlüsselt

Wie bereits im Vorjahr wurden die Exportdaten in dem Eumabois-Jahresbericht weiter aufgeschlüsselt. Im Gegensatz zu den Gesamtzahlen, die auf den von dem italienischen Verband Acimall, Assago, ausgewerteten Meldungen der insgesamt 14 Mitgliedsverbände basieren und stationäre Maschinen, Handmaschinen und Werkzeuge umfassen, wurden dafür Angaben aus der UN-Datenbank Intracen herangezogen. In dieser Datenbank werden nur stationäre Holzbearbeitungsmaschinen erfasst; tragbare Maschinen und Werkzeuge sind dagegen nicht enthalten. Laut den Intracen-Zahlen sind die Exporte aus Europa im Jahr 2012 um 13,8 % auf 1,528 (1,773) Mrd € zurückgegangen. Die für 2010 ermittelten 1,339 Mrd € werden aber immer noch deutlich übertroffen.

Während 2011 alle Regionen mit Ausnahme von Ozeanien deutlich zulegen konnten, brachte das Jahr 2012 gegenläufige Tendenzen. Die Exporte nach Asien, die

Another decline in German and Italian woodworking machinery output

Both German and Italian woodworking machinery producers faced a slump of about 5 % in production last year, according to the figures available to date. Exports fell by a similar degree as production in Germany; Italian exports tumbled even more than output. However, woodworking machinery imports were much higher than in 2012 in both Germany and Italy. The foreign trade surplus in both countries has thus decreased. Preliminary figures from the Woodworking Machinery Association within the German Engineering Federation (VDMA) show that the German woodworking machinery industry's production revenues fell 5 % to €2.21bn in 2013. The downturn seen in 2012 had thus continued. Manufacturing had previously dropped by around 6 % from €2.51bn in 2011 to €2.35bn in 2012. Production had thus tumbled by around €300m or roughly 12 % in the past two years combined. Italian woodworking machinery production declined again last year too. Preliminary figures from the industry association Acimall indicated that total production (including tools) was 5.7 % lower at €1.481bn. Manufacturing had already shrunk by 7.5 % from €1.699bn in 2011 to €1.571bn in 2012. Production volumes have thus slipped by €218m or about 13 % in the past two years.

2011 mit +37,3 % noch am stärksten zugelegt hatten, sind wieder um 31,2 % zurückgegangen. Die Lieferungen nach Amerika konnten nach einem Plus von 36,3 % im Jahr 2011 um weitere 13,8 % gesteigert werden. Afrika hat das Vorjahresniveau knapp verfehlt. 2011 waren die Exporte in diese Region noch um 19,6 % gestiegen, 2012 haben sie wieder um 1,5 % nachgegeben. Die Lieferungen nach Ozeanien lagen zwischen den Werten der beiden Vorjahre; nach einem Minus von 19,2 % im Jahr 2011 haben sie sich mit einem Plus von 11,7 % wieder erholt.

Zusätzlich zu der Aufgliederung der Exporte in die einzelnen Kontinente wurden in dem Eumabois-Jahresbericht auch die Entwicklungen in einzelnen Subkontinenten und Makroregionen erfasst. Demnach haben die Exporte in die BRIC-Staaten Brasilien, Russland, Indien und China nochmals leicht um 1,7 % zugelegt, nachdem sie 2011 um 32,2 % gestiegen waren. Bei den Lieferungen nach Nordamerika und Süd-/Mittelamerika hat sich der Aufwärtstrend des Jahres 2011 mit verminderter Geschwindigkeit fortgesetzt. Die Märkte im Nahen Osten und in den Maghreb-Staaten haben sich 2012 wieder rückläufig entwickelt, das Niveau des Jahres 2010 wurde aber in beiden Fällen noch überschritten.

In dem Eumabois-Jahresbericht werden die auf Basis der Intracen-Daten ermittelten Exportzahlen für die 25 größten außereuropäischen Abnehmerländer separat dargestellt und dabei in die einzelnen Warengruppen aufgegliedert. Für elf Länder konnten dabei Exportsteigerungen ausgewiesen werden; in 14 Ländern sind die europäischen Holzbearbeitungsmaschinenexporte gegenüber dem Vorjahr zurückgegangen. China, die USA und Brasilien waren damit auch weiterhin die größten Abnehmerländer. Thailand und Südkorea, im Jahr 2011 noch auf den Plätzen vier bzw. sechs, sind deutlich abgerutscht.

2011 waren für 16 Länder Exportsteigerungen und für neun Länder Rückgänge ausgewiesen worden. Für fünf Länder (USA, Brasilien, Japan, Südafrika, Algerien) wurden sowohl 2011 als auch 2012 Zuwächse ausgewiesen. Die Exporte nach Indien und Indonesien sind dagegen zweimal in Folge zurückgegangen.

Auftragseingang von Homag, IMA und Biesse lag 2013 über den Vorjahreswerten

Homag und Biesse wollen bis 2017 wieder deutlich zulegen

Nach einer eher uneinheitlichen Entwicklung im vergangenen Jahr gehen die Holzbearbeitungsmaschinenhersteller Homag Group AG (Schopfloch), IMA Klessmann GmbH (Lübbecke) und Biesse S.p.A. (Pesaro/Italien) für das Jahr 2014 wieder von Umsatzsteigerungen aus. 2013 mussten die IMA-Gruppe und Biesse jeweils Umsatzrückgänge ausweisen, wogegen die Homag Group nach der rückläufigen Entwicklung im Jahr 2012 wieder zugelegt hat.

Die Unternehmen stützen ihre wieder optimistischen Umsatzerwartungen für 2014 auf den im Verlauf des vergangenen Jahres verbesserten Auftragseingang, der wieder zu höheren Auftragsbeständen zum Jahresende geführt hat. Darüber hinaus wollen sie von der weiter anhaltenden konjunkturellen Belebung in verschiedenen Märkten profitieren. Positive Perspektiven werden vor allem für die Märkte in Osteuropa, Nordamerika und Asien gesehen. Die Region Mittel-/Südamerika läuft dagegen verhaltener. In West- und Mitteleuropa werden sich die einzelnen Märkte wahrscheinlich auch weiterhin uneinheitlich entwickeln.

Der Auftragseingang der Homag Group ist im vergangenen Jahr mit Ausnahme von Zentraleuropa in allen Regionen gestiegen. Das Unternehmen hat zudem in den wichtigsten Auslandsmärkten teilweise deutliche Umsatzsteigerungen erreicht, nur in Mittel-/Südamerika gab es ein leichtes Minus. Der Inlandsumsatz ist dagegen ausgehend von dem relativ hohen Niveau der beiden Vorjahre wieder deutlich zurückgegangen.

Biesse konnte im vergangenen Jahr auf dem italienischen Markt, in Osteuropa, Nordamerika und in der Region Asia-Pacific zulegen. Umsatzrückgänge waren dagegen auf den westeuropäischen Exportmärkten und in den unter „Rest of the World" zusammengefassten sonstigen Regionen zu verzeichnen. Die IMA-Gruppe hat in ihrem Bericht über das Geschäftsjahr 2013 die Umsatzentwicklung nicht weiter nach Regionen aufgeschlüsselt. Im Gegensatz zu den börsennotierten Unternehmen Homag Group und Biesse veröffentlicht IMA auch keine Ergebniszahlen.

Homag Group wächst vor allem im Ausland

Der Auftragseingang der Homag Group (nur Maschinen; ohne Handelswaren, Ersatzteilgeschäft und Service) ist im vergangenen Jahr laut dem am 27. März veröffentlichten Geschäftsbericht 2013 im Vergleich zum Vorjahr um 5,1 % auf 605,0 (2012: 575,8) Mio € gestiegen. Das 2008 erreichte Rekordniveau von 618 Mio € wurde damit nur noch leicht unterschritten. Ausgehend von einem relativ hohen Vorjahreswert hat sich der Auftragseingang aus Zentraleuropa dabei wieder deutlich rückläufig entwickelt, so dass der Anteil dieser Region am Gesamt-Auftragseingang auf 22 (33) % zurückgegangen ist. In allen anderen Regionen hat sich der Auftragseingang erhöht, womit auch die jeweiligen Anteile gestiegen sind: Westeuropa 23 (21) %, Osteuropa 22 (17) %, Nord-/Südamerika 14 (10) %, Asien/Pazifik 20 (18) %.

Über die einzelnen Quartale hat sich der Gesamt-Auftragseingang der Homag Group allerdings rückläufig entwickelt. Im

Homag and Biesse want to deliver strong growth between now and 2017

The woodworking machinery producers Homag Group AG, IMA Klessmann GmbH and Biesse S.p.A. expect to raise revenues again in 2014 on the heels of mixed trends last year. IMA and Biesse both posted lower turnover in 2013, while Homag Group enjoyed growth after a downward trend in 2012. These companies are basing their optimistic revenue forecasts for 2014 on better order intake during the past year, which boosted order backlogs at the year's end. Additionally, they want to benefit from the sustained economic recovery in a number of markets. Eastern Europe, North America and Asia are all thought to offer good prospects. The outlook for Central and South America is more subdued. A few markets in Western and Central Europe will likely remain mixed. Homag Group experienced an increase in order intake in all regions apart from Central Europe last year. The firm also raised its revenues, sometimes significantly so, in key foreign markets. Central and South America was the only region to deliver a slightly weaker performance. Domestic revenues tumbled from the relatively high level registered in the previous two years. Biesse posted growth in Italy, Eastern Europe, North America and Asia-Pacific last year. However, a number of Western European export markets and other regions pooled under the Rest of the World division had booked lower turnover. IMA Group did not break down its revenues by region in its annual report for 2013.

ersten Quartal konnten neue Aufträge mit einem Gesamtvolumen von 182,3 (Jan.-März 2012: 170,6) Mio € abgeschlossen werden. Im zweiten Quartal wurden 148,6 (April-Juni 2012: 156,6) Mio € und im dritten Quartal 142,1 (Juli-Sept. 2012: 124,9) Mio € verbucht. Das vierte Quartal fiel mit 132,0 (Okt.-Dez. 2012: 123,7) Mio € jeweils am schwächsten aus. Der Auftragsbestand hat sich zum Jahresende um 10,0 % auf 197,6 (2012: 179,7) Mio € erhöht, den höchsten Wert seit 2008.

Der Konzernumsatz ist im Vergleich zum Vorjahr um 2,9 % auf 788,8 (2012: 767,0) Mio € gestiegen. Damit wurden die für 2011 ausgewiesenen 798,7 Mio € nicht ganz erreicht, in denen allerdings das russische Großprojekt Mekran enthalten war. Der Inlandsumsatz hat sich um 17,6 % auf 169,1 (205,2) Mio € reduziert. Im Ausland wurde dagegen ein Anstieg um 10,2 % auf 619,0 (561,8) Mio € erreicht. Die Auslandsquote hat sich damit auf 78,5 (73,2) % erhöht.

Nach Segmenten hat die Homag Group vor allem im Industriegeschäft zugelegt. Im Handelsgeschäft und im Bereich Vertrieb/Service konnten die Vorjahreswerte dagegen nur leicht übertroffen werden. Der Anteil des Projektgeschäfts am Konzernumsatz ist im vergangenen Jahr auf 34 (31) % gestiegen. Die Homag Group begründete diese Entwicklung mit dem überproportionalen Umsatzwachstum im Bauelementbereich, insbesondere mit Anlagen für die Fußbodenproduktion. In den Jahren 2011 und 2012 war das Projektgeschäft dagegen eher von Anlagen für die Möbelfertigung getragen worden.

Die Ergebniszahlen sind fast durchweg stärker gestiegen als der Umsatz, was die Homag Group vor allem auf die im vergangenen Jahr weitgehend abgeschlossenen Restrukturierungsmaßnahmen und die weiter fortgeführten Maßnahmen zur Effizienzsteigerung zurückführt. Das operative EBITDA konnte um 6,6 % auf 75,8 (71,0) Mio € verbessert werden; die operative EBITDA-Marge hat sich damit auf 9,6 (9,3) % erhöht. In den Segmenten „Industrie“, „Vertrieb/Service“ und „Sonstige“ konnte das operative EBITDA gesteigert werden; Ergebnisrückgänge gab es dagegen im Segment „Handwerk“.

Das Vorsteuerergebnis der Homag Group lag mit 30,9 (24,3) Mio € um 27,2 % über dem Vorjahreswert, der Jahresüberschuss legte sogar um 45,3 % auf 18,4 (12,7) Mio € zu.

Umsatz von Biesse ist doch zurückgegangen

Der konsolidierte Gesamtumsatz von Biesse ist im Geschäftjahr 2013 doch leicht zurückgegangen. Anfang Februar war das Unternehmen noch von einem Umsatz auf Vorjahresniveau und deutlich verbesserten Ergebnissen ausgegangen. Laut dem am 12. März veröffentlichten Financial Statement hat der Nettoumsatz gegenüber dem Vorjahr allerdings um 1,2 % auf 378,4 (2012: 383,1) Mio € nachgegeben. Das Inlandsgeschäft hat sich mit 42,4 (41,4) Mio € knapp über dem Vorjahresniveau stabilisiert. Der Exportanteil ist damit leicht auf 88,8 (89,2) % zurückgegangen.

When it comes to efficiency, Swiss products have the cutting edge.

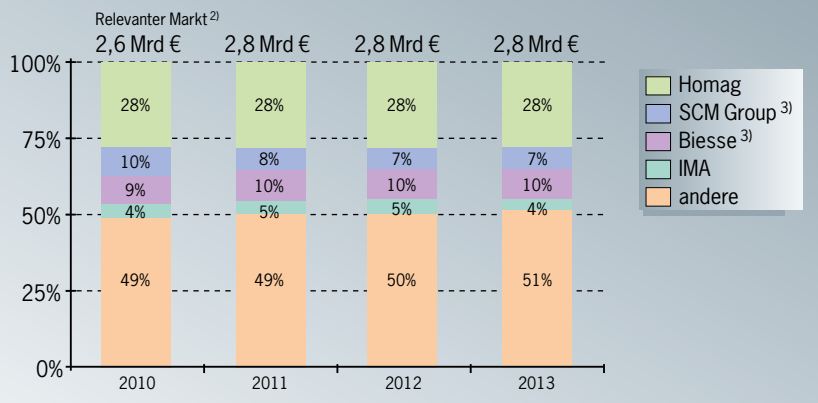
When it comes down to efficiency of applications and minimising costs, the Swiss have always managed to develop excellent solutions. Being a Swiss company, Steinemann knows how to harness this efficiency and apply it to the sanding industry in a convincing way: the uncompromising quality of our machinesensures first-rate sanding results, maximum system availability and cost efficiency. For more information, visit **www.steinemann.com**

Smart Swiss invention: the Swiss Army Knife.

FESTLAND

The Art of Sanding. steinemann

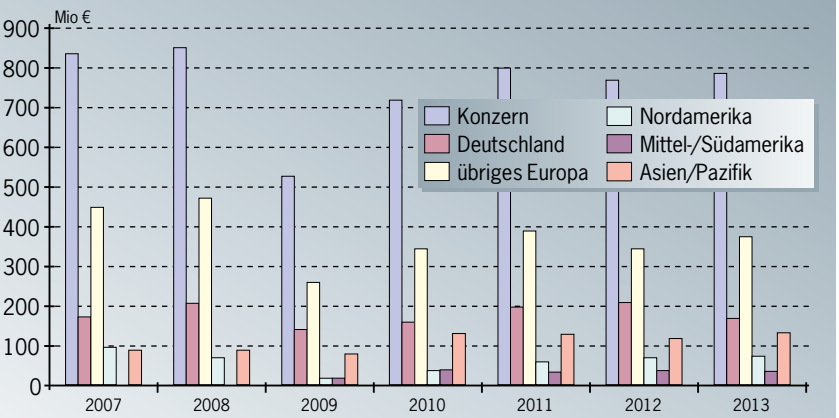
Weltmarkt für Holzbearbeitungsmaschinen 1)



1) bezogen auf den für die Homag Group relevanten Markt, Schätzungen von Homag
2) laut VDMA, Acimall, Berechnungen von Homag
3) nur Umsatz Holzbearbeitungsmaschinen

Quelle: Homag Group

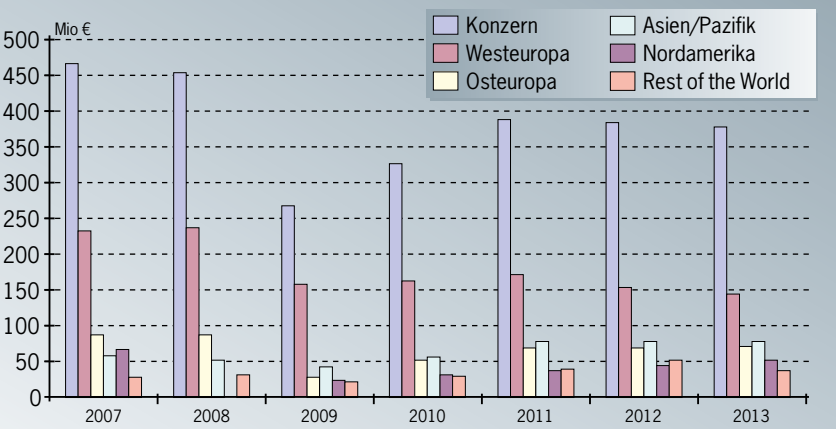
Homag: Umsatzentwicklung



Die im niedrigen Millionen Euro-Bereich liegenden Umsätze in Afrika wurden in der Grafik nicht berücksichtigt.

Quelle: EUWID, nach Angaben aus den Homag-Geschäftsberichten

Biesse: Umsatzentwicklung



Quelle: EUWID, nach Angaben aus den Biesse-Geschäftsberichten

In Westeuropa (einschließlich Italien) hat der Biesse-Konzern im vergangenen Jahr 141,9 (151,7) Mio € erwirtschaftet, ein Rückgang von 6,5 % gegenüber dem Vorjahr. Zuwächse konnten dagegen in den Absatzregionen Osteuropa, Nordamerika und Asia-Pacific erreicht werden. Der Osteuropa-Umsatz ist um 3,6 % auf 71,1 (68,6) Mio € gestiegen, der Umsatz in der Region Asia-Pacific konnte um 6,4 % auf 78,3 (73,6) Mio € verbessert werden. In Nordamerika hat Biesse sogar um 22,2 % auf 51,1 (41,8) Mio € zugelegt. Rückläufig entwickelte sich der Umsatz in der Region „Rest of the World“; mit 35,9 (47,5) Mio € wurde der Vorjahreswert um 24,4 % verfehlt.

Damit entfielen im vergangenen Jahr 37,5 (39,6) % des Biesse-Umsatzes auf Westeuropa, 18,8 (17,9) % auf Osteuropa, 13,5 (10,9) % auf Nordamerika, 20,7 (19,2) % auf Asia-Pacific und 9,5 (12,4) % auf Rest of the World. Der Umsatzanteil der in diesen Regionen enthaltenen BRIC-Staaten hat sich im vergangenen Jahr erstmals wieder rückläufig entwickelt; in diesen vier Ländern wurden 2013 nur noch 17,7 (19,4) % des Konzernumsatzes erwirtschaftet. Biesse hat in den BRIC-Staaten offensichtlich vor allem im vierten Quartal verloren; per Ende September war der Umsatzanteil dieser vier Länder noch mit 20,1 % angegeben worden.

Der Gesamtauftragseingang von Biesse stieg im vergangenen Jahr um 7,8 % auf rund 313 Mio €. Per Ende September hatte der Auftragseingang nur um 4,9 % über dem Vorjahreswert gelegen; das vierte Quartal hat damit im Vorjahresvergleich nochmals einen deutlichen Schub gebracht.

Die Ergebniszahlen konnten gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert werden und lagen damit auch wieder durchgehend im positiven Bereich. Das Gesamt-EBITDA stieg um über die Hälfte auf 34,3 (22,6) Mio €, woraus sich eine EBITDA-Marge von 9,1 (5,9) % ergibt. In diesem Wert sind außerordentliche Erlöse in Höhe von 3,0 Mio € enthalten, so dass das bereinigte EBITDA bei 31,0 Mio € und die daraus errechnete EBITDA-Marge bei 8,2 % liegt. Das im Vorjahr nur

knapp ausgeglichene operative Ergebnis (EBIT) stieg auf 18,1 (0,3) Mio €, bereinigt wurden 15,1 Mio € erreicht. Das Vorsteuerergebnis fiel mit 14,6 (-5,1) Mio € wieder deutlich positiv aus, das Nettoergebnis konnte mit 6,4 (-6,5) Mio € in ähnlichem Umfang verbessert werden.

Laut dem am 3. März veröffentlichten Businessplan für die nächsten drei Jahre will die Biesse Group im Zeitraum 2014-2016 ihren konsolidierten Umsatz im Schnitt um jährlich 7,0 % ausbauen. Ausgehend von den im vergangenen Jahr erwirtschafteten 378,4 Mio € würde damit im Jahr 2016 ein Gruppenumsatz von knapp 465 Mio € erwirtschaftet. Das Unternehmen geht allerdings davon aus, dass das erste Halbjahr 2014 aufgrund der vor allem in den BRIC-Staaten bestehenden Unsicherheiten noch etwas verhaltener laufen wird. 2015 und 2016 sollen dann stärkere Zuwächse erreicht werden. Parallel dazu soll die EBITDA-Marge bis 2016 auf 13,8 % und die EBIT-Marge auf 10,1 % verbessert werden.

IMA-Auftragseingang hat deutlich zugelegt

Nach dem Anstieg im Vorjahr ist der IMA-Gruppenumsatz im Geschäftsjahr 2013 laut den am 11. März veröffentlichten Zahlen wieder um 13 % auf 123 (2012: 141) Mio € zurückgegangen; der zum Jahresbeginn angestrebte Umsatz auf Vorjahresniveau wurde deutlich verfehlt. Zudem wurden auch die für das Jahr 2011 ausgewiesenen 136 Mio € unterschritten. Unter Berücksichtigung eines Einmaleffektes in Höhe von 11 Mio €, der auf die Umstellung der Rechnungslegung auf IFRS zurückzuführen war, hatte die IMA-Gruppe bei der Vorstellung der Zahlen für 2012 sogar einen Umsatz von 152 Mio € ausgewiesen. Ausgehend von diesem Wert hätte sich der Gruppenumsatz im vergangenen Jahr um 19 % reduziert. Die Aktivitäten von IMA werden auch weiterhin durch das Projektgeschäft bestimmt, auf das im vergangenen Jahr rund 70 % des Gruppenumsatzes entfallen sind.

Das Unternehmen führte den Umsatzrückgang auf die zum Teil langen Projektlaufzeiten, die Abschwächung des Auftragseingangs im zweiten Halbjahr 2012 und Verzögerungen bei der Bearbeitung einzelner Aufträge zurück. Der Auftragseingang, in den jeweils nur das Maschinen- und Anlagengeschäft einfließt, hat sich im vergangenen Jahr mit einem Plus von 16,5 % gegenläufig zum Umsatz entwickelt.

IMA hat damit nach eigener Einschätzung auch besser abgeschnitten als der gesamte deutsche Holzbearbeitungsmaschinenbau, der seinen Auftragseingang nach den am 10. März veröffentlichten vorläufigen Angaben des Fachverbands Holzbearbeitungsmaschinen im Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA), Frankfurt, 2013 um 15 % gesteigert hat. Der Auftragsbestand der IMA-Gruppe, der ausgehend von den Ende 2011 erreichten 64 Mio € bis Ende 2012 auf 57 Mio € zurückgegangen war, hat bis zum Jahresende 2013 wieder um 35 % auf 77 Mio € zugelegt.

Nach Stiles Machinery-Übernahme wurde Umsatzziel auf über 1 Mrd € angehoben

Homag Group baut Aktivitäten in Auslandsmärkten aus

Die Homag Group AG, Schopfloch, will die in der Anfang 2013 ausgegebenen Mittelfristplanung festgelegten Umsatzziele über einen Ausbau der Aktivitäten in expandierenden Auslandsmärkten, ein stärkeres Projekt- und Dienstleistungsgeschäft sowie eine gezielte Erweiterung der Produktpalette erreichen.

Die ursprüngliche Planung sah bis zum Jahr 2017 eine Umsatzsteigerung auf 1 Mrd € vor; dabei sollte eine operative EBITDA-Marge von 12 % erreicht werden. Nach der am 3. Februar 2014 abgeschlossenen Komplettübernahme der US-amerikanischen Vertriebs- und Serviceagentur Stiles Machinery Inc., Grand Rapids/Michigan, wurden diese Ziele im März 2014 an die neue Situation angepasst. Ausgehend von den im Geschäftsjahr 2013 erwirtschafteten 788,8 (2012: 767,0) Mio € soll der Umsatz im laufenden Jahr einschließlich Stiles Machinery auf 860-880 Mio € steigen. 2015 werden 950 Mio € für möglich gehalten. Die Schwelle von 1 Mrd € soll jetzt eventuell bereits 2016 überschritten werden; für 2017 werden mit Stiles 1,05-1,10 Mrd € angestrebt.

Das operative EBITDA soll dann bei 11-12 % des Umsatzes liegen; die in der ursprünglichen Planung anvisierten 12 % wurden aufgrund der geringeren EBITDA-Marge bei den unter anderem über Stiles Machinery laufenden Handelsaktivitäten leicht nach unten korrigiert. 2013 hat die Homag Group ein operatives EBITDA von 75,8 (71,0) Mio € erreicht, womit sich die Marge auf 9,6 (9,3) % erhöht hat. Für das laufende Jahr wurde ursprünglich eine Steigerung auf 90 Mio € angestrebt; mit Stiles Machinery soll das operative EBITDA jetzt bei 82-84 Mio € liegen. 2015 soll sich das operative EBITDA an 100 Mio € annähern, für 2016 wird mit 105-115 Mio € und für 2017 mit 120 Mio € geplant.

Umsatzverdopplung bei Handling/Automation

Im Projektgeschäft will die Homag Group vor allem über die Vernetzung der einzelnen Produktionsschritte wachsen. Über die Lieferung von hochindustrialisierten Produktionslinien, wie zum Beispiel die in den letzten Jahren von größeren Möbelherstellern verstärkt eingesetzten Losgröße 1-Anlagen, will sich das Unternehmen von anderen Maschinenlieferanten absetzen.

Von den einzelnen Produktsegmenten sollen die Bereiche Handling/Automation, CNC und Oberflächenbearbeitung/Beschichtung am stärksten wachsen. Der Umsatz im Bereich Handling/Automation, der mit der im Januar 2014 angekündigten Zusammenführung der Bargstedt Handlingsysteme GmbH, Hemmoor, und der Ligmatech Automationssysteme GmbH, Lichtenberg, in der neuen Homag Automation GmbH organisatorisch neu aufgestellt wird, soll von 2012 bis 2017 um insgesamt 95 % steigen. In einem ersten Schritt sollen die Vertriebsaktivitäten mit dem bestehenden Produktprogramm ausgebaut werden; der anschließende Aufbau einer eigenen Produktpalette für den chinesischen Markt soll weitere Wachstumsimpulse bringen. Parallel dazu sollen auch verstärkt Abnehmerbranchen außerhalb der Holz- und Möbelindustrie bearbeitet werden; Ligmatech hat bereits im Verlauf der letzten Jahre zunehmend Verpackungslösungen für andere Industriesegmente entwickelt. Mittelfristig will die Homag Group den Bereich Handling/Automation um Lagerverwaltungssysteme ergänzen.

Für die Bereiche CNC und Service/Merchandise werden bis 2017 Umsatzsteigerungen von jeweils 30 % angestrebt. Der Bereich Oberflächenbearbeitung/Beschichtung wird bislang in erster Linie

Die Homag Group hat nach der Komplettübernahme von Stiles Machinery ihr Umsatzziel für das Jahr 2017 von zuvor 1 Mrd € auf 1,05-1,10 Mrd € angehoben. (Foto: EUWID)

über die bei den Gruppenunternehmen Homag Holzbearbeitungssysteme GmbH, Schopfloch, und Friz Kaschiertechnik GmbH, Weinsberg, gefertigten Ummantelungsanlagen abgedeckt. Die von der Homag Group bereits seit den 90er Jahren über Akquisitionen angestrebte Erweiterung des Angebotsprogramms um Pressen und Lackieranlagen konnte dagegen trotz mehrerer Vorstöße bislang noch nicht zum Abschluss gebracht werden.

Werk in Shanghai soll in Entwicklung einsteigen

Das Auslandsgeschäft der Homag Group soll in den nächsten Jahren ebenfalls deutlich ausgebaut werden. Die Wachstumsschwerpunkte sollen dabei in den Regionen Asia-Pacific, Nord-/Südamerika und Osteuropa liegen. Im Vergleich zu 2012 soll der Umsatz in der Region Asia-Pacific bis 2017 verdoppelt werden; allein in China will die Homag Group auch in den kommenden Jahren um jährlich 10-20 % wachsen. In Nord-/Südamerika wird im gleichen Zeitraum eine Umsatzsteigerung um 60 % angestrebt. In Osteuropa soll der Umsatz um 30 % steigen. Im Geschäftsjahr 2012 hatte die Homag Group in der Region Asia-Pacific einen Umsatz von 114,0 (2011: 124,0) Mio € erreicht. In Nord-/Südamerika waren 103,3 (87,9) Mio € erwirtschaftet worden. Für Osteuropa werden in den Homag Group-Geschäftsberichten keine separaten Umsatzzahlen ausgewiesen.

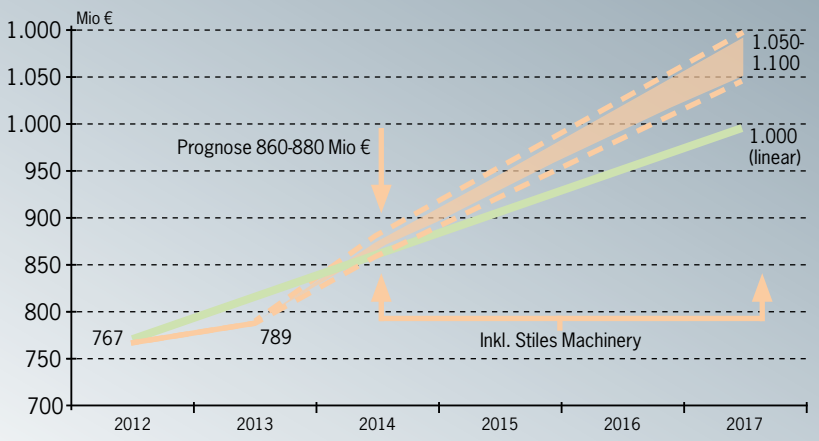
Die Zuwächse in Asien sollen unter anderem über eine gezielte Erweiterung der Produktpalette erreicht werden. Die Produktion bei der Homag Machinery Shanghai Co. Ltd., Shanghai/China, ist bislang vor allem auf Maschinen für das High end-Segment des chinesischen Marktes ausgerichtet, die von europäischen Homag-Gesellschaften entwickelt und konstruiert wurden. In dem chinesischen Werk erfolgen Fertigung und Montage. Dabei wurden in den letzten Jahren in zunehmendem Umfang lokal zugelieferte Komponenten eingesetzt, so dass inzwischen je nach Maschinentyp ein Lokalisierungsgrad von 40-70 % erreicht wird.

Derzeit werden bei Homag Machinery Shanghai vor allem Bütfering-Schleifmaschinen und CNC-Maschinen der Weeke Bohrsysteme GmbH (Herzebrock-Clarholz), Sägen der Holzma Plattenaufteiltechnik GmbH (Calw-Holzbronn), Kantenanleimmaschinen der Homag Holzbearbeitungssysteme GmbH und der Brandt Kantentechnik GmbH (Lemgo) sowie Homag-Doppelendprofiler hergestellt. Anfang 2013 ist in Shanghai zudem die Produktion von Handlinganlagen der Bargstedt Handlingsysteme GmbH (Hemmoor) angelaufen.

In einem nächsten Schritt soll die chinesische Homag-Produktionsgesellschaft auch eigene Maschinentypen für das Mid end-Segment des chinesischen Marktes entwickeln, das von den Maschinenstückzahlen größer ist als die von der Homag Group bislang abgedeckten Segmente High end Premium und High end Entry. Diese Neuentwicklungen sollen anfänglich vor allem aus dem bestehenden Produktionsprogramm von Homag Machinery Shanghai abgeleitet werden. Die ersten selbstentwickelten Maschinentypen sollen im Verlauf des Jahres 2016 auf den chinesischen Markt gebracht werden. In der Anfangsphase wird der Schwerpunkt dabei auf Kantenanleimmaschinen, CNC-Maschinen und Sägen liegen.

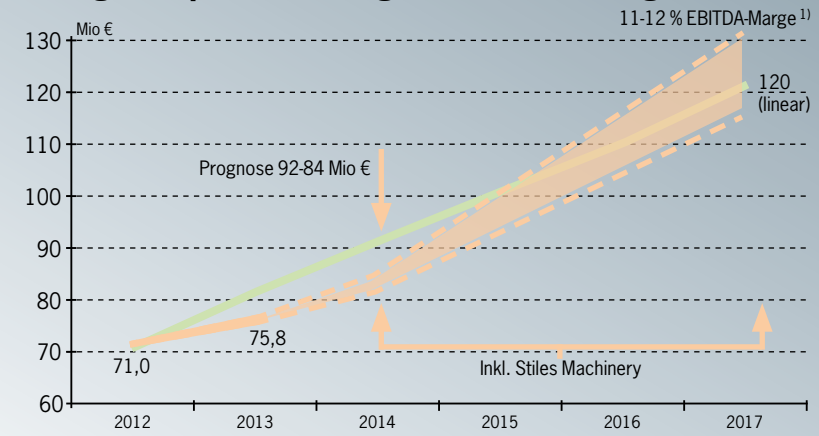
Mittelfristig will die Homag Group die Mid end-Strategie auch auf die Produktionsstandorte in anderen BRIC-Staaten übertragen. Das aktuelle Produktionsprogramm der brasilianischen Homag Machinery (São

Homag Group: Mittelfristige Umsatzplanung



Quelle: Homag Group

Homag Group: Mittelfristige EBITDA-Planung 1)



1) operatives EBITDA, vor Aufwand aus Mitarbeiterbeteiligung und vor außerordentlichem Aufwand

Quelle: Homag Group

Paulo), Taboao da Serra, umfasst vorrangig ältere Maschinentypen, soll aber in den nächsten Jahren unter anderem über die Übernahme von Maschinenentwicklungen aus China modernisiert werden. Die in China entwickelten Baureihen sollen dabei an die Anforderungen des brasilianischen Marktes angepasst werden. Eine ähnliche Vorgehensweise ist in einem zweiten Schritt auch für das nach einigen Verzögerungen im Verlauf des Jahres 2012 in Betrieb genommene Werk der Homag Machinery Bangalore Pvt. Ltd., Bangalore/Indien, vorgesehen.

Nordamerika-Umsatz soll deutlich steigen

In Nordamerika will die Homag Group zum einen über die weiter fortschreitende Reindustrialisierung in der dortigen Möbel- und Bauelementindustrie, zum anderen über die Anfang Februar abgeschlossene Komplettübernahme von Stiles Machinery wachsen. Zahlreiche nordamerikanische Möbel- und Bauelementhersteller haben damit begonnen, die in den letzten Jahren nach China und in andere asiatische Länder ausgelagerten Produktionsaktivitäten wieder an ihre eigenen Standorte zurückzuholen. Neben den steigenden Lohnkosten in China spielen dabei auch die bei den Importen anfallenden Logistik- und Lagerkosten, die

Dezember 1999

Die zwei Holzbearbeitungsmaschinenhersteller Homag AG, Schopfloch, und IMA AG, Gütersloh, werden in der neugegründeten Lignum Technologie AG, Schopfloch, zusammengeführt. Die neue AG wird im Rahmen einer Sachgründung unter Einbringung der Homag-Aktien gegründet. In einem zweiten Schritt wird die IMA AG, die sich aus den Unternehmen IMA Klessmann GmbH (Lübbecke), IMA-Wehrmann Maschinen Center GmbH (Barntrup), IMA Meinert GmbH & Co. KG (Porta Westfalica), MAW-Nottmeyer GmbH (Herford), Torwegge Holztechnik GmbH (Löhne) und Hüllhorst GmbH & Co. (Löhne) zusammensetzt, auf die Lignum Technologie AG verschmolzen.

Januar 2000

Die Homag AG übernimmt den Maschinenhersteller I.S.E. GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Freudenstadt, aus einem seit September 1999 laufenden Insolvenzverfahren. In der Folge wird das Unternehmen umfirmiert in I.S.E. Systemtechnik GmbH.

Dezember 2000

Torwegge und Hüllhorst werden in der IMA Torwegge-Hüllhorst GmbH, Bad Oeynhausen, zusammengeführt.

Januar 2001

Die Homag AG beteiligt sich mit 25 % an dem chinesischen Handelsunternehmen Golden Field Woodworking Machinery Co. Ltd., Hongkong. Das Unternehmen, das zuvor bereits als Vertriebspartner für Homag auf dem chinesischen Markt tätig war, wird in Homag China Golden Field umbenannt. Homag verfügt damit erstmals über eine eigene Vertriebsniederlassung auf dem chinesischen Markt.

Homag China Golden Field übernimmt im Zuge des Einstiegs von Homag eine 20 %-Beteiligung an der 1993 gegründeten Produktionsgesellschaft Homag Machinery Shanghai Co. Ltd., Shanghai. Diese Beteiligung wurde zuvor von dem Joint Venture-Partner Anderson Group, Taipeh/Taiwan, gehalten, die verbleibenden 80 % liegen unverändert bei der Homag AG.

Die Homag AG erhöht ihre Beteiligung an der Vertriebsgesellschaft Homag Korea von 33 % auf 51 %. In Asien verfügt die Homag-Gruppe somit über Vertriebsniederlassungen in Singapur, Korea, Japan und China. Die seit 1982 bestehende Homag Singapore wurde später in Homag Asia Pte. Ltd. umbenannt. 1998 wurde die Homag Korea Co. Ltd., Seoul, gegründet, 1999 folgte die Homag Japan Co. Ltd., Osaka.

Juni 2001

Die Lignum Technologie AG kündigt für den 4. Juli den seit längerer Zeit geplanten Börsengang an. Über das Initial Public Offering (IPO) sollen Aktien der Altaktionäre sowie über eine Kapitalerhöhung ausgegebene neue Aktien angeboten werden. Ziel ist ein Free float von rund 40 %. Die Deutsche Beteiligungs AG (DBAG), Frankfurt, will im Zuge des Börsengangs ihre 20,7 %-Beteiligung komplett abgeben.

Juli 2001

Das geplante IPO wird abgesagt, da der angestrebte Platzierungspreis aufgrund der schwierigen Situation auf den Börsenmärkten nicht zu erreichen ist. Ein Börsengang bleibt aber strategisches Ziel des Unternehmens.

September 2001

Die Homag AG unterzeichnet die Verträge für eine Mehrheitsbeteiligung an Gebr. Bütfering Maschinenfabrik GmbH, Beckum und nimmt damit Schleifmaschinen in ihr Angebotsprogramm auf. Die Akquisitionspläne für die Bereiche Lackiertechnik und Beschichtungspressen bestehen weiter.

Januar 2002

Die Homag AG übernimmt 51 % der Anteile an Bütfering. Die Eigentümerfamilien behalten zunächst 49 %, fahren diese Anteile in den folgenden Jahren aber weiter zurück. Die Übernahme beinhaltet auch die 1998 gegründete chinesische Produktionsgesellschaft Bütfering Quinhuangdao Machinery Manufacturing Co. Ltd., an der Bütfering alle Anteile hält.

Mai 2002

Die Lignum Technologie AG baut ihre Überseeaktivitäten weiter aus. Homag übernimmt eine Mehrheitsbeteiligung an dem australischen Vertriebspartner. Die neugegründete Homag India GmbH eröffnet in Bangalore eine Vertriebs- und Servicegesellschaft für den indischen Markt.

Homag kündigt den Bau weiterer Fertigungshallen in dem Homag Machinery-Werk Shanghai an. Mit der geplanten Verlagerung der Schleifmaschinenproduktion von Bütfering Quinhuangdao sollen alle Produktionsaktivitäten der Homag-Gruppe in China an einem Standort zusammengefasst werden.

Die bei der Produktionsgesellschaft Homag do Brasil Ltd., Taboao da Serra, angesiedelten Vertriebsaktivitäten werden in die neugegründete Homag South America mit Sitz in São Paulo ausgegliedert.

Die auf die Planung und Lieferung kompletter Fabrikeinrichtungen in den Bereichen Möbel- und Parkettfertigung ausgerichtete Homag Engineering wird mit der Homag-Projektabteilung, die sich auf Anlagen zur Möbelteil-, Fußboden- und Türenfertigung spezialisiert hat, zusammengefasst und als Division der Homag AG weitergeführt.

Das Bundeskartellamt, Bonn, leitet nach neuen Beschwerden aus dem Markt ein Kartellverwaltungsverfahren ein, über das die Anmeldepflichtigkeit der Fusion von Homag und IMA geprüft werden soll. Dieser Zusammenschluss war ohne Anmeldung und ohne fusionskontrollrechtliche Freigabe vollzogen worden, obwohl er nach den Vorschriften der Fusionskontrolle angemeldet und genehmigt hätte werden müssen. Mit dieser Vorgehensweise sollte nach Einschätzung des Bundeskartellamtes eine zu dem damaligen Zeitpunkt möglicherweise drohende Untersagung der Fusion vermieden werden.

Die Lignum Technologie AG entscheidet sich für eine Aufgabe der Zweimarkenstrategie, kann diese Zielsetzung aufgrund des Kartellverfahrens und des damit verbundenen Stand Still-Agreements vorerst allerdings nicht umsetzen.

Januar 2003

Die Homag AG übernimmt eine Mehrheitsbeteiligung an der Spörri AG und firmiert die Vertriebs- und Servicegesellschaft in Homag Schweiz um.

März 2003

Die 1999 aus der Verschmelzung der selbständigen Firmen MAW Maschinenbau GmbH, Herford, und Heinrich Nottmeyer Maschinenfabrik GmbH, Luhden/Bückburg, hervorgegangene MAW-Nottmeyer GmbH, Herford, fasst ihre Aktivitäten an einem neuen Standort in Herford zusammen; die bisherigen Standorte in Herford und Luhden werden aufgegeben. Der neue Standort gehörte zuvor der insolventen Schwabedissen Maschinen und Anlagen GmbH; deren Auffanggesellschaft Schwabedissen Maschinen Anlagen Service GmbH zieht an den bisherigen MAW-Standort in Herford um.

Mai 2003

Die Lignum Technologie AG beauftragt eine Frankfurter Investmentbank, die Verkaufsmöglichkeiten für einzelne IMA-Unternehmensteile zu prüfen. Hintergrund ist das laufende Kartellverfahren.

Juni 2003

Im Zuge einer Bereinigung der Angebotsprogramme innerhalb der Lignum Technologie AG werden bei MAW-Nottmeyer und IMA Torwegge-

langen Lieferzeiten und der hohe Zeitbedarf für Produktionsplanung und Qualitätssicherung eine Rolle. Die Rückverlagerung der Produktion führt aus Sicht der Homag Group in vielen Fällen zu einem zusätzlichen Investitionsbedarf. Vor dem Hintergrund der Auslagerung von Produktionsaktivitäten in asiatische Zulieferwerke und der 2008 einsetzenden Wirtschaftskrise haben zahlreiche nordamerikanische Unternehmen nur noch wenig in ihre eigenen Produktionsstandorte investiert. Der dadurch aufgelaufene Investitionsstau muss jetzt relativ kurzfristig wieder aufgelöst werden, was sich zuletzt unter anderem auch in der Umsatzentwicklung von Stiles Machinery niedergeschlagen hat. Darüber hinaus soll über Stiles Machinery auch das Projektgeschäft in den USA forciert werden.

Nach Schätzungen der Homag Group erreicht Stiles Machinery auf dem US-amerikanischen Markt für Holzbearbeitungsmaschinen und Anlagen einen Marktanteil von über 35 %. Das Unternehmen hat im Geschäftsjahr 2013 mit insgesamt über 290 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 158 (130) Mio US$ bzw. umgerechnet 114 (98) Mio € erwirtschaftet und damit den Vorjahreswert um 22 % übertroffen.

Die Homag Group hat ihren Umsatz in Nordamerika im Geschäftsjahr 2013 dagegen

Hüllhorst die Produktbereiche der Teilunternehmen Nottmeyer und Hüllhorst aufgegeben. Bei MAW-Nottmeyer werden Produktion und Vertrieb von Durchlaufbohrmaschinen und Dübeleintreibautomaten eingestellt. MAW führt unter der neuen Firmierung MAW Montagetechnik GmbH, Herford, die Bereiche Beschlagsetz- und Montagetechnik fort. Die neugebildete Torwegge Holzbearbeitungsmaschinen GmbH, Löhne, konzentriert sich mit der Aufgabe der Hüllhorst-Aktivitäten im Bereich der CNC-Technik auf Doppelendprofiler für die Fußbodenproduktion.

Juli 2003

Das Bundeskartellamt kommt in dem Kartellverwaltungsverfahren zu dem Ergebnis, dass die Fusion von Homag und IMA entgegen der von den beteiligten Unternehmen ursprünglich vertretenen Meinung doch anmeldepflichtig war. In der Folge wird ein Fusionskontrollverfahren als Hauptverfahren eröffnet.

August 2003

In dem Fusionskontrollverfahren zeichnet sich eine Entscheidung zugunsten der Lignum Technologie AG ab. In einem ersten Schritt wird die mehrheitliche Übernahme der bisherigen Minderheitsbeteiligungen MAW-Nottmeyer und IMA Torwegge-Hüllhorst genehmigt. In der Folge werden beide Transaktionen durchgeführt.

Die Wehrmann Maschinen Center GmbH stellt Insolvenzantrag und wird aus der Homag-Gruppe ausgegliedert. Die Vertriebsaktivitäten im Geschäft mit gebrauchten Maschinen sollen in der neugegründeten Homag Gebrauchtmaschinen Center GmbH gebündelt werden.

September 2003

Das Bundeskartellamt entscheidet, dass die Fusion der Homag-Gruppe mit der IMA-Gruppe in der Lignum Technologie AG zulässig war. Die nachtägliche Genehmigung erfolgt ohne Auflagen.

Oktober 2003

Nach der Entscheidung des Bundeskartellamts leitet die Lignum Technologie AG eine Überarbeitung der Unternehmensstrukturen ein. Diese Neustrukturierung sieht die Fokussierung aller Aktivitäten auf eine Organisation und die Marke Homag vor.

Januar 2004

Die Lignum Technologie AG schließt die vom Aufsichtsrat Ende 2003 verabschiedete Neustrukturierung ab. Die Produktions- und Vertriebsaktivitäten werden unter dem Dach des Holdingunternehmens Homag Group AG, das die Lignum Technologie AG ablöst, neu geordnet. Das Dienstleistungsunternehmen Schuler Business Solutions AG, Pfalzgrafenweiler, sowie die früheren IMA-Unternehmen MAW Montagetechnik und Torwegge werden in die Homag-Gruppe integriert.

Die Homag Holzbearbeitungssysteme AG als operative Führungsgesellschaft der Homag Group AG umfasst elf Produktionsunternehmen in Deutschland, die drei Produktionsstandorte Sroda/Polen, Shanghai/China und São Paulo/Brasilien sowie das Dienstleistungsunternehmen Schuler Business Solutions. Den Produktionsgesellschaften sind insgesamt 20 Vertriebs- und Servicegesellschaften zugeordnet, die in die drei Marktregionen Europa, Amerika und Asien eingeteilt werden.

Der nach der Abspaltung verbleibende Rest der früheren IMA-Gruppe, der sich aus den Unternehmen IMA Klessmann und IMA Meinert zusammensetzt, soll veräußert werden. Damit wird auch die bei der Fusion der Homag- mit der IMA-Gruppe beschlossene Zweimarkenstrategie wieder aufgegeben.

Die Homag Sawtech S.A., L'Amettla del Vallès/Spanien, soll in die Holzma Plattenaufteiltechnik GmbH, Calw-Holzbronn, integriert werden.

Februar 2004

Trotz der nachträglichen Genehmigung der Fusion von Homag und IMA verhängt das Bundeskartellamt Geldbußen in Höhe von insgesamt 65.000 € gegen die Lignum Technologie AG und ein verantwortliches Leitungsmitglied. Den Beteiligten wird ein vorsätzlicher Verstoß gegen das fusionskontrollrechtliche Vollzugsverbot vorgeworfen.

Die Frankfurter Investmentbank, die während des Kartellverfahrens bereits die Verkaufsmöglichkeiten für einzelne IMA-Unternehmensteile geprüft hat, wird mit der Einleitung eines Verkaufsprozesses für IMA Klessmann und IMA Meinert beauftragt. Die Homag-Gruppe hat sich dabei mit den anderen IMA-Gesellschaftern abgestimmt. Ziel ist damit ein Komplettverkauf, möglichst an einen Finanzinvestor. Bis zum Abschluss des Verkaufs sollen IMA Klessmann und IMA Meinert als selbständige High End-Spezialanbieter im Bereich Format-/Kantenbearbeitung positioniert und als reine Finanzbeteiligung geführt werden.

September 2004

Die Homag Group AG beginnt mit der nächsten Ausbaustufe im Werk der chinesischen Produktionsgesellschaft Homag Machinery Shanghai; bis Mitte 2005 sollen die Kapazitäten um weitere 50 % gesteigert werden.

November 2004

Die Homag Group AG kündigt den weiteren Ausbau der Produktionsaktivitäten an dem polnischen Standort Sroda bei Posen an. Dabei soll das Produktionsprogramm, das vor allem Linie Standardmaschinen aus dem Programm von IMA Klessmann umfasst, auch auf Maschinen der Konzerngesellschaften Homag Holzbearbeitungssysteme AG, Bargstedt Handlingsysteme GmbH (Hemmoor) und Weeke Bohrsysteme GmbH (Herzebrock-Clarholz) erweitert werden. Parallal dazu soll das unter IMA Polska Sp. zo.o. firmierende Werk in Homag Machinery Sroda umfirmieren.

Februar 2005

Mit der Stilllegung der Produktion wird MAW Montagetechnik in eine reine Dienstleistungsgesellschaft umgewandelt. Die Fertigung von Einzelmaschinen und Systemen für das untere und mittlere Marktsegment im Bereich Bohr- und Beschlagsetztechnik wird zu Weeke verlagert, die Produktion von Komplettanlagen wird von der Ligmatech Automatisationssysteme GmbH, Lichtenberg, übernommen.

März 2005

Die inzwischen zur Homag Group AG gehörende Torwegge Holzbearbeitungsmaschinen GmbH und die Heinrich Kuper GmbH & Co. KG, Rietberg, vereinbaren eine Zusammenarbeit bei Produktionsanlagen für Leichtbauplatten. Torwegge soll damit innerhalb der Homag-Gruppe noch stärker als Anbieter von Anlagenkonzepten für die Halbteilfertigung positioniert werden. Der Produktbereich Fußbodenanlagen wird dagegen zur Homag Holzbearbeitungssysteme AG transferiert.

Oktober 2005

Die Niederlassung Nord der Schuler Business Solutions AG, Pfalzgrafenweiler, wird von Rheda-Wiedenbrück an den Standort Herzebrock-Clarholz verlagert. Dieser Standort ist bereits Vertriebs- und Serviceniederlassung für die Unternehmen Homag Holzbearbeitungssysteme AG, Holzma, Bargstedt, Ligmatech und Friz Kaschiertechnik GmbH (Weinsberg).

Die Homag Group AG verkauft die Tochtergesellschaften IMA Klessmann und IMA Meinert an den Finanzinvestor Adcuram Industriekapital AG, München. Die Übernahme umfasst die zwei Produktionsgesellschaften IMA Klessmann und IMA Meinert sowie insgesamt acht Vertriebsgesellschaften in Italien, Spanien, Frankreich, Belgien, Polen, Singapur, Kanada und in den USA. Mit dem Verkauf der beiden IMA-Unternehmen wird die Ende

nur um 7 % auf 72,0 (67,6) Mio € gesteigert. In den ersten drei Quartalen hatte das Unternehmen mit einem Plus von 32 % auf 49,6 (Jan.-Sept. 2012: 37,7) Mio € noch deutlich stärker zugelegt; für das vierte Quartal musste mit 22,4 (Okt.-Dez. 2012: 29,8) Mio € aufgrund des hohen Vorjahreswerts allerdings wieder ein Rückgang ausgewiesen werden. In Mittel- und Südamerika hat sich der Umsatz der Homag Group im Gesamtjahr 2013 leicht auf 34,0 (2012: 35,7) Mio € reduziert, was vor allem auf die verhaltene Entwicklung in Brasilien zurückgeführt wurde.

Auf Nord-/Südamerika insgesamt entfielen im vergangenen Jahr 106,0 (103,3) Mio € bzw. 13,4 (13,5) % des Homag-Konzernumsatzes. Der Anteil dieser beiden Regionen an dem mit 605,0 (2012: 575,8) Mio € angegebenen Gesamtauftragseingang der Homag Group konnte dagegen auf 14 (10) % gesteigert werden. Den in den USA und in Kanada erreichten deutlichen Zuwächsen war dabei allerdings eine rückläufige Entwicklung in Brasilien gegenüberzustellen.

Keine Veränderungen bei Stiles Machinery

Die Beteiligung an Stiles Machinery wurde mit der Übernahme aller ausstehenden

2003 eingeleitete Neustrukturierung der Homag Group abgeschlossen.

November 2006

Die DBAG erwirbt unter anderem von den Familien Hornberger und Schuler weitere 43 % der Aktien der Homag Group AG. Damit erhöht sich die über die DBAG und zwei Parallel-Fonds gehaltene Beteiligung von 21,4 % auf 64,4 %. Die Familie Hornberger steigt bei Homag aus, der Anteil der Familie Schuler geht auf rund 18 % zurück. Unverändert bleibt der 17,6 %-Anteil der Familien Klessmann, Nottmeyer und Wehrmann.

Bei günstiger Entwicklung des Kapitalmarkts hält die Homag Group AG an dem strategischen Ziel eines Börsenganges im Jahr 2007 fest. Dieser Schritt wäre nach Aussage des Homag-Vorstands auf jeden Fall mit einer Kapitalerhöhung verbunden.

Dezember 2006

Die Homag Group AG schließt größere Erweiterungsinvestitionen an mehreren Produktionsstandorten ab. In Schopfloch wird ein 8.000 m² großer Neubau errichtet. Bei den Tochtergesellschaften Weeke und Weinmann Holzbausystemtechnik GmbH, St. Johann-Lonsingen, werden die Produktionsflächen um 2.800 m² bzw. 2.500 m² erweitert.

April 2007

Die DBAG beginnt mit der Vorbereitung eines Börsengangs der Homag Group AG.

Juli 2007

Über den am 13. Juli vollzogenen Börsengang werden rund 6,9 Mio Aktien aus dem Bestand der Altaktionäre oder aus der Kapitalerhöhung angeboten. Bei einem Emissionspreis von 31 € je Aktie werden insgesamt rund 214 Mio € erlöst. Der Streubesitz liegt nach der Platzierung aller Aktien inklusive der Greenshoe-Option bei 43,96 %. Die DBAG hält noch 30,54 % der Anteile. Auf die Familie Schuler entfallen 10,54 %, auf die Familie Wehrmann 7,62 %, auf die Familie Klessmann 4,47 % und auf die Familie Nottmeyer 2,36 %. Das Management hält 0,51 % der Aktien.

Im Zusammenhang mit dem Börsengang gibt der Homag-Vorstand an, insbesondere im Bereich Oberflächentechnologien und Handwerksmaschinen über Übernahmen wachsen zu wollen. Darüber hinaus werden der Bau einer Produktionsstätte in Nordamerika und der weitere Ausbau der bestehenden Standorte im Ausland in Aussicht gestellt. Aus der im Zusammenhang mit dem Börsengang durchgeführten Kapitalerhöhung stehen für diese Investitionen rund 35 Mio € bereit.

August 2008

Bei der Homag Group AG laufen nach Angaben des Vorstandes vier Akquisitionsprojekte. Eines dieser Projekte soll sich bis zum Jahresende konkretisieren.

Januar 2009

Die Homag Group AG beteiligt sich mit 51 % an der Benz GmbH Werkzeugsysteme, Haslach. Die übrigen Anteile verbleiben bei dem bisherigen Alleingesellschafter Zimmer GmbH, Rheinau.

Die Homag Group AG verlagert das Friz-Großanlagengeschäft in das Homag-Stammwerk. Friz stellt weiterhin die Komponenten her; Montage und Vertrieb sind dagegen bei Homag angesiedelt.

März 2009

Als Reaktion auf einen deutlichen konjunkturbedingten Auftragsrückgang leitet die Homag Group AG umfangreiche Maßnahmen zur Kapazitätsreduzierung ein. Dabei kommt es auch zu betriebsbedingten Kündigungen.

Mai 2009

Das neu gegründete Joint Venture Weeke North America Inc. nimmt in direkter Nachbarschaft zu dem Stiles Machinery-Stammsitz Grand Rapids/Michigan die Produktion von CNC-Maschinen der „Vantech"-Einstiegsbaureihe auf.

Aufgrund des weiter anhaltenden Auftragsrückgangs bereitet die Homag Group AG weitere Kapazitätsanpassungen vor.

September 2009

Die MAW Montagetechnik GmbH wird auf Weeke verschmolzen.

Dezember 2009

Trotz des wieder besseren Geschäftsverlaufs hält die Homag Group AG an der Umsetzung der eingeleiteten Personalmaßnahmen fest. Ausgehend von dem Ende 2008 erreichten Höchststand von 5.405 Mitarbeitern in der Gruppe wurden im Verlauf des Jahres 2009 insgesamt 805 Arbeitsplätze abgebaut. Parallel dazu wurden 310 von 340 Leiharbeitern entlassen sowie Zeitarbeitskonten und Kurzarbeitsregelungen ausgenutzt. Im ersten Halbjahr 2010 sind weitere 150 betriebsbedingte Kündigungen geplant.

Februar 2010

Die Homag Group AG schließt einen neuen Konsortialkreditvertrag mit einem Volumen von 198 Mio € und einer Laufzeit bis Februar 2013 ab.

März 2010

Die Familie Schuler und die Erich & Hanna Klessmann Stiftung bündeln ihren Aktienbesitz an der Homag Group AG. Der dadurch entstehende Schuler-Klessmann-Aktienpool hält 25,1 % der Aktien.

Oktober 2010

Die Homag Holzbearbeitungssysteme AG wird im Rahmen eines Rechtsformwechsels in eine GmbH umfirmiert und erhält eine eigene Leitung. Damit werden die Produktionsgesellschaft und die Holding Homag Group AG entflechtet.

Die Homag Group AG will bis Ende 2011 insgesamt 8 Mio € in China und Indien investieren. 6 Mio € sollen in den erneuten Ausbau der Produktionskapazitäten bei der Homag Machinery Shanghai investiert werden. Weitere 2 Mio € sind für den Aufbau eines Montagewerks in Bangalore/Indien vorgesehen.

Die Homag Group AG stellt eine erste nach dem „reacTec"-Verfahren arbeitende Kaschieranlage als Prototyp vor. Das für die Flächen- und Kantenbeschichtung mit Finishfolien einsetzbare Verfahren wurde in einer Kooperation von Homag, der Niederlassung Bopfingen der Henkel AG & Co. KgaA, Düsseldorf, und der Nordson Deutschland GmbH, Erkrath, entwickelt.

Januar 2011

Die Homag Group AG gründet mit der Imos AG, Herford, das Software-Joint Venture Homag eSolution GmbH, Schopfloch. Parallel dazu wird die Schuler Business Solutions AG in eine GmbH umfirmiert. Damit wird nur noch die Holding als AG geführt; alle operativ tätigen Produktions- und Dienstleistungsgesellschaften laufen dagegen als GmbH.

Die Homag Group AG will Friz und Torwegge an größere Unternehmen der Homag-Gruppe anbinden. Für Friz ist die schrittweise Integration in die Homag Holzbearbeitungssysteme GmbH vorgesehen; Torwegge soll organisatorisch an Weeke angebunden werden. Beide Standorte sollen zumindest vorerst erhalten bleiben.

März 2011

Die Homag Group AG kündigt die Zusammenführung von Bütfering mit Weeke an. Mittelfristig will Homag die Fertigung von Holzschleifmaschinen vom Standort Beckum in das Weeke-Werk Herzebrock-Clarholz verlagern, parallel dazu soll Bütfering auf Weeke verschmolzen werden. Die Markte „Bütfering" bleibt erhalten. Der unter der Bezeichnung „Steelmaster" laufende Bereich Metallschleifmaschinen soll verkauft werden.

stimmberechtigten Aktien (A-shares) von zuletzt 29,4 % auf 100 % erhöht. Die Homag Group und der bisherige Stiles Machinery-Mehrheitseigner Peter Kleinschmidt hatten seit Sommer 2013 über die Transaktion verhandelt. Der am 3. Februar 2014 unterzeichnete Vertrag trat mit sofortiger Wirkung in Kraft. Der Kaufpreis für die 70,6 %-Beteiligung lag nach Angaben der Homag Group im niedrigen zweistelligen Millionen US$-Bereich.

Die Homag Group ist seit 1992 an Stiles Machinery beteiligt. Die bisherige Minderheitsbeteiligung wurde über Holzma gehalten. Die US-amerikanische Vertriebs- und Servicegesellschaft war damit dem mittelbaren Anteilsbesitz der Homag Group zugeordnet und als assoziiertes Unternehmen at equity konsolidiert worden. Ende 2012 war Holzma laut dem Homag-Geschäftsbericht mit 22 % an Stiles Machinery beteiligt; im Verlauf des Jahres 2013 wurde die Beteiligung laut dem Ende März 2014 veröffentlichten Geschäftsbericht in mehreren Schritten auf 29,4 % aufgestockt.

Stiles Machinery bearbeitet den US-amerikanischen Markt über den Hauptsitz in Grand Rapids sowie über die Regionalbüros/Servicezentren in High Point/North Carolina, Toms River/New Jersey, Coppell/Texas und Rancho Cucamonga/California. Das Vertriebszentrum in High Point

Oktober 2011

Der Homag-Aufsichtsrat beschließt die Aufgabe des Standorts Löhne, an dem Torwegge und eine Serviceniederlassung von Weeke ansässig sind, und die Einstellung der Produktionsaktivitäten bei Friz. An dem Friz-Standort Weinsberg soll nur eine Entwicklungs- und Dienstleistungseinheit erhalten bleiben. Die Fertigung der von Friz und Torwegge abgedeckten Produktbereiche soll im Zuge der Stilllegungen größtenteils zur Homag Holzbearbeitungssysteme GmbH verlagert werden.

November 2011

Die im Juli 2011 gegründete Produktionsgesellschaft Homag Machinery Bangalore Private Ltd., Bangalore/Indien, nimmt die Fertigung einfacher Maschinen auf.

März 2012

Für die von der Stilllegung der Bütfering- und Torwegge-Standorte Beckum bzw. Löhne betroffenen Mitarbeiter werden ein Interessenausgleich und ein Sozialplan verabschiedet.

Der Vorstand der Homag Group AG gibt als Umsatzziel die vor der Wirtschaftskrise im Jahr 2008 erzielten rund 850 Mio € aus. Akquisitionen stehen dabei derzeit nicht im Vordergrund. Bei Akquisitionsmöglichkeiten in einem von Homag noch nicht abgedeckten Bereich der Prozesskette will das Unternehmen dennoch aktiv werden.

April 2012

Der Bütfering-Produktbereich Metallschleifmaschinen wird an die Lissmac Maschinenbau GmbH, Wurzach, verkauft.

Die Produktionsaktivitäten am Torwegge-Standort Löhne werden eingestellt und in die Homag Holzbearbeitungsmaschinen GmbH integriert. Das Torwegge-Programm erstreckt sich in erster Linie auf Doppelendprofiler und auf Maschinen/Anlagen für die Türen-/Zargenfertigung.

Mai 2012

Auf der Hauptversammlung werden weitere Kapitalerhöhungen und ein neues Vergütungssystem für den Vorstand abgelehnt. Trotz Gegenanträgen werden Vorstand und Aufsichtsrat entlastet. Auf eine von dem Schuler-Klessmann-Aktienpool geforderte Dividendenzahlung wird verzichtet.

Juli 2012

Die Homag Group AG erwirbt die restlichen 30 % an der Brandt Kantentechnik GmbH, Lemgo.

Die Beteiligungen von Bargstedt, Ligmatech, Weinmann, Friz, Weeke und Holzma an der Homag Vertriebs-Beteiligungs GmbH werden in zwei Schritten auf die Homag Holzbearbeitungssysteme GmbH übertragen. Damit hält die Homag Holzbearbeitungsysteme GmbH 90 % der Anteile an der Homag Vertriebs-Beteiligungs GmbH, die im Anschluss auf die zuvor untergeordnete Homag Finance GmbH verschmolzen wird. Die restlichen 10 % liegen auch weiterhin bei Brandt.

Oktober 2012

Die Sozialplanverhandlungen bei Friz ziehen sich in die Länge. Nach einer Einigung sollen die Friz-Produktionsaktivitäten in Weinsberg eingestellt und zur Homag Holzbearbeitungsmaschinen GmbH verlagert werden. Dort wird eine neue Abteilung für die Weiterentwicklung der Oberflächentechnik eingerichtet

November 2012

Die Homag Group AG übernimmt die zuvor von Homag Holzbearbeitungssysteme GmbH, Bargstedt, Brandt, Weeke und Weinmann gehaltenen Anteile an Homag Machinery Sroda. Die Beteiligung von Weeke an der Homag Machinery Shanghai wird auf 12,5 % verdoppelt.

Januar 2013

Die Homag Group AG legt eine neue Mittelfristplanung fest. Demnach soll der Konzernumsatz innerhalb der nächsten vier Jahre auf 1 Mrd € gesteigert werden. Die EBITDA-Marge soll 12 % und die EBIT-Marge 8 % erreichen.

Das US-amerikanische Handelsunternehmen Stiles Machinery Inc., Grand Rapids/Michigan, erweitert sein Vertriebszentrum in High Point/North Carolina. Im Gegenzug wird der unter Holzma US firmierende Stiles-Standort in Gastonia/North Carolina geschlossen.

Die Sozialplanverhandlungen bei Friz werden abgeschlossen. Entgegen der ursprünglichen Planung, die die Aufgabe aller Produktionsaktivitäten vorsah, wird am Standort Weinsberg die Produktion von Ummantelungsanlagen und von reacTec-Vorbeschichtungsanlagen fortgeführt.

März 2013

In dem seit April 2012 laufenden Rechtsstreit zwischen der Weinig AG, Tauberbischofsheim, und der Homag Holzbearbeitungssysteme GmbH über mögliche Patentverletzungen durch die von Homag für die Fensterteilefertigung angebotenen Bearbeitungszentren powerProfiler BMB 900 entscheiden das Landgericht Mannheim und das Bundespatentgericht in München jeweils in erster Instanz zugunsten von Weinig.

Während nach dem Krisenjahr 2009 Restrukturierungsmaßnahmen und eine Erholung auf Basis von organischem Wachstum im Vordergrund gestanden hatten, denkt der Vorstand der Homag Group AG wieder stärker über Akquisitionen nach. Im Fokus stehen dabei der Bereich Oberflächentechnik und der Ausbau der Aktivitäten in den Wachstumsmärkten Asien, Osteuropa und USA.

Dezember 2013

Weinig und die Homag Holzbearbeitungssysteme GmbH unterzeichnen in dem Patentstreit um das Homag-Bearbeitungszentrum BMB 900 powerProfiler eine Vergleichsvereinbarung.

Januar 2014

Die Homag Group AG wird die beiden im Bereich Handling- und Automatisierungstechnik tätigen Tochtergesellschaften Bargstedt und Ligmatech in der neuen Homag Automation GmbH zusammenführen. In einem ersten Schritt soll Bargstedt bis zur Jahresmitte 2014 auf Ligmatech verschmolzen werden.

Februar 2014

Die Homag Group AG baut ihre Beteiligung an der US-amerikanischen Vertriebs- und Serviceagentur Stiles Machinery mit der Übernahme aller ausstehenden stimmberechtigten Aktien von zuvor 29,4 % auf 100 % aus.

Mit der Zusammenführung von Bargstedt und Ligmatech in einem Unternehmen sowie der Komplettübernahme von Stiles Machinery ist die in den letzten zwei Jahren schrittweise vorangetriebene Bereinigung der Beteiligungsstruktur nach Aussage des Homag-Vorstands weitgehend abgeschlossen.

März 2014

Die Aktie der Homag Group AG erreicht einen Free float von 35,4 %. Die DBAG hält mit ihren Parallelfonds 39,5 % der Homag-Anteile, bei dem Schuler-Klessmann-Aktienpool liegen 25,1 %. Größter Einzelaktionär innerhalb des Free float ist die LBBW Asset Management Investmentgesellschaft mbH/Baden-Württembergische Versorgungsanstalt für Ärzte, Zahnärzte und Tierärzte mit 5,78 %. Das Homag Group-Management hält 0,01 % der Anteile.

Anmerkung: Die Auflistung enthält Beispiele für Veränderungen in der Homag Group AG. Über die einzelnen Vorgänge wurde in ausführlicher Form jeweils im wöchentlich erscheinenden Informationsdienst „EUWID Holz und Holzwerkstoffe“ berichtet.

Die chinesische Produktionsgesellschaft Homag Machinery Shanghai Co. Ltd. soll künftig auch eigene Maschinentypen für das Mid end-Segment des chinesischen Marktes entwickeln. (Foto: EUWID)

wurde Anfang 2013 deutlich erweitert. Im Gegenzug wurde der unter Holzma US firmierende Stiles-Standort in Gastonia/ North Carolina geschlossen und die bislang dort angesiedelten Aktivitäten nach High Point und Grand Rapids verlagert.

An dem Standort Gastonia hatte Holzma 1982 eine Vertriebsgesellschaft für den US-amerikanischen Markt gegründet. Anfang der 90er Jahre hatte die Stiles Machinery Inc., die im Jahr 1975 aus einem 1963 gebildeten Teilbereich der Web Stiles Inc. hervorgegangen war, die bis zu diesem Zeitpunkt bestehende Vertriebskooperation mit dem italienischen Aufteilsägenhersteller Giben International S.p.A., Pianoro, beendet und ab diesem Zeitpunkt im Sägenbereich mit Holzma zusammengearbeitet. Diese Zusammenarbeit hatte 1992 zu der Minderheitsbeteiligung von Holzma an Stiles Machinery geführt. In der Folge war auch der Holzma US-Standort Gastonia bei Stiles Machinery eingegliedert worden.

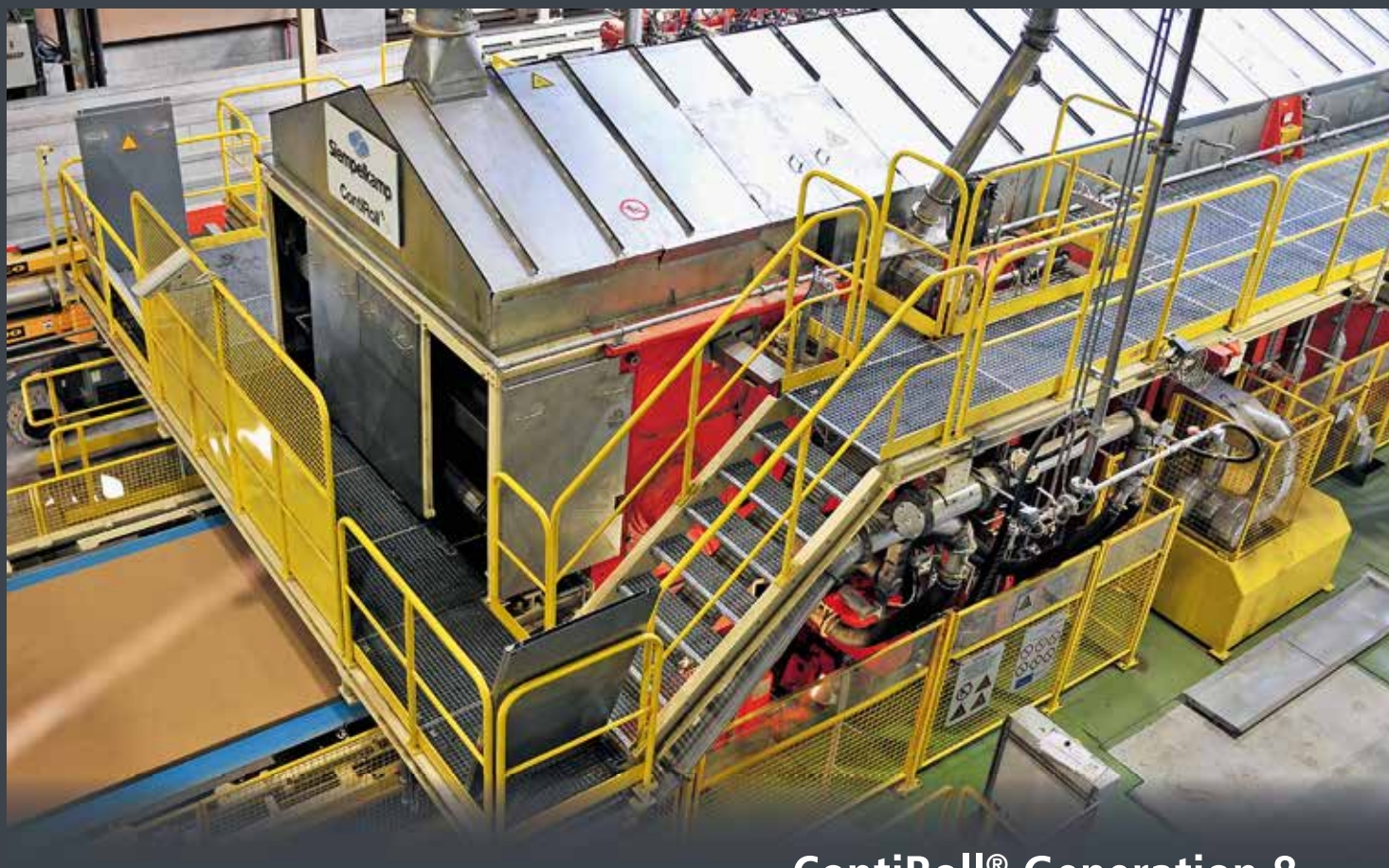
Über das 2009 gegründete Joint Venture Weeke North America Inc. wurde in direkter Nachbarschaft zu dem Stiles Machinery-Stammsitz Grand Rapids ein Produktionsbetrieb aufgebaut, in dem auf einer Fläche von rund 30.000 sqft CNC-Maschinen der „Vantech"-Einstiegsbaureihe für den US-amerikanischen Markt montiert werden. Weeke hält mit 51 % die Mehrheit an dem Joint Venture. Weitere 30 % liegen bei der Homag Holzbearbeitungssysteme GmbH, so dass sich für die Homag Group ein mittelbarer Anteilsbesitz von 81 % ergibt. Die verbleibenden 19 % werden von Stiles Machinery gehalten.

Stiles Machinery soll auch nach der Komplettübernahme durch die Homag Group unter dem bisherigen Namen weitergeführt werden. Die Homag Group ist dabei in alle bestehenden vertraglichen Vereinbarungen von Stiles Machinery, insbesondere in die Vertriebskooperationen, eingetreten. Das Vertriebs- und Serviceunternehmen vertritt neben den einzelnen Produktionsgesellschaften der Homag Group zahlreiche andere Maschinen- und Anlagenhersteller in den USA. In den Bereichen Pressen- bzw. Lackieranlagen arbeitet Stiles Machinery mit Wemhöner Surface Technologies GmbH & Co. KG (Herford) und Robert Bürkle GmbH (Freudenstadt) zusammen. Wemhöner wird auf dem nordamerikanischen Markt seit Mitte 2000 von Stiles Machinery vertreten; die Vertriebsvereinbarung mit Bürkle war im Dezember 2010 getroffen worden. Weitere Kooperationspartner sind unter anderem Baumer Inspection GmbH (Konstanz), Karl Heesemann GmbH & Co. KG (Bad Oeynhausen), Wilhelm Altendorf GmbH & Co. KG (Minden), Schiele Maschinenbau GmbH (Niederzissen), J. Schmalz GmbH (Glatten), Venjakob Maschinenbau GmbH & Co. KG (Rheda-Wiedenbrück), Weima Maschinenbau GmbH (Ilsfeld) und die italienische Makor s.r.l. (Sinalunga).

Homag Group increasing activities outside Germany

Homag Group AG intends to meet revenue targets contained in medium-term plans unveiled at the start of 2013 by expanding its operations in growing foreign markets, by stepping up its project and services business and by making targeted expansions to its product range. Original plans provided Homag to hit turnover of €1bn by 2017. These targets were updated in March 2014 after Homag became the sole owner of the US sales and service agency Stiles Machinery Inc. on 3 February 2014. Turnover including Stiles Machinery is set to rise to €860-880m this year, up from €788.8m (2012: €767.0m) in 2013. Homag feels that revenues might reach €950m in 2015, with the €1bn threshold to be passed possibly as soon as 2016. Revenues including Stiles are thought to be likely in the region of €1.05bn-1.10bn in 2017. Homag Group mainly intends to expand its project business by connecting individual production stages. The company hopes to set itself apart from other machinery suppliers by providing highly industrialised production lines, such as batch-size 1 machines that have become more popular with major furniture producers in recent years. Homag Group also wants to deliver significant growth in its foreign operations in the coming years. This growth is to be concentrated in Asia-Pacific, North and South America and Eastern Europe. Asia-Pacific revenues are set to double between 2012 and 2017. Homag wants to deliver annual growth rates of 10-20 % in China alone in the coming years. A 60 % leap in revenues is the objective for North and South America in the sama timeframe. Eastern European revenues are to swell by 30 %.

Siempelkamp
Maschinen- und Anlagenbau



ContiRoll® Generation 8

Neu

Kosten runter!

Bis zu 15% Einsparpotenzial

Die neue ContiRoll® Generation 8 mit Druckverteilplatten – auch als Umbaupaket für bestehende Anlagen.

www.siempelkamp.com

Siempelkamp und Dieffenbacher haben 2013 zusammen 27 Anlagen verkauft

Auftragseingang wird sich wohl wieder verlangsamen

Nach einem insgesamt relativ guten Geschäftsjahr 2013 wird sich der Auftragseingang der Hersteller von Holzwerkstoffanlagen im laufenden Jahr wohl wieder verlangsamen.

Es gibt zwar immer noch zahlreiche Projektanfragen, bei der Realisierung und Finanzierung dieser Investitionen kommt es aber häufig zu Verzögerungen. Dadurch wurden bereits in den letzten Jahren verschiedene Projekte in Osteuropa, Südostasien und Südamerika trotz bereits abgeschlossener Anlagenbestellungen deutlich später als geplant umgesetzt oder zumindest vorübergehend ganz aufgegeben. Mit dem in vielen Märkten fortschreitenden Kapazitätsausbau, der langsamer werdenden Konjunkturentwicklung und den daraus zum Teil resultierenden Überkapazitäten hat der wirtschaftliche Druck bei Neu-, Erweiterungs- oder Ersatzinvestitionen weiter zugenommen.

In mehreren der in den letzten Jahren besser laufenden Märkte gibt es daher inzwischen nur noch wenige neue Projekte. Dies gilt insbesondere für die Türkei, in der im Verlauf des Jahres 2012 kurz nacheinander noch mehrere MDF/HDF- und Spanplattenanlagen in Betrieb genommen worden waren. Im vergangenen Jahr hat die türkische Holzwerkstoffindustrie erstmals seit mehreren Jahren keine Neuanlage bestellt; die MDF-Kapazitäten werden allerdings durch die Verlagerung einer gebrauchten MDF-Anlage weiter ausgebaut. Die Mehtap Orman Ürünleri A.S., Kayseri, hat für ihren Geschäftsbereich „Beypan" bei der Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH & Co. KG, Krefeld, die Form- und Pressenstraße sowie die Endfertigung einer gebrauchten MDF-Linie in Auftrag gegeben.

Der zur Hayat-Holding gehörende Holzwerkstoff- und Bauelementhersteller Kastamonu Entegre Agac San. ve Tic. A.S., Istanbul, hat inzwischen zwar weitere Investitionsprojekte für Standorte in der Türkei, in Bulgarien und in Russland angekündigt. Auf Seiten der Holzwerkstoffanlagenhersteller gibt es allerdings Zweifel, ob diese Projekte tatsächlich alle in der geplanten Form und mit dem angekündigten Zeitplan umgesetzt werden. Bis Anfang 2015 soll die Spanplattenproduktion im Stammwerk Kastamonu aufgegeben werden; im Gegenzug will das Unternehmen neben der im Jahr 2008 an einem anderen Standort in Kastamonu errichteten MDF/HDF-Anlage eine neue Spanplattenlinie installieren. In einem nächsten Schritt soll bis Ende 2015 an dem unter Kastamonu Bulgaria A.D. firmierenden Standort Gorno Sahrane/Bulgarien eine neue MDF/HDF-Anlage errichtet werden.

An dem russischen Standort Alabuga/Tatarstan will Kastamonu nach dem MDF/HDF-Werk in einem zweiten Investitionsschritt eine Spanplattenanlage errichten. Im dritten Bauabschnitt steht der Bau eines OSB-Werkes an. Im Endausbau soll das Werk eine Gesamtkapazität von rund 1,8 Mio m³/Jahr erreichen und damit zum weltweit größten Holzwerkstoffstandort werden. Mittelfristig plant Kastamonu in Russland den Aufbau weiterer Produktionsstandorte für Spanplatten und MDF/HDF; das Unternehmen hat im Großraum Krasnodar bereits ein Grundstück gekauft.

Westasien kommt, China bleibt weiter im Fokus

Während sich die Investitionstätigkeit in der Türkei deutlich verlangsamt hat, gibt es inzwischen wieder mehr Projekte aus dem Nahen Osten bzw. Westasien. Im vergangenen Jahr wurden dort bereits zwei Aufträge für neue MDF-Anlagen abgeschlossen. Dabei blieb allerdings offen,

An dem neuen Kastamonu-Standort in Alabuga sind nach der Inbetriebnahme der im vergangenen Jahr installierten MDF/HDF-Anlage weitere Investitionen geplant. (Foto: Kastamonu)

Nach der Inbetriebnahme der 2011 errichteten MDF-Anlage will Berneck am Standort Curitibanos bis Mitte 2015 eine Spanplattenlinie installieren. (Foto: Berneck)

in welchen Ländern die Projekte realisiert werden und welche Unternehmen hinter den Anlagenbestellungen stehen. Die aus Sicht der Anlagenhersteller interessantesten Märkte sind der Iran und Pakistan. Neue Projekte im Iran werden allerdings durch die noch immer erforderlichen Genehmigungen durch das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), Eschborn, und die daraus resultierenden Schwierigkeiten bei der Finanzierung erschwert.

Der indische Markt bleibt auch weiterhin hinter den Erwartungen zurück. Nach der Lieferung der ersten kontinuierlichen Spanplatten- und MDF-Anlagen vor einigen Jahren hatten die Anlagenhersteller eigentlich mit weiteren Aufträgen gerechnet. Obwohl einzelne indische Holzwerkstoffhersteller bereits entsprechende Projekte angekündigt haben, sind konkrete Aufträge bislang ausgeblieben.

Südostasien wird in absehbarer Zeit ebenfalls eher ruhig bleiben. In den meisten Märkten gibt es dort nach der Inbetriebnahme der in den letzten Jahren neu errichteten Anlagen ausreichende Kapazitäten, zumal sich die Holzwerkstoffnachfrage im vergangenen Jahr eher rückläufig entwickelt hat. Damit ist vor allem in Thailand, Malaysia und Vietnam in absehbarer Zeit kaum mit neuen Aufträgen zu rechnen.

Die Zahl der Aufträge aus China ist in den letzten Jahren leicht zurückgegangen; darüber hinaus geht ein Teil der Anlagenbestellungen inzwischen auch bei kontinuierlichen Anlagen an chinesische Lieferanten. Dennoch wird China für die europäischen Anlagenhersteller in absehbarer Zeit voraussichtlich der größte Einzelmarkt bleiben. Der Schwerpunkt der Bestellungen hat sich dabei in den letzten Jahren zu kleineren Anlagen verschoben. Mit den vorrangig für den chinesischen Markt entwickelten 4 ft breiten kontinuierlichen Pressen werden vor allem bestehende Einetagenanlagen ersetzt. In den letzten zwei Jahren wurden in zunehmendem Umfang auch 8 ft bzw. 8,5 ft breite Anlagen mit relativ kurzen Pressen bestellt. Der Großteil dieser Bestellungen entfällt auch weiterhin auf MDF-Produktionslinien. Die Zahl von Spanplattenprojekten ist zuletzt aber wieder angestiegen; parallel dazu wurden in China inzwischen auch mehrere OSB-Investitionen konkretisiert. Darüber hinaus gibt es auch Planungen für kombinierte Spanplatten-/OSB-Anlagen.

Mehrere Projekte in Mittelamerika

Für die Lieferanten von Holzwerkstoffanlagen wird neben China in der nächsten Zeit voraussichtlich auch Süd- und Mittelamerika eine größere Rolle spielen. Brasilien hat dabei im Vergleich zu früheren Jahren etwas an Bedeutung verloren. Im Gegenzug hat die Zahl der Projekte in anderen süd- und mittelamerikanischen Ländern zugenommen. Mit drei konkreten MDF-Projekten hat sich zuletzt vor allem Mexiko zu einem Investitionsschwerpunkt entwickelt. Die bislang vor allem in der Bewirtschaftung von Teakplantagen tätige Proteak Uno S.A.P.I.B. de C.V., Polanco/Mexiko, und der Spanplatten- und Sperrholzhersteller Duraplay de Parral S.A. C.V., Hidalgo del Parral/Chihuahua, haben bereits entsprechende Anlagenbestellungen platziert. Der chilenische Holzwerkstoffkonzern Maderas y Sinteticos S.A. (Masisa), Santiago de Chile, will nach der Ende Februar 2013 abgeschlossenen Übernahme des mexikanischen Spanplatten- und Schichtstoffherstellers Rexcel S.A. de C.V., Lerma, das im Dezember 2001 von der Weyerhaeuser Co., Federal Way/Washington, übernommene Werk Durango um eine MDF-Anlage erweitern.

Darüber hinaus gibt es einzelne Projekte in verschiedenen anderen mittelamerikanischen Ländern, bei denen zum Teil auch gebrauchte Holzwerkstoffanlagen zum Einsatz kommen. Ein Beispiel ist der kolumbianische Schichtstoffhersteller Lamitech S.A. mit Sitz in Bogotá, der im Verlauf des Jahres 2012 verschiedene gebrauchte Produktionsanlagen in Europa erworben und nach Kolumbien verlagert hat. Unter anderem hatte Lamitech die im Dezember 2010 stillgelegte kontinuierliche Produktionslinie der Finsa Forest Products Ltd., Scariff/Irland, sowie den Form- und Pressenstrang einer der vier Kalanderlinien der Wilhelm Mende GmbH & Co. KG, Gittelde, gekauft. Gleichzeitig gibt es in einzelnen mittelamerikanischen Ländern, insbesondere in Venezuela, noch immer nicht fertiggestellte Holzwerkstoffprojekte.

Die brasilianische Holzwerkstoffindustrie scheint trotz des bereits relativ weit fortgeschrittenen Kapazitätsausbaus auch in den nächsten Jahren weiter investieren zu wollen. Im Verlauf des Jahres 2013 haben die Unternehmen Guararapes

Die Egger-Gruppe will das im Juli 2011 übernommene Spanplattenwerk im russischen Gagarin in einem nächsten Investitionsschritt um ein MDF/HDF- und Laminatbodenwerk erweitern. (Foto: Egger)

Painéis Ltda. (Caçador/Santa Catarina), Floraplac Industrial MDF Ltda. (Paragominas/Pará) und Fibraplac Chapas de MDF Ltda. (Porto Alegre/Rio Grande do Sul) neue Aufträge platziert. Guararapes und Floraplac sind vor einigen Jahren mit einer Mehretagenanlage in die MDF-Produktion eingestiegen und wollen jetzt erstmals in eine kontinuierliche MDF-Linie investieren; Fibraplac plant den Aufbau einer Spanplattenanlage.

Zum Jahresende 2013 hat die Berneck S.A. Painéis e Serrados, Araucária/Paraná, das schon länger geplante, dann aber zurückgestellte Projekt zum Aufbau einer Spanplattenanlage am Standort Curitibanos/Santa Catarina konkretisiert. Nach dem neuen Zeitplan soll die Produktion Mitte 2015 anlaufen. Die Duratex S.A., São Paulo, hat im März den Aufbau eines neuen Standorts in der Triangulo Mineiro-Region im Bundesstaat Minas Gerais angekündigt. Dort sollen zwei Produktionslinien für Spanplatten und MDF/HDF errichtet und kurz nacheinander bis zum zweiten Halbjahr 2016 bzw. im ersten Halbjahr 2017 in Betrieb genommen werden. Dieses Projekt ersetzt den seit April 2011 geplanten, bislang aber noch nicht realisierten Bau einer weiteren MDF/HDF-Anlage. Damals hatte das Unternehmen den Bau von zwei großen MDF/HDF-Anlagen angekündigt. Die erste Produktionslinie wurde inzwischen am Standort Itapetininga/São Paulo errichtet und im dritten Quartal 2013 in Betrieb genommen. In einem zweiten Schritt sollte eine weitere MDF/HDF-Linie an einem noch festzulegenden Standort aufgebaut werden; der Produktionsstart war für 2014 geplant.

In der nordamerikanischen Holzwerkstoffindustrie ist dagegen trotz der weiter fortschreitenden Erholung auf den dortigen Märkten für Structural Panels und Composite Panels auch in der nächsten Zeit nur mit einer verhaltenen Investitionstätigkeit zu rechnen. Im Vordergrund stehen dabei Modernisierungsmaßnahmen, die unter anderem im Zusammenhang mit der Wiederinbetriebnahme von längerfristig stillgelegten Spanplatten-, MDF/HDF- und OSB-Anlagen erforderlich werden. Neuinvestitionen sind in Nordamerika dagegen vorerst wohl kein Thema; am ehesten könnte sich ein Projekt im Bereich Dünn-MDF/HDF konkretisieren. Um die im Jahr 2011 bekannt gewordenen Investitionsüberlegungen der italienischen Gruppo Mauro Saviola s.r.l., Viadana, die zusammen mit US-amerikanischen Partnern in der Region Midwest ein ausschließlich auf die Verarbeitung von Recyclingholz ausgerichtetes Spanplattenwerk errichten wollte, ist es zuletzt dagegen ruhig geworden.

In Europa dominieren Ersatzinvestitionen

Ähnlich ist die Situation in der west-/mitteleuropäischen Holzwerkstoffindustrie. Mit den in den letzten Jahren vorgenommenen Anlagen- und Werksstilllegungen wurden die Produktionskapazitäten für Spanplatten und MDF/HDF schrittweise zurückgenommen und an die in verschiedenen Märkten deutlich reduzierte Nachfrage angepasst. Die letzten größeren Desinvestitionen waren der brandbedingte Ausfall des Spanplattenwerks der Depalor S.A.S. (Phalsbourg/Frankreich), die endgültige Aufgabe der letzten Produktionsaktivitäten bei der Gruppo Trombini s.r.l. (Piangipane/Italien), die Einstellung der Spanplattenproduktion in dem unter Glunz Holzwerkstoff Produktions GmbH GHP firmierenden Werk Horn-Bad Meinberg der Glunz AG (Meppen) und die Stilllegung der MDF-Anlage der MDF Hallein GmbH & Co. KG (Hallein/Österreich).

Parallel dazu wurden aber auch einzelne Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen umgesetzt. Im Dezember 2013 sind bei der Pfleiderer Holzwerkstoffe GmbH, Neumarkt, und bei der Swedspan Slovakia s.r.o., Malacky/Slowakei, zwei kontinuierliche Spanplattenanlagen angelaufen, die ältere Mehretagenanlagen ersetzt haben. Im ersten Quartal 2014 hat auch die zur Kronospan-Gruppe gehörende Falco CC, Szombathely/Ungarn, eine kontinuierliche Form- und Pressenlinie in Betrieb genommen und damit die über mehrere Jahre laufende Modernisierung des Spanplattenwerkes abgeschlossen. Über Pressenverlängerungen will die Kronospan-Gruppe auch die Produktionskapazitäten bei den aus der im September 2012 abgeschlossenen Übernahme der spanischen Interbon-Gruppe hervorgegangenen Unternehmen Kronospan S.L., Burgos, und Kronospan MDF S.L., Salas de los Infantes, steigern. Bei der Kronospan Italia s.r.l., San Vito al Tagliamento, läuft zudem ein Projekt für den Bau einer MDF/HDF-Produktionslinie. Der bei einer Vorstellung des Projektes im Oktober 2013 in Aussicht gestellte Inbetriebnahmetermin im Frühjahr 2015 wird sich

allerdings kaum mehr halten lassen, da es bislang wohl noch keine konkreten Anfragen bei den in Frage kommenden Anlagenlieferanten gegeben hat.

In Skandinavien hatte der Ikea-Zulieferer Gyllensvaans Möbler, Kättilsdorp, über längere Zeit über einen Einstieg in die Spanplattenproduktion nachgedacht. Das in der Folge entwickelte „Ecospan"-Projekt soll nach einer zwischenzeitlich erreichten Einigung mit dem einzigen in Schweden noch verbliebenen Spanplattenhersteller, der Swedspan Hultsfred AB, inzwischen allerdings zumindest zurückgestellt worden sein. Der letzte finnische Spanplattenhersteller Koskisen Oy wird im Verlauf des Sommers eine der beiden Einetagenpressen im Werk Järvelä durch eine neue Anlage ersetzen.

In Mitteleuropa steht die nächste größere Ersatzinvestition bei der zur Rauch-Gruppe gehörenden Rauch Spanplatten GmbH, Markt Bibart, an. Das Unternehmen hatte bereits im Verlauf der letzten Jahre Frontend und Trockner modernisiert und ausgebaut; in einem nächsten Schritt ist jetzt der Austausch der im Jahr 1991 in Betrieb genommenen und 1999 verlängerten kontinuierlichen Presse geplant. Das Unternehmen hat die Verhandlungen über die wesentlichen Anlagenbestellungen inzwischen wohl größtenteils abgeschlossen, so dass noch im Verlauf dieses Jahres mit den Bauarbeiten begonnen werden kann.

Die dem Geschäftsbereich „Coillte Panel Products (CPP)" der staatlichen irischen Forstbehörde Coillte Teoranta, Newtownmountkennedy, zugeordnete Smartply Europe Ltd., Waterford, und die zur kanadischen Norbord Inc., Toronto/Ontario, gehörende Norbord Europe Ltd., Cowie/Großbritannien, haben im Verlauf der letzten Monate größere Modernisierungsmaßnahmen in ihren OSB-Werken Waterford und Inverness angekündigt, in deren Verlauf die bestehenden Mehretagenanlagen durch kontinuierliche Produktionslinien ersetzt werden sollen. Smartply hatte eine solche Ersatzinvestition schon vor über zehn Jahren in Aussicht gestellt, die Konkretisierung dann aber aus verschiedenen Gründen mehrfach verschoben. Die neue Anlage soll im zweiten Halbjahr 2015 in Betrieb gehen und dann mit einer höheren Kapazität auch ein deutlich breiteres Stärken- und Formatspektrum abdecken. Die von Norbord Anfang Februar in Aussicht gestellte Modernisierung des Werkes Inverness muss noch vom Board of Directors genehmigt werden. Bei einer positiven Entscheidung könnte das Projekt frühestens im ersten Halbjahr 2016 abgeschlossen werden.

Osteuropa zeigt derzeit wieder mehr Aktivität

In Osteuropa hat sich die Investitionstätigkeit zuletzt wieder schrittweise erhöht. Schwerpunkte waren dabei Weißrussland und Russland; in zunehmendem Umfang wurden dabei OSB-Projekte umgesetzt. In Russland sind im Verlauf des vergangenen Jahres die zwei Anlagen der OOO DOK Kalevala, St. Petersburg, am Standort Petrozavodsk und der Kronospan-Gruppe im Werk Egorievsk angelaufen. Kronospan hat inzwischen die Anlagenbestellungen für die zwei OSB-Projekte in Mogilev/Weißrussland und Strzelce Opolskie/Polen abgeschlossen. Mittelfristig will das Unternehmen noch ein weiteres OSB-Werk am Ural aufbauen.

Die Krono-Gruppe Schweiz will bis Mitte 2015 ein OSB-Werk am Standort Krasnokamsk in der am Westrand des Urals liegenden Region Perm errichten. Das bereits seit längerer Zeit geplante Projekt wurde im Mai 2013 angekündigt; die Standortentscheidung ist im September gefallen. Die geplante Modernisierung des Spanplattenwerkes Charkow/Ukraine, bei der die Mehretagenpresse durch eine gebraucht erworbene kontinuierliche Presse aus Thailand ersetzt werden sollte, wurde dagegen aufgrund der unsicheren politischen Situation zurückgestellt.

Bei den OSB-Projekten mit Beteiligung russischer Unternehmen kommt es weiterhin zu Verzögerungen. Selbst Projekte, bei denen die Anlagenbestellungen bereits vor einiger Zeit abgeschlossen worden waren, sind inzwischen wieder ins Stocken geraten. Ein Beispiel ist das von der russischen OOO Oris am Standort Chaykovsky/Region Perm verfolgte OSB-Projekt.

Order intake poised to slow

Wood-based panel machinery producers are set to see a slowdown in order intake this year after a relatively good 2013 overall. A large number of project enquiries are still coming in, but frequent delays are happening when implementing and financing these investments. As a result, a variety of projects in Eastern Europe, South-East Asia and South America have been conducted much later than planned or have been put on hold in recent years. Advancing capacity increases in a number of markets, slower economic growth and the resulting surplus capacities have heightened the financial pressure on projects investing in new, expanded or replacement technology. New projects are thus now few and far-between in several markets that had fared better in recent years. Turkey is one particular example. Last year, Turkey's wood-based panels industry did not order a single new mill for the first time in several years. Instead, the number of projects in the Middle East and Western Asia has increased again. The Indian market continues to fall short of expectations. South-East Asia will also stay rather calm in the foreseeable future. The number of Chinese orders has slipped slightly in recent years. Additionally, some orders, even for continuous plants, are now going to Chinese suppliers. Notwithstanding this fact, China will remain the single-largest market for European plant manufacturers. South and Central America will also play a greater role. Brazil has lost a little ground compared with years past. Conversely, the number of projects in other South and Central American countries has picked up. Investment activity has gradually edged higher again in Eastern Europe lately. However, most projects in Western and Central Europe and North America will likely focus on replacing or expanding machinery.

In Weißrussland sind im Verlauf der letzten zwei Jahre mehrere Werke angelaufen. Die Kronospan-Gruppe hat am Standort Smorgon ein Spanplatten- und ein MDF-Werk aufgebaut. In beiden Fällen wurden gebrauchte Produktionslinien installiert. Die Spanplattenanlage kam von der im Januar 2011 von der Pfleiderer AG, Neumarkt, stillgelegten Bau- und Holztechnik Thüringen GmbH (BHT), Ebersdorf-Friesau. Die MDF-Anlage war bis Mai 2011 bei der Varioboard GmbH, Magdeburg, gelaufen. Die zur litauischen UAB Vakaru Medienos Grupe (VMG), Klaipeda/Litauen, gehörende VMG Industries Ltd. hat in der Freihandelszone Mogilev und damit in der Nähe des jetzt von Kronospan geplanten OSB-Werks ein Spanplattenwerk errichtet, das in erster Linie für Ikea produziert.

Die Lieferanten von Holzwerkstoffanlagen rechnen in den nächsten Jahren auch in Russland wieder mit mehr Spanplatten- und MDF/HDF-Projekten. Die Uvadrev-Holding OAO, Uva, will im Verlauf dieses Jahres ihre Spanplattenkapazitäten mit der Inbetriebnahme einer neuen, im Dezember 2012 bei Siempelkamp bestellten Produktionslinie verdoppeln. Die Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, wird an die OAO Dyatkovo DOZ, Dyatkovo/Oblast Bryansk, eine Spanplattenlinie liefern. Die Sveza Group verhandelt derzeit über die Anlagenbestellungen für ein neues Spanplattenwerk, das neben einem der bestehenden Sperrholzwerke Perm oder Fanplit errichtet werden soll. Das nächste größere Investitionsprojekt der Egger-

Anlagenbestellungen aus der Holzwerkstoffindustrie 2013

Firma	Standort	Investition	Produkt	Kapazität [1]
Siempelkamp				
Falco CC	Szombathely/Ungarn	ContiRoll 8' x 45,5 m	Spanplatten	520.000
Homanit Krosno Odrzanskie Sp.zo.o.	Krosno/Polen	ContiRoll 8' x 28,8 m	Dünn-MDF	250.000
OOO Egger Drevprodukt Gagarin	Gagarin/Russland	ContiRoll 8' x 48,8 m	MDF/HDF	300.000
Berneck S.A. Painéis e Serrados	Araucária/Brasilien	ContiRoll 9' x 38,7 m	Spanplatten	400.000
Guararapes Paineis Ltda.	Caçador/Brasilien	ContiRoll 9' x 37,1 m	MDF	350.000
Fibraplac Chapas de MDF Ltda. [2]	Porto Alegre/Brasilien	ContiRoll 9' x 33,8 m	Spanplatten	320.000
Aglomerados Cotopaxi S.A. (Acosa)	Quito/Ecuador	ContiRoll 9' x 13,8 m	Spanplatten	240.000
N.N.	Westasien	ContiRoll 7' x 27,1 m	MDF	200.000
Jixiang Plantation Timber Products Co. Ltd.	Sishou/China	ContiRoll 8' x 22,1 m	MDF	226.000
Changge Tianzheng System Board Co. Ltd.	Changge/China	ContiRoll 4' x 33,8 m	MDF	120.000
P.T. Canang Indah	Medan/Indonesien	ContiRoll 8' x 28,8 m	Spanplatten	330.000
Dieffenbacher				
Kronospan OSB Sp.zo.o.	Strzelce Opolskie/Polen	CPS 8,5' x 35,5 m	OSB	460.000
Kronospan OSB FLLC	Mogilev/Weißrussland	CPS 8' x 58,4 m	OSB	600.000
OAO Dyatkovo DOZ	Dyatkovo/Russland	CPS 6' x 23,4 m	Spanplatten	220.000
Floraplac Industrial MDF Ltda. [2]	Paragominas/Brasilien	CPS 9' x 42 m	MDF	430.000
Duraplay de Parral S.A. C.V. [2]	Hidalgo del Parral/Mexiko	CPS 8' x 17,4 m	MDF	120.000
Pro MDF S.A.P.I.B. de C.V.	Huimanguillo/Mexiko	CPS 8' x 24,9 m	MDF	160.000
ZRK Industries Pvt. Ltd.	Peshawar/Pakistan	CPS 8' x 27,9 m	MDF	230.000
N.N.	Westasien	CPS 8' x 35,9 m	MDF	240.000
Guizhou Yuanfang	China	CPS 8,5' x 30 m	OSB	220.000
Shouguang Luli Wood Co. Ltd.	China	CPS 8,5' x 39,5 m	OSB	300.000
Shandong Heyou Group Co. Ltd.	China	ContiPlus 4' x 53,9 m	MDF	210.000
Guangxi Yongfu Longteng Wood Co. Ltd.	China	ContiPlus 4' x 48,8 m	MDF	200.000
Henan Puyan Bright MDF Co. Ltd.	China	ContiPlus 4' x 45,5 m	MDF	200.000
Hubei Songzi Hangsen Wood Co. Ltd.	China	ContiPlus 4' x 48,8 m	MDF	200.000
Henan Shangqiu Dingfeng Wood Co. Ltd.	China	ContiPlus 4' x 33,9 m	Spanplatten	180.000
Yunnan Xinzexing Co. Ltd.	China	ContiPlus 4' x 28,9 m	Spanplatten	150.000

1) m^3/Jahr, 2) Aufträge wurden aufgrund von noch fehlenden Anzahlungen vorerst nicht fest verbucht

Anmerkung: In der Übersicht sind Bestellungen über komplette Holzwerkstoff-Produktionslinien oder Teilanlagen aufgeführt, die im Verlauf des Jahres 2013 bei den Anlagenherstellern Siempelkamp Maschinen & Anlagenbau GmbH & Co. KG, Krefeld, und Dleffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, eingegangen sind. Die Zusammenstellung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Quelle: EUWID (nach Angaben von Anlagenherstellern)

Die als Ersatz für zwei Mehretagenanlagen errichtete kontinuierliche Produktionslinie im Werk II am Pfleiderer-Standort Neumarkt wurde im Dezember 2013 in Betrieb genommen. (Foto: SGS Industrial Services)

Gruppe, St. Johann/Österreich, ist ein für den im Juli 2011 übernommenen Standort Gagarin/Russland, projektiertes MDF/HDF- und Laminatbodenwerk.

Im Verlauf der nächsten zwei Jahre will die Kronospan-Gruppe an dem neuen Standort Shaksha/Region Ufa in der russischen Republik Bashkortostan ein weiteres Spanplattenwerk errichten. Beim Aufbau des unter Kronospan Bashkortostan LLC firmierenden Werkes sollen die Anlagen aus dem im September 2012 stillgelegten Spanplattenwerk der Sonae UK Ltd., Knowsley/Großbritannien, zum Einsatz kommen, die Kronospan im November 2012 erworben hat. Im Zuge der Verlagerung soll die im Jahr 2000 von Dieffenbacher gelieferte kontinuierliche Presse noch verlängert werden.

2013 wurden insgesamt 27 Anlagen verkauft

Im Geschäftsjahr 2013 haben die beiden Komplettanlagenlieferanten Siempelkamp und Dieffenbacher nach bislang vorliegenden Informationen insgesamt 27 Produktionslinien oder Teilanlagen verkauft. Davon konnten drei von südamerikanischen Holzwerkstoffherstellern bestellte Anlagen aufgrund von noch ausstehenden Anzahlungen zumindest vorerst noch nicht fest als Auftrag verbucht werden. Darüber hinaus sind im Auftragseingang des Jahres 2013 einzelne Projekte enthalten, die bereits in den Vorjahren bestellt, dann von Seiten der Auftraggeber allerdings wieder zurückgestellt worden waren. Diese Projekte wurden zwischenzeitlich wieder aufgenommen. Ein Beispiel ist der bereits im Verlauf des Jahres 2009 bei Siempelkamp platzierte Auftrag des indonesischen Holzwerkstoffherstellers P.T. Canang Indah, Medan, über eine Spanplattenanlage, der nach längerer Verzögerung erst jetzt wieder aktiviert wurde.

China war im vergangenen Jahr mit insgesamt zehn Aufträgen erneut der größte Absatzmarkt. Mit sechs Aufträgen lag der Schwerpunkt weiterhin bei MDF-Anlagen, darüber hinaus haben chinesische Holzwerkstoffhersteller auch zwei Spanplatten- und zwei OSB-Anlagen bestellt. Von den insgesamt zehn China-Projekten entfallen drei auf breite Anlagen und sieben auf 4 ft-Produktionslinien. Drei MDF-Anlagen für Abnehmer aus Westasien, von denen zwei bislang nicht bekannt gegeben wurden, sowie die Spanplattenanlage für Indonesien komplettieren den Auftragseingang aus Asien. Damit kamen im vergangenen Jahr insgesamt 14 Aufträge bzw. über die Hälfte des weltweiten Auftragseingangs aus dieser Region.

Holzwerkstoffhersteller aus Süd- und Mittelamerika haben 2013 insgesamt sieben Anlagen bestellt. Im einzelnen handelt es sich um zwei MDF- und zwei Spanplattenanlagen für Brasilien, eine Spanplattenanlage für Ecuador und zwei MDF-Anlagen für Mexiko. Nordamerika taucht im Auftragseingang für Gesamt-/Teilanlagen von Siempelkamp und Dieffenbacher dagegen auch im vergangenen Jahr nicht auf.

In Mittel- bzw. Westeuropa wurden 2013 verschiedene Investitionsprojekte in den Bereichen Spanplatten, Holzfaserdämmplatten und LVL umgesetzt und größtenteils auch abgeschlossen. Neue Aufträge gab es dagegen keine; der im Jahresverlauf erwartete Auftrag für die Rauch-Spanplattenlinie hat sich weiter verzögert. Für Standorte in Osteuropa und Russland wurden sechs Anlagen bestellt, jeweils zwei für Spanplatten, MDF/HDF und OSB.

Siempelkamp hat im vergangenen Jahr zehn Produktionslinien verkauft, davon sechs MDF/HDF-Anlagen und vier Spanplattenanlagen. Der Fibraplac-Auftrag wurde dagegen noch nicht in den Auftragseingang aufgenommen. 2012 hatte das Unternehmen insgesamt acht Aufträge abgeschlossen (vier MDF/HDF-Anlagen, zwei Spanplattenanlagen, eine LVL-Anlage sowie eine Produktionslinie für Spezialprodukte im Bereich Fassadenplatten).

Der Auftragseingang von Dieffenbacher umfasste 2013 insgesamt 14 feste Aufträge. Bei den Bestellungen von Floraplac und Duraplay de Parral stand die Fixierung bis ins erste Quartal 2014 noch aus. 2012 hatte Dieffenbacher insgesamt elf Anlagen als Auftragseingang verbucht.

Damit hatten Siempelkamp und Dieffenbacher im Jahr 2012 zusammen 19 Holzwerkstoffanlagen mit kontinuierlicher Presse verkauft. Die von chinesischen Anlagenherstellern gelieferten kontinuierlichen Produktionslinien wurden in dieser Übersicht nicht berücksichtigt.

Gesamtkapazität wird mit den laufenden Projekten auf über 19 Mio m³/Jahr steigen

Kronospan setzt Expansion in West- und Osteuropa fort

Während andere europäische Holzwerkstoffhersteller Kapazitäten abbauen mussten oder ihr Expansionstempo verlangsamt haben, ist die Kronospan-Gruppe auch in den letzten Jahren deutlich gewachsen.

Nach der Ende März abgeschlossenen Übernahme von zwei Werken der zur Sonae Industria SGPS S.A., Maia/Portugal, gehörenden Isoroy S.A.S., Antony, ist das Unternehmen jetzt auch in Frankreich mit eigenen Werken vertreten. In Spanien hat Kronospan im letzten Sommer einen weiteren MDF-Hersteller übernommen. In Weißrussland, in Russland und in Ungarn sind seither eine MDF-Anlage, ein OSB-Werk und eine modernisierte Spanplattenlinie in Betrieb gegangen. In Osteuropa laufen die Baumaßnahmen für mehrere neue Produktionsstandorte. Bis Ende 2015 sollen unter anderem eine neue OSB-Linie in Polen, ein OSB-Werk in Weißrussland und ein Spanplattenwerk in Russland anlaufen. Weitere Projekte sind in der Planung. Selbst in zuletzt eher schlecht laufenden Märkten wie in Italien sieht das Unternehmen dabei noch Expansionsmöglichkeiten.

Die Kronospan-Gruppe ist in den letzten zwei Jahrzehnten vor allem in Ost- und Südosteuropa stark gewachsen. In vielen Ländern hat das Unternehmen als erster mitteleuropäischer Holzwerkstoffhersteller investiert; die dadurch erreichte Ausgangsposition wurde im Verlauf der letzten Jahre schrittweise ausgebaut. In Polen wurden die ersten Investitionen bereits im Jahr 1989 umgesetzt, Tschechien folgte 1995. Neben weiteren polnischen Werken wurde bis zum Jahr 1997 auch ein Standort in Bulgarien aufgebaut. Seit 2003 ist Kronospan in der Slowakei vertreten; das Werk Presov musste allerdings 2009 wieder aufgegeben werden. Das erste russische Werk wurde 2004 in Betrieb genommen. Im gleichen Zeitraum wurden auch die Märkte in Rumänien, Ungarn, der Ukraine und in Kroatien mit eigenen Standorten erschlossen. In Lettland ist Kronospan seit 2005 vertreten, in Serbien seit 2007 und in Weißrussland seit 2011. Inzwischen hält das Unternehmen in verschiedenen osteuropäischen Märkten eine führende Position, in mehreren Ländern ist Kronospan der einzige relevante Holzwerkstoffhersteller.

In West- bzw. Mitteleuropa lagen die Schwerpunkte bis vor wenigen Jahren in Österreich, Deutschland, Großbritannien und in Luxemburg. Ab 2007 wurden auch in dieser Region weitere Märkte über eigene Produktionsstandorte erschlossen. Die erste derartige Investition war der Aufbau des Beschichtungswerkes im italienischen San Vito al Tagliamento. In den Jahren 2012 und 2013 hat Kronospan über Liquidationsverfahren mehrere Standorte in Spanien erworben. Der spanische Markt war zuvor bereits über eine im Jahr 2003 gegründete Vertriebsgesellschaft bearbeitet worden. Mit der Übernahme der beiden Isoroy-Werke in Auxerre und Le Creusot-Montchanin ist Kronospan jetzt auch in Frankreich direkt vertreten; von dort aus sollen künftig auch die Benelux-Märkte verstärkt bearbeitet werden. Damit verfügt das Unternehmen inzwischen in fast allen wichtigen europäischen Märkten über eigene Produktionskapazitäten. Mit den in den letzten Jahren umgesetzten Investitionen und Akquisitionen hat die Kronospan-Gruppe auch solche Märkte erschlossen, die früher vor allem von der Krono-Gruppe Schweiz bearbeitet worden waren. Beispiele sind die Ukraine, Ungarn und jetzt auch Frankreich.

Außerhalb Europas hat sich die Kronospan-Gruppe bislang in China, den USA und in der Türkei engagiert. In China hatte das Unternehmen in den Jahren 2000 bzw. 2003 die Mehrheit an zwei MDF/HDF- und Laminatbodenstandorten erworben.

Die 1982 abgeschlossene Übernahme des früheren Heidapal-Spanplattenwerkes in Sandebeck war die zweite größere Auslandsinvestition der Kronospan-Gruppe. (Foto: EUWID)

Im Werk Peking werden inzwischen nur noch MDF/HDF produziert; die Laminatbodenproduktion wurde an dem Standort Danyang zusammengefasst. Im März 2008 wurde ein MDF/HDF-Werk in den USA in Betrieb genommen. Im September 2010 folgte schließlich die Mehrheitsbeteiligung an dem türkischen Spanplatten- und MDF/HDF-Hersteller SFC Entegre Orman Urunleri Sanayi ve Ticaret A.S., Kastamonu. Dieser Standort wurde im Jahr 2012 noch um eine OSB-Anlage ergänzt.

Laut einer aktuellen Unternehmenspräsentation gehören der Kronospan-Gruppe derzeit insgesamt über 50 Produktions- und Vertriebsgesellschaften weltweit an. Davon haben 12 ihren Sitz in Westeuropa (Deutschland, Großbritannien, Luxemburg, Italien, Spanien), 15 in Südosteuropa (Ungarn, Rumänien, Bulgarien, Kroatien, Serbien, Griechenland, Zypern, Türkei), 19 in Osteuropa (Polen, Tschechien, Slowakei, Litauen, Lettland, Weißrussland, Ukraine, Russland) und fünf außerhalb Europas (China, USA). Die Gruppe betreibt nach eigenen Angaben über 40 Produktionsstandorte und beschäftigt rund 12.000 Mitarbeiter. Das Produktionsprogramm umfasst neben Holzwerkstoffen auch verschiedene Vorprodukte wie zum Beispiel Formaldehyd, Leim-/Imprägnierharze, Dekorpapier, Melaminfilme, Schichtstoffe sowie Halb-/Fertigfabrikate wie zum Beispiel Möbelteile, Elemente, Laminatboden, Paneele.

Weltweit 34 Standorte für Holzwerkstoffe

Nach den dem EUWID vorliegenden Informationen produziert die Kronospan-Gruppe derzeit in weltweit 31 Werken Spanplatten, MDF/HDF oder OSB. Die Standorte Mogilev/Weißrussland und Shaksha/Russland befinden sich noch im Bau. Das OSB-Werk in Mogilev soll im vierten Quartal 2014, das Spanplattenwerk in Shaksha im Verlauf des Jahres 2015 anlaufen. Das Spanplattenwerk in Bischweier wurde dagegen im Dezember 2010 auf unbestimmte Zeit stillgelegt; nach der im Januar 2014 eingegangenen Verlängerung der immissionsschutzrechtlichen Genehmigung ist eine Wiederinbetriebnahme bis Ende Februar 2017 möglich. Die Gesellschafter der Kronospan-Gruppe sind zudem gemeinsam mit Gesellschaftern der Krono-Gruppe Schweiz an dem Spanplatten- und MDF/HDF-Werk der M. Kaindl Holzindustrie KG, Wals/Österreich, beteiligt. Ansonsten werden die beiden Gruppen, die aus dem gleichen Ursprungsbetrieb in Lungötz bei Salzburg hervorgegangen sind, komplett getrennt geführt.

Expansion der Kronospan-Gruppe

Jahr	Ort	Hauptprodukt
2014	Le Creusot/Frankreich	MDF
2014	Auxerre/Frankreich	Spanplatten
2013	Mogilev/Weißrussland	OSB
2013	Shaksha/Russland	Spanplatten
2013	Elektrogorsk/Russland	Spanplatten
2013	Villabrazaro/Spanien	MDF
2012	Burgos/Spanien	Spanplatten
2012	Salas de los Infantes/Spanien	MDF
2011	Smorgon/Weißrussland	Spanplatten, MDF
2010	Kastamonu/Türkei	Spanplatten, MDF, OSB
2009	Brasov/Rumänien	OSB
2009	Strzelce Opolskie/Polen	MDF, OSB
2009	Lapovo/Serbien	Spanplatten
2007	Szombathely/Ungarn	Spanplatten
2007	Spremberg/Deutschland	Elemente
2007	San Vito al Tagliamento/Italien	Beschichtung
2007	Veliko Tarnovo/Bulgarien	Spanplatten
2005	Riga/Lettland	Spanplatten, OSB
2005	Oxford/Alabama	MDF
2004	Mohács/Ungarn	MDF
2004	Novovolynsk/Ukraine	Spanplatten
2004	Bjelovar/Kroatien	Spanplatten
2004	Sebes/Rumänien	Spanplatten, MDF
2004	Egorievsk/Russland	MDF, Spanplatten, OSB
2003	Rudawa/Polen	Dekorpapier
2003	Zvolen/Slowakei	Spanplatten
2003	Danyang/China	MDF, Laminatboden
2001	Bischweier/Deutschland	Spanplatten
2000	Peking/China	MDF
1998	Mielec/Polen	Spanplatten, MDF
1997	Bourgas/Bulgarien	OSB
1996	Pustków/Polen	Schichtstoffe
1995	Jihlava/Tschechien	Spanplatten, OSB
1994	Sanem/Luxemburg	MDF, OSB
1993	Lampertswalde/Deutschland	MDF, Laminatboden
1992	Posen/Polen	Dekorpapier
1989	Szczecinek/Polen	Spanplatten, MDF
1982	Sandebeck/Deutschland	Spanplatten, MDF
1970	Chirk/Großbritannien	Spanplatten, MDF
1959	Salzburg/Österreich 1)	Spanplatten, MDF
1897	Lungötz/Österreich 1)	Laminatboden

Anmerkung: In der auf einer Kronospan-Übersicht basierenden Aufstellung ist angegeben, in welchem Jahr der Standort in die Kronospan-Gruppe integriert wurde. In der Spalte „Hauptprodukt" wird aufgeführt, welche Produkte an dem Standort hauptsächlich produziert werden. Der Fokus liegt dabei auf der Holzwerkstoffproduktion; an den einzelnen Standorten vorhandene Vorprodukt- oder Weiterverarbeitungskapazitäten wurden nur in Ausnahmefällen berücksichtigt.

1) Beteiligung

Quelle: EUWID (nach Angaben der Kronospan-Gruppe)

Unter Berücksichtigung der zwei noch laufenden Neuinvestitionen in Mogilev und Shaksha sowie des auf unbestimmte Zeit stillgelegten Werkes Bischweier gibt es in der Kronospan-Gruppe derzeit insgesamt 34 Produktionsstandorte für Holzwerkstoffe. Nach dem EUWID vorliegenden Informationen sind dort insgesamt 56 Produktionslinien installiert. In dieser Summe wurden auch die ältere der zwei in Burgos installierten Spanplattenanlagen, die nach der Übernahme durch Kronospan nicht wieder in Betrieb genommen wurde, und die in Strzelce Opolskie geplante OSB-Anlage mit eingerechnet. Die insgesamt 56 Produktionslinien verteilen sich auf 43 Anlagen mit kontinuierlicher Presse, drei Kalanderanlagen und zehn Ein-/Mehretagenanlagen.

An 20 der insgesamt 34 Holzwerkstoff-Standorte gibt es eine Produktionslinie. An neun Standorten sind jeweils zwei Anlagen installiert. In Chirk, Jihlava und Kastamonu gibt es drei Produktionslinien, in Egorievsk vier und in Szczecinek sind sogar fünf Anlagen aufgebaut. An den insgesamt 14 Standorten mit mehreren Produktionslinien werden mit Ausnahme von Burgos (zwei Spanplattenanlagen, eine davon stillgelegt) jeweils unterschiedliche Produkte produziert. In Chirk, Steinheim-Sandebeck, Szczecinek, Mielec, Sebes und Smorgon laufen jeweils Spanplatten- und MDF/HDF-Anlagen. In Jihlava, Bourgas und Riga sind Spanplatten- mit OSB-Linien kombiniert. In Sanem laufen eine MDF/HDF- und eine OSB-Anlage, die gleiche Anlagenausstattung ist für den Standort Strzelce Opolskie vorgesehen. In Egorievsk und Kastamonu bestehen Produktionsmöglichkeiten für alle drei Holzwerkstofftypen. Damit produziert die Kronospan-Gruppe nach Abschluss der derzeit noch laufenden Projekte an insgesamt 22 Standorten Spanplatten, in 18 Werken MDF/HDF und in neun Werken OSB.

Unter Berücksichtigung der derzeit laufenden bzw. fest geplanten Neu- und Erweiterungsinvestitionen wird die Gesamtkapazität der insgesamt 34 Holzwerkstoff-Standorte der Kronospan-Gruppe bis Ende 2015 auf über 19 Mio m³/Jahr steigen. Davon entfallen rund 10,3 Mio m³ auf Spanplatten, 5,2 Mio m³ auf MDF/HDF und 3,6 Mio m³ auf OSB. Bei Spanplatten variieren die Standortkapazitäten zwischen 60.000 m³ und 1 Mio m³. In Jihlava kann Kronospan auf zwei Produktionslinien bis zu 1 Mio m³ produzieren. Die Spanplattenanlagen in den Werken Sebes und Bischweier waren über Pressenverlängerungen jeweils auf eine Kapazität von rund 800.000 m³ gebracht worden. Die Spanplattenanlage bei der Mehrheitsbeteiligung SFC und in Veliko Tarnovo/Bulgarien bleiben dagegen jeweils unter 100.000 m³. Die MDF/HDF-Standorte der Kronospan-Gruppe können zwischen 80.000 m³ und 700.000 m³ produzieren. Im Bereich OSB betreibt Kronospan in Jihlava, Riga und Brasov drei ähnlich konzipierte kontinuierliche Anlagen, die eine Kapazität von jeweils rund 500.000 m³ erreichen. Das neue OSB-Werk am Standort Mogilev/Weisrussland, soll im Endausbau sogar auf eine Kapazität von rund 600.000 m³ kommen; die für den Standort Strzelce Opolskie projektierte Anlage fällt mit 460.000 m³ etwas kleiner aus.

Neben diesen künftig fünf kontinuierlichen Anlagen setzt die Kronospan-Gruppe für die OSB-Produktion auch drei Mehretagenanlagen und eine Einetagenanlage ein. In Egorievsk hat Kronospan im Herbst 2013 eine Mehretagenanlage in Betrieb genommen, die aus dem Werk Timmins/Ontario der Grant Forest Products Inc. (GFP), To-

September 2010

Die Kronospan-Gruppe übernimmt in einem zweiten Anlauf eine Mehrheitsbeteiligung an dem türkischen Spanplatten- und MDF/HDF-Hersteller SFC Entegre Orman Urunleri Sanayi ve Ticaret A.S., Kastamonu. Die Beteiligung umfasst auch den zu 100 % zu SFC gehörenden Formaldehyd- und Harzhersteller Baks Bati Kimya AS. Der Türenhersteller Dortek Kapi Sanayi ve Ticaret A.S. mit Sitz in Istanbul, an dem SFC eine Beteiligung hält, ist dagegen nicht Bestandteil der Transaktion.

November 2010

Die deutsche Kronospan GmbH stellt mit der „Impulse Collection 2010/2011“ im Werk Steinheim-Sandebeck erstmals eine eigene Dekorkollektion vor.

Die Kronospan-Gruppe konkretisiert mehrere Investitionsprojekte in Ost- und Südosteuropa, die bis Anfang 2012 abgeschlossen werden sollen. Die OSB-Kapazitäten sollen mit einer Neuinvestition in Russland und der Verlagerung einer gebrauchten Anlage in die Türkei weiter ausgebaut werden. Im Spanplattenbereich plant das Unternehmen eine Greenfield-Investition in Weißrussland sowie die Verlagerung einer gebrauchten Anlage nach Lettland. Das im September 2008 angekündigte MDF-Projekt in der Ukraine wird dagegen nicht mehr weiter verfolgt.

Nach längeren Verhandlungen mit verschiedenen weißrussischen Regierungsbehörden unterzeichnet die Kronospan Holdings East Ltd. mit Sitz in Nikosia/Zypern, über die der Großteil der Osteuropa-Aktivitäten der Kronospan-Gruppe koordiniert wird, eine Investitionsvereinbarung für den Bau eines Spanplatten- und MDF/HDF-Werkes an dem Standort Smorgon im Oblast Grodno.

Dezember 2010

Kronospan stellt die Rohspanplattenproduktion im Werk Bischweier am 20. Dezember ab, die Beschichtung läuft noch bis Anfang Februar 2011.

Januar 2011

Die Pfleiderer AG, Neumarkt, verkauft die Produktionsanlagen des stillgelegten Spanplattenwerks der Bau- und Holztechnik Thüringen GmbH (BHT), Ebersdorf-Friesau, an die Wama AG, Glarus/Schweiz. In der Folge werden die Anlagen und Hallenkonstruktionen an die Kronospan-Gruppe weiterveräußert.

Die Geschäftsführung der Kronospan GmbH und der Betriebsrat des Spanplattenwerkes Bischweier einigen sich auf einen Interessenausgleich, den Sozialplan und die Gründung einer Beschäftigungsgesellschaft. Der Standort Bischweier wird damit zum 28. Februar geschlossen. Die von der Stilllegung betroffenen 193 Mitarbeiter wechseln in die Beschäftigungs- und Transfergesellschaft B&Q Activ.

April 2011

Die Kronospan CR Spol. s.r.o., Jihlava/Tschechien, nimmt eine zweite Nut/Federanlage für die Verarbeitung von OSB- und Verlegespanplatten in Betrieb. Damit kann das Unternehmen einen Teil der zuvor aus dem Spanplattenwerk Bischweier abgewickelten Verlegespanplattenlieferungen übernehmen.

Der finanziell angeschlagene spanische Holzwerkstoffhersteller Interbon S.A., Burgos, verhandelt über einen möglichen Einstieg eines Minderheitsgesellschafters. Die vor allem mit der Kronospan-Gruppe geführten Gespräche können dann aber doch nicht zum Abschluss gebracht werden.

Juni 2011

Die Kronospan-Gruppe reicht bei der European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), London, Finanzierungsanträge für die Investitionsprojekte zum Bau eines Spanplattenwerkes in Grodno/Weißrussland und einer OSB-Anlage an ihrem russischen Standort Egorievsk ein.

August 2011

Die Kronospan-Gruppe erwirbt die wesentlichen Produktionsanlagen aus dem seit September 2006 stillgelegten OSB-Werk Timmins/Ontario. Die Anlagen sollen bei der geplanten Erweiterung des unter OOO Kronospan Russia firmierenden Standorts Egorievsk um eine OSB-Linie eingesetzt werden.

September 2011

Die Kronospan Vertriebsgesellschaft mbH, Steinheim-

Die im Mai 2006 stillgelegte Hartfaserplattenanlage an dem ungarischen Standort Mohács wurde durch eine im Juli 2007 in Betrieb genommene neue Produktionslinie für Dünn-MDF ersetzt. (Foto: Kronospan)

ronto/Ontario, nach Russland verlagert worden war. In Sanem und in Kastamonu werden für die OSB-Produktion ebenfalls Mehretagenanlagen eingesetzt, im Werk Bourgas wird auf einer Einetagenanlage produziert.

Rund 25 Neuanlagen seit Anfang der 90er Jahre

Die Kronospan-Gruppe ist in den letzten Jahren sowohl mit Neuinvestitionen als auch über die Übernahme bestehender Standorte bzw. die Verlagerung von zugekauften Produktionsanlagen gewachsen. Seit Anfang der 90er Jahre hat die Kronospan-Gruppe rund 25 neue Produktionslinien mit kontinuierlicher Presse sowie noch eine neue Mehretagenanlage installiert.

Bis 1999 waren diese Anlagen bei der Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH & Co. KG, Krefeld, in Auftrag gegeben worden; Kronospan war damals einer der größten Kunden von Siempelkamp. Die erste Anlage, eine MDF-Linie, hatte Siempelkamp im Jahr 1992 an den Standort Chirk geliefert, 1998 folgte dort eine zweite MDF-Anlage. Weitere MDF-Linien wurden 1993 in Sandebeck, 1994 und 1997 in Szczecinek, 1995 in Sanem und 1998 in Lampertswalde aufgebaut. Contiroll-Spanplattenanlagen wurden 1997 in Chirk und Mielec sowie 1998 in Sandebeck installiert.

In dem nicht direkt der Kronospan-Gruppe zuzurechnenden Kaindl-Werk in Wals hatte Siempelkamp im Jahr 1989 als Ersatz für das durch einen Großbrand zerstörte Werk eine kontinuierliche Spanplattenlinie aufgebaut; der Standort wurde 1999 um eine ebenfalls von Siempelkamp gelieferte MDF/HDF-Anlage erweitert. In Sanem hatte Siempelkamp im Jahr 1996 eine OSB-Mehretagenlinie installiert. 2003 hatte Kronospan noch drei Pressenverlängerun-

Sandebeck, wird gegründet. Über dieses Unternehmen sollen die Handelsaktivitäten auf dem deutschen Markt deutlich ausgebaut werden.

Oktober 2011

Die türkische Kronospan-Mehrheitsbeteiligung SFC nimmt eine OSB-Anlage in Betrieb. Bei dem Projekt wurde die Mehretagenanlage aus dem im Juni 2009 stillgelegten Werk Châtellerault der Isoroy S.A.S., Antony/Frankreich, eingesetzt.

Kronospan erwirbt die Produktionsanlagen des Anfang Mai 2011 stillgelegten MDF/HDF-Werkes der Varioboard GmbH, Magdeburg.

Dezember 2011

Im Verlauf des Jahres 2011 hat Kronospan bei der im August 2005 mehrheitlich übernommenen SIA Bolderaja Ltd., Riga/Lettland, eine kontinuierliche Produktionslinie installiert. Dabei wurden vor allem Anlagen aus dem im Dezember 2009 stillgelegten Spanplattenwerk der Linopan N.V., Wielsbeke/Belgien, eingesetzt.

März 2012

Die polnischen Kartellbehörden (Urzqd Ochrony Konkurencji i Konsumentów UOKiK), Warschau, leiten ein Ermittlungsverfahren gegen die Holzwerkstoffhersteller Kronospan Szczecinek Sp.zo.o. (Szczecinek), Kronospan Mielec Sp.zo.o. (Mielec), Kronopol Sp.zo.o. (Zary), Pfleiderer Grajewo S.A. (Grajewo) und Pfleiderer Prospan S.A. (Wieruszów) ein. Den Unternehmen werden Preisabsprachen bei Spanplatten und MDF vorgeworfen.

Juni 2012

Kronospan will auch das über die weißrussische Kronospan FLLC am Standort Smorgon (Oblast Grodno/Weißrussland) geplante MDF/HDF- und Laminatbodenwerk teilweise über einen EBRD-Kredit finanzieren.

August 2012

Die Kronospan Holdings East Ltd. unterzeichnet eine Investitionsvereinbarung mit der Republik Bashkortostan. Gegenstand ist der Bau eines Holzwerkstoffstandorts im Umfeld der Hauptstadt Ufa.

September 2012

Kronospan erwirbt über die spanische Tochtergesellschaft Business Vita S.L. die Interbon S.A. mit den verbundenen Unternehmen Unopan Tableros de Fibra S.A., Sala de los Infantes, und Puertas Dimara S.A., Toledo. Diese Übernahme erfolgt aus einem Insolvenzverfahren mit anschließender Liquidation. Als Kaufpreis werden 50,5 Mio € festgelegt.

November 2012

Kronospan erwirbt die Produktionsanlagen aus dem im September 2012 stillgelegten Spanplattenwerk der zur Sonae Industria SGPS S.A., Maia/Portugal, gehörenden Sonae UK Ltd., Knowsley/Großbritannien. Die Knowsley-Anlage soll an den neuen Kronospan-Standort in der russischen Republik Bashkortostan verlagert werden.

Im Spanplattenwerk Steinheim-Sandebeck werden während eines dreiwöchigen Umbaustillstands die Streumaschinen ausgetauscht. Zum Jahresende wird in dem Werk zudem eine komplette Aufbereitungslinie für Recyclingholz installiert.

Die italienische Kronospan-Tochtergesellschaft Kronospan Italia s.r.l., San Vito al Tagliamento, will eventuell in die MDF/HDF-Produktion einsteigen. Über erste Anfragen bei den Genehmigungsbehörden und die Durchführung einer Umweltverträglichkeitsprüfung wird das Projekt bekannt.

Dezember 2012

Die Kronospan-Gruppe nimmt das Spanplattenwerk an dem weißrussischen Standort Smorgon in Betrieb. In nachfolgenden Investitionsschritten werden an dem Standort eine MDF/HDF-Anlage installiert und die Weiterverarbeitungskapazitäten ausgebaut.

Januar 2013

Kronospan nimmt in Spanien das MDF/HDF-Werk von Unopan sowie die neuere der zwei Interbon-Spanplattenlinien wieder in Betrieb.

Die Constantia Industries AG, Wien, verkauft die Impress decor-Gruppe an den von der polnischen Ipopema-Gruppe, Warschau, aufgelegten geschlossenen Investmentfonds Ipopema FIZAN 76. In der Holzwerkstoff- und Oberflächenindustrie angestellte Vermutungen über mögliche Verbindungen zwischen dem Fonds und der Kronospan-Gruppe bzw.

Die von Kronospan im November 2012 übernommene Spanplattenlinie aus dem Sonae UK-Werk Knowsley soll nach Russland verlagert werden. (Foto: Dieffenbacher)

gen für MDF/HDF-Anlagen in Szczecinek, Egorievsk und Peking in Auftrag gegeben, dann aber über einen längeren Zeitraum nicht mehr bei Siempelkamp bestellt. Der nächste größere Auftrag war die im ersten Quartal 2013 über die GIM Export-Import, Göttingen, platzierte Form- und Pressenlinie für das Falco-Werk in Szombathely. Nach dem vorübergehenden Ende der direkten Geschäftsbeziehung zu Siempelkamp hat die Kronospan-Gruppe den Großteil der Neuanlagen bei der Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, bestellt. Parallel dazu hatte das Unternehmen im August 2004 eine 70 %-Beteiligung an der Shanghai Wood Based Panel Machinery Co. Ltd. (SWBPM), Shanghai, erworben und dort in der Folge die Entwicklung einer eigenen, später unter der Bezeichnung „Contiplus" vermarkteten kontinuierlichen Presse vorangetrieben. Im Oktober 2007 hatte Kronospan die erste Contiplus in dem damals grundlegend modernisierten Spanplattenwerk in Zvolen in Betrieb genommen. Die zweite Anlage war im Verlauf des Jahres 2009 in das damals neuerrichtete MDF/HDF-Werk in Strzelce Opolskie geliefert worden. Im Mai 2009 hatte Kronospan die SWBPM-Mehrheitsbeteiligung an Dieffenbacher verkauft.

Die erste neue kontinuierliche Dieffenbacher-Produktionslinie war im Spanplattenwerk Bischweier installiert und im Herbst 2003 in Betrieb genommen worden. Diese Anlage wurde im Jahr 2008 nochmals deutlich erweitert, bevor sie im Dezember 2010 auf unbestimmte Zeit stillgelegt wurde. Von 2005 bis 2009

Kronospan-Gesellschaftern werden nicht bestätigt.

Februar 2013

Kronospan Italia erwirbt zusätzliche, an das bestehende Grundstück angrenzende Flächen, die eventuell für das MDF/HDF-Projekt genutzt werden können.

Nach einer längeren Pause bestellt die Kronospan-Gruppe erstmals wieder eine Form- und Pressenlinie bei der Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH & Co. KG, Krefeld. Der Auftrag wird über die GIM Export-Import, Göttingen, platziert. Die kontinuierliche Presse soll die bei der ungarischen Kronospan-Tochtergesellschaft Falco CC, Szombathely, laufende Mehretagenpresse ersetzen. Parallel dazu soll die Endfertigung modernisiert werden.

April 2013

Kronospan zeigt beim Regierungspräsidium Karlsruhe als zuständiger Genehmigungsbehörde den zu diesem Zeitpunkt für Herbst 2013 geplanten Neustart des Spanplattenwerkes Bischweier an. Nach der Produktionseinstellung hat das Unternehmen das Werksgelände als Umschlagplatz für Industriewaldholz und Sägerestholz genutzt; seit 2012 wurden auf der Hackeranlage regelmäßig Hackschnitzel für andere Kronospan-Werke produziert. Die Spanplattenanlage ist grundsätzlich produktionsbereit. In den langanhaltenden Wintern 2011/2012 und 2012/2013 entstandene frostbedingte Schäden wurden zeitnah repariert; als Ersatzteile ausgebaute Komponenten wurden ebenfalls wieder ersetzt.

Die Kronospan-Gruppe übernimmt den russischen Holzwerkstoff- und Möbelhersteller AO Elektrogorskmebel, Elektrogorsk. Für die Spanplattenproduktion wird dort eine Mehretagenanlage eingesetzt. Eine im Verlauf des Jahres 2006 installierte kontinuierliche Produktionslinie wurde bis zum Zeitpunkt der Übernahme nicht in Betrieb genommen.

Die Kronospan-Gruppe nimmt das im Jahr 2010 zurückgestellte OSB-Projekt an dem polnischen Standort Strzelce Opolskie wieder auf. Ein ursprünglich bereits im Dezember 2009 gestellter Förderantrag der Kronospan OSB Sp.zo.o., Strzelce Opolskie, wird von der EU-Kommission genehmigt.

Die Kronospan-Gruppe wird bis zum Jahr 2015 an einem neuen Standort im weißrussischen Mogilev ein weiteres OSB-Werk errichten. In einem zweiten Investitionsschritt soll auf dem Gelände des ebenfalls in Mogilev ansässigen Chemiekonzerns OAO Mogilevkhimvolokno eine Leimharzanlage installiert werden. Die Leimharzanlage soll zum einen die Kronospan-Werke, zum anderen aber auch Holzwerkstoffstandorte des weißrussischen Bellesbumprom-Konzerns, Minsk, versorgen.

Nach einem Besuch von Mitgliedern des Kronospan-Managements im Werk Nettgau der Glunz AG, Meppen, wird in der Holzwerkstoffbranche über Verhandlungen zwischen Kronospan und Glunz über einen möglichen Verkauf des im Jahr 2001 in Betrieb genommenen Spanplatten- und OSB-Werkes spekuliert.

Mai 2013

Mit der Besichtigung der Isoroy-Werke steigt die Kronospan-Gruppe in Verhandlungen über eine mögliche Übernahme der französischen Aktivitäten von Sonae Industria ein. Im weiteren Verlauf konkretisieren sich die Verhandlungen auf das Spanplattenwerk in Auxerre und das Dünnplattenwerk in Montchanin-Le Creusot. Kronospan will sich mit einer solchen Transaktion einen direkten Zugang auf den französischen Markt verschaffen.

Juni 2013

Die Kronospan-Gruppe erhält in dem seit Mitte Dezember 2012 laufenden Liquidationsverfahren über den spanischen MDF-Hersteller Interpanel S.A., Villabrazaro, den Zuschlag. Das Unternehmen hat im Verlauf der am Handelsgericht Lugo durchgeführten Auktion das über die Kronospan MDF S.L., Burgos, abgegebene ursprüngliche Angebot auf 20 Mio € nachgebessert und sich damit gegen die zwei verbliebenen Interessenten durchgesetzt.

Juli 2013

Die EBRD unterzeichnet zwei langfristige Kreditverträge für Investitionsprojekte der Kronospan-Gruppe in Weißrussland und Russland. Rund 100 Mio € sollen für die über die Kronospan OSB FLLC laufende OSB-Investition an dem weißrussischen Standort Mogilev bereitgestellt werden. Für das von Kronospan am Standort Shaksha in der Region Ufa/Republik Bashkortostan geplante Spanplattenwerk hat die EBRD einen Kredit über insgesamt 90 Mio € zugesagt.

hat Dieffenbacher insgesamt acht kontinuierliche Produktionslinien an Kronospan geliefert. OSB-Anlagen wurden in Jihlava (2005), Riga (2007) und Brasov (2008) installiert. 2006 wurde das Werk Egorievsk um eine neue Dieffenbacher-Spanplattenlinie erweitert. 2006 wurden die zwei durch einen Brand schwer beschädigten Einetagen-Spanplattenanlagen in Szczecinek durch eine kontinuierliche Anlage ersetzt. 2008 wurde eine weitere Spanplattenlinie nach Jihlava geliefert. 2007 wurde im ungarischen Mohács eine MDF/HDF-Dünnplattenanlage aufgebaut. Eine weitere Dieffenbacher-Linie ging 2007 in das an dem US-amerikanischen Standort Eastaboga/Alabama errichtete MDF/HDF-Werk. Im vergangenen Jahr hat Dieffenbacher von Kronospan die Aufträge für die in Mogilev und in Strzelce Opolskie geplanten OSB-Anlagen erhalten.

Seit dem Jahr 2000 wurden 17 Werke übernommen

Noch stärker als durch Neuinvestitionen ist die Kronospan-Gruppe in den letzten Jahren mit der Übernahme von bestehenden Standorten und der Verlagerung von Gebrauchtanlagen gewachsen. Mit diesen Transaktionen hat Kronospan in relativ starkem Umfang auch zu der weiter fortschreitenden Konsolidierung in der europäischen Holzwerkstoffbranche beigetragen.

Mit der bereits 1989 abgeschlossenen Übernahme des Werkes Szczecinek hatte Kronospan den Grundstein für die relativ schnelle Expansion in Osteuropa gelegt. Über weitere Akquisitionen kamen im Verlauf der 90er Jahre die Standorte Jihlava und Bourgas dazu. Im Herbst 2000 hatte die Kronospan-Gruppe eine 70 %-Beteiligung an dem Sinhua MDF-Werk der Beijing Building Materials Group Co. Ltd. (BBMG), Peking, erworben und damit erstmals einen Standort außerhalb Europas in die Gruppe integriert. Im Januar 2003 folgte bei der Danyang Fremet Fibreboard, Danyang/Jiangshu, eine weitere Mehrheitsbeteiligung in China.

Nur wenige Monate später übernahm Kronospan zum Jahresende 2003 die Spanplattenaktivitäten der slowakischen Bucina a.s., Zvolen. In den Jahren 2004 und 2005 wurden kurz nacheinander mehrere Akquisitionen und Beteiligungen in Osteuropa abgeschlossen. Das von der italienischen Gruppo Frati S.p.A., Pomponesco, am Standort Sebes aufgebaute MDF- und Spanplattenwerk gehört seit Mai 2004 zur Kronospan-Gruppe. Im August 2004 wurde das Dünnplattenwerk in Mohács integriert. Mit der Iverica d.o.o., Bjelovar, wurde im Dezember 2004 der einzige kroatische Spanplattenhersteller übernommen. Die Mehrheitsbeteiligung an der AS Bolderaja, Riga, wurde im Juli 2005 abgeschlossen. Die im Oktober 2006 vereinbarte Übernahme des Geschäftsbereichs „Holzwerkstoffe“ der Constantia Industries AG, Wien, konnte aufgrund eines Einspruchs der EU-Kommission nicht in der geplanten Form umgesetzt werden. In der Folge wurde die FunderMax GmbH, St. Veit/Österreich, aus der Transaktion ausgenommen, so dass Kronospan zumindest den ungarischen Spanplattenhersteller Falco und die Sprela GmbH, Spremberg, erwerben konnte. Fast gleichzeitig hat Kronospan auch ein kleineres Spanplattenwerk im bulgarischen Veliko Tarnovo übernommen. Die ab Ende 2007 geführten Verhandlungen über eine Mehrheitsbeteiligung an der türkischen SFC wurde erst im zweiten Anlauf im September 2010 abgeschlossen.

August 2013

Die neuere der zwei Spanplattenanlagen in dem früheren Interbon-Werk Burgos und die MDF-Linie in Salas de los Infantes sollen verlängert werden.

Kronospan nimmt Verhandlungen mit möglichen Holz- und Harzlieferanten für das Spanplattenwerk Bischweier auf. Dabei stellt das Unternehmen eine Wiederinbetriebnahme im Januar 2014 in Aussicht.

September 2013

Die Kronospan-Gruppe baut über ein „Expediente de Regulación de Empleo“ (ERE) 36 der zuvor 219 Arbeitsplätze in dem spanischen Spanplattenwerk Burgos-Castañares/Spanien ab.

Die an dem russischen Standort Egorievsk errichtete OSB-Mehretagenanlage geht in Betrieb.

Oktober 2013

Kronospan stellt die Wiederinbetriebnahme des Spanplattenwerkes Bischweier wieder zurück und reicht beim Regierungspräsidium Karlsruhe einen Antrag für eine Verlängerung der immissionsschutzrechtlichen Genehmigung ein.

Die österreichische Schweighofer-Gruppe, Wien, übernimmt von der Kronospan-Gruppe eine Linck-Produktionslinie und will sie für eine Greenfield-Investition in Rumänien bzw. in der Ukraine einsetzen. Kronospan hatte die Anlage ursprünglich für ein Sägewerksprojekt am Standort Brasov/Rumänien vorgesehen. Das Projekt wurde dann allerdings nicht realisiert; die von Linck ausgelieferte Linie wurde im Spanplattenwerk Bischweier zwischengelagert.

Dezember 2013

Kronospan und die französische Sonae Industria-Tochtergesellschaft Isoroy erzielen eine grundsätzliche Einigung über den Verkauf der französischen Werke Auxerre und Le Creusot.

Die Kronospan-Gruppe hat im Jahresverlauf 2013 zwei weitere OSB-Anlagen bei der Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen bestellt. Eine OSB-Anlage soll an dem weißrussischen Standort Mogilev installiert werden, die zweite Linie ist für den polnischen Standort Strzelce Opolskie vorgesehen.

Januar 2014

Jan Ide, zuletzt CEO der Spano Group N.V., Oostrozebeke, wechselt zur Kronospan-Gruppe und soll dort die Leitung der Frankreich-Aktivitäten übernehmen.

Das Regierungspräsidium Karlsruhe verlängert die immissionsschutzrechtliche Genehmigung für das unter Kronospan GmbH firmierende Spanplattenwerk Bischweier um gut drei Jahre bis zum 28. Februar 2017.

Die russische Kronospan-Tochtergesellschaft ООО Kronospan, Egorievsk, reicht beim Bundeskartellamt einen Genehmigungsantrag für die Übernahme der beiden französischen Isoroy-Werke ein.

Februar 2014

Der zur Kronospan-Gruppe gehörende Spanplatten- und MDF/HDF-Hersteller Kronospan Ltd., Chirk/Wales, erhält die Genehmigung für den Bau einer neuen Biomasseanlage auf dem rund 40 ha großen Werksgelände.

Die bei der ungarischen Kronospan-Tochtergesellschaft Falco als Ersatz für die bestehende Mehretagenanlage installierte kontinuierliche Presse wird in Betrieb genommen. Damit wird die bereits seit dem Jahr 2008 laufende Modernisierung des Werkes abgeschlossen.

März 2014

Nach dem Abschluss des am 6. Januar aufgenommenen Informations- und Konsultationsprozesses mit der Belegschaft der beiden Werke und dem Eingang der kartellrechtlichen Genehmigung unterzeichnen Kronospan und Isoroy am 17. März ein Sales and Purchase Agreement (SPA) für die Werke Auxerre und Le Creusot.

Kronospan schließt die Übernahme der beiden Isoroy-Werke über einen Asset-Deal ab. Die beiden Werke werden in neugegründete Kronospan-Gesellschaften eingebracht. Diese Gesellschaften übernehmen auch die dort beschäftigten Mitarbeiter.

Anmerkung: Die Auflistung enthält Beispiele für Veränderungen in der Kronospan-Gruppe seit September 2010. Über die einzelnen Vorgänge wurde in ausführlicher Form jeweils im wöchentlich erscheinenden Informationsdienst „EUWID Holz und Holzwerkstoffe“ berichtet.

Vor dem Hintergrund der im Jahr 2008 einsetzenden Wirtschaftskrise musste auch die Kronospan-Gruppe ihr Expansionstempo verlangsamen; an einzelnen Standorten wurden auch größere Restrukturierungsmaßnahmen oder Desinvestitionen umgesetzt. Die deutlich größeren wirtschaftlichen Schwierigkeiten bei anderen Holzwerkstoffherstellern eröffneten der Kronospan-Gruppe in den folgenden Jahren aber wieder neue Expansionsmöglichkeiten. In Spanien konnte das Unternehmen im September 2012 bzw. im Juni 2013 verschiedene Assets der Interbon S.A., Burgos, und der Interpanel S.A., Villabrazaro, jeweils aus einem Liquidationsverfahren nach Insolvenz erwerben. Mit der im April 2013 abgeschlossenen Übernahme des Holzwerkstoff- und Möbelhersteller AO Elektrogorskmebel, Elektrogorsk, verfügt Kronospan in Russland derzeit über zwei Produktionsstandorte. Die vorerst letzte Akquisition der Kronospan-Gruppe war der im März abgeschlossene Kauf der zwei Isoroy-Werke in Frankreich. Seit dem Jahr 2000 hat die Kronospan-Gruppe damit insgesamt 17 Produktionsstandorte für Holzwerkstoffe vollständig bzw. mehrheitlich übernommen.

Gebrauchtanlagen gehen vor allem nach Osteuropa

In den letzten Jahren hat auch die Verlagerung von gebraucht erworbenen Produktionsanlagen an neue, zumeist in Osteuropa liegende Standorte immer mehr an Bedeutung gewonnen. Bereits im Jahr 2001 hatte die Kronospan-Gruppe die im dritten Quartal 2000 stillgelegte Spanplattenanlage der Rhenodur GmbH, Worms, erworben und später in das Werk Jihlava verlagert. Im gleichen Zeitraum war die im Dezember 2000 abgestellte MDF-Anlage der Junckers Industrier A/S, Koge/Dänemark, nach Mielec transferiert worden. Die in Bourgas ebenfalls seit 2001 laufende Einetagenanlage war zuvor im Kronospan-Werk Chirk für die Spanplattenproduktion eingesetzt und im Zuge der Verlagerung auf OSB umgerüstet worden. Beim Aufbau des Standortes Egorievsk wurde im ersten Investitionsschritt die im Jahr 2001 aus der Insolvenzmasse des israelischen MDF-Herstellers Etz Lavud Ltd., Petah Tikva, übernommene MDF-Anlage installiert und Anfang 2004 in Betrieb genommen.

In den Jahren 2004 und 2009 hat Kronospan zwei gebrauchte Mehretagenanlagen für die Spanplattenproduktion an die Standorte Novovolynsk und Lapovo umgesetzt. 2011 wurde die Ende 2009 stillgelegte Spanplattenanlage der belgischen Linopan N.V., Wielsbeke, nach Riga verlagert. In Kastamonu wurde die OSB-Mehretagenanlage wieder aufgebaut, die ebenfalls bis 2009 im Isoroy-Werk Châtellerault/Frankreich gelaufen war.

An dem weißrussischen Standort Smorgon wurden ab Ende 2011 zuerst die Spanplattenanlage der Bau- und Holztechnik Thüringen GmbH (BHT), Ebersdorf-Friesau, und dann die MDF-Linie der Varioboard GmbH, Magdeburg, wieder aufgebaut. Die beiden Anlagen waren im Januar 2011 bzw. im Mai 2011 stillgelegt und dann über zwischengeschaltete Handelsunternehmen an Kronospan verkauft worden. Die OSB-Mehretagenanlage aus dem GFP-Werk Timmins hatte dort bis zum September 2006 produziert und war dann im Zuge eines Arbeitskampfes auf unbestimmte Zeit stillgelegt worden. Nach der Insolvenz von GFP im Juni 2009 wurde die Anlage zuerst an die auf den Abbau von Industrieanlagen spezialisierte EDS Decommissioning Canada Inc., Montréal/Québec, veräußert und später über die Modul Systeme Engineering AG, Laufen, an Kronospan weiterverkauft. Im November 2012 hat Kronospan auch die zwei Monate zuvor abgestellte Spanplattenlinie der Sonae UK Ltd., Knowsley/Großbritannien, erworben. Diese Anlage ist für das Investitionsprojekt an dem russischen Standort Shaksha vorgesehen.

Unter Einberechnung der Sonae UK-Anlage hat die Kronospan-Gruppe damit seit dem Jahr 2000 insgesamt zwölf gebrauchte Produktionslinien für Holzwerkstoffe erworben und an osteuropäische Standorte umgesetzt. Im einzelnen wurden dabei sieben kontinuierliche Anlagen, vier Mehretagenanlagen und eine Einetagenanlage verlagert. Davon werden sechs Anlagen für die Spanplattenproduktion, drei für MDF/HDF und drei für OSB eingesetzt. Nur bei der Einetagenanlage für das Werk Bourgas wurde das Produktionsprogramm im Zuge der Verlagerung von Spanplatten auf OSB umgestellt; alle anderen Anlagen produzieren auch an dem neuen Standort den gleichen Plattentyp wie bei dem Vorbesitzer.

Kronospan continuing to expand in Western and Eastern Europe

While other European wood-based panels manufacturers have had to scale back their capacity or slow the pace of their expansions, the Kronospan Group has enjoyed significant growth in recent years. The firm now has its own mills in France too after completing its take-over of two mills from Isoroy S.A.S., which is owned by Sonae Industria SGPS S.A., at the end of March. Kronospan acquired another MDF manufacturer in Spain last summer. One MDF plant, one OSB mill and a modernised particleboard line have since been commissioned in Belarus, Russia and Hungary. Construction work on several new production facilities is under way in Eastern Europe. A new OSB line in Poland, an OSB mill in Belarus and a particleboard mill in Russia are to be up and running by the end of 2015. More projects are in the pipeline. The company believes that expansion opportunities exist even in markets that have been rather subdued of late like Italy. Information available to EUWID shows that Kronospan now makes particleboard, MDF/HDF and OSB at 31 mills around the globe. Its locations in Mogilev, Belarus and Shaksha, Russia are still under construction. By contrast, its particleboard mill in Bischweier, Germany closed indefinitely in December 2010. The Kronospan Group thus has a total of 34 facilities making wood-based panels that are home to a total of 56 production lines. These 56 lines break down into 43 systems with a continuous press, three calendar plants and 10 single or multi-opening plants. Ongoing and scheduled investment projects to create or add capacity will bring Kronospan Group's total capacity across all 34 wood-based panels complexes to more than 19 million m³ per year by the end of 2015. Particleboard accounts for 10.3 million m³ of this amount, MDF/HDF for 5.2 million m³ and OSB for 3.6 million m³.

I-BOND®
Stick with the experts

Wir bringen Leistung!

Die I-BOND® MDI-Harze von HUNTSMAN sind eine Produktlinie leistungsstarker und schnellhärtender Harze ohne Zusatz von Formaldehyd für die Verbundplattenindustrie. Durch einfaches Hinzufügen unserer I-BOND® MDI-Harze kann eine deutliche Steigerung der Produktionskapazität erzielt werden, ohne zusätzliche Investitionen tätigen zu müssen.

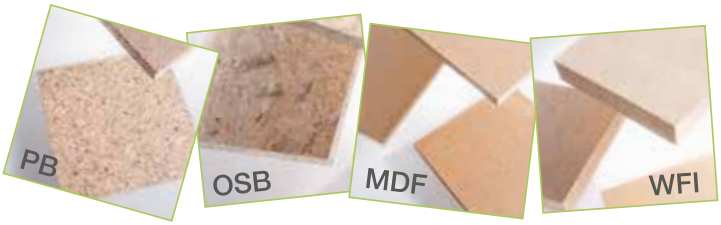
Huntsmans I-BOND® MDI-Harze erhöhen die Produktionsgeschwindigkeit und schaffen einen reibungsloseren Produktionsablauf. Hiermit bieten sie in der Gegenwart eine kosteneffizientere Lösung, während sie zugleich die ökologischen Anforderungen von Morgen erfüllen.

Wenden Sie sich an uns, wenn Sie mehr über die Vorteile der Produktlinie I-BOND® Harze erfahren möchten:

Huntsman Polyurethanes
Everslaan 45
3078 Everberg
Belgium

Telephone
+32 2 758 9676

Email
ibondwood@huntsman.com



HUNTSMAN
Enriching lives through innovation

I-BOND® is a registered trademark of Huntsman Corporation or an affiliate thereof in one or more, but not all, countries.

Abbau der Überkapazitäten hat sich im Verlauf des letzten Jahres weiter fortgesetzt

Märkte für Spanplatten und MDF haben sich wieder ausgeglichen

Nach einer seit Mitte 2011 eher rückläufigen Entwicklung haben sich die mitteleuropäischen Spanplattenmärkte ab dem dritten Quartal 2013 zunehmend stabilisiert. Auch bei MDF gibt es inzwischen erste Anzeichen für einen Ausgleich von Angebot und Nachfrage.

Trotz der auch weiterhin eher verhaltenen Entwicklung in der Möbelindustrie und in den meisten Segmenten der Bauelementbranche können damit die Produktionskapazitäten in der Spanplatten- und MDF-Industrie wieder besser ausgelastet werden. Die meisten Produzenten haben in den letzten Monaten ohne nennenswerte marktbedingte Stillstände durchproduziert. Die letzten größeren Abstellungen hatte es im Sommer 2013 gegeben.

Über den Jahreswechsel haben zahlreiche Hersteller ihre Produktion für durchschnittlich eine Woche abgestellt; einzelne Anlagen sind auch bis zu zwei Wochen gestanden. Darüber hinaus gab es im Verlauf der letzten Monate verschiedene technische Stillstände, die auf technische Probleme, kleinere Anlagenschäden, Wartungs-/Reparaturmaßnahmen und einzelne Umbauprojekte zurückzuführen waren. Insgesamt blieb der Umfang dieser technischen Stillstände aber überschaubar. Die daraus resultierenden Produktionseinbußen konnten zudem durch die günstigen Witterungsbedingungen über die Wintermonate weitgehend ausgeglichen werden; insbesondere im ersten Quartal gab es praktisch keine temperaturbedingten Produktionseinschränkungen.

Dennoch ist es im Verlauf der letzten Monate insbesondere bei Rohspanplatten mehrfach zu kurzzeitigen Versorgungsproblemen gekommen. Besonders kritisch war die Situation im November und in der ersten Dezemberhälfte. Nach einer leichten Entspannung im Januar und Februar hat sich die Versorgungssituation im März eher wieder verschlechtert. Zusätzliche Mengen, bestimmte Stärken und Formate sowie spezielle Qualitäten waren zumindest zeitweise nur schwierig bzw. nur mit deutlichen Preisaufschlägen zu bekommen. Die meisten Spanplattenhersteller gehen davon aus, dass sich diese Situation trotz der dann wieder schwächer werdenden Beschäftigung in verschiedenen Abnehmerbranchen auch im zweiten Quartal fortsetzen wird.

Preistrend hat sich in den letzten Monaten gedreht

Die Anbieter von Rohspanplatten haben die schwieriger werdende Versorgungssituation inzwischen auch zu Preisanhebungen genutzt. Vom Frühjahr 2011 bis ins dritte Quartal 2013 waren die Preise für die meisten Rohspanplattensortimente fast kontinuierlich zurückgegangen. Die

Im Verlauf der letzten Monate ist es insbesondere bei Rohspanplatten mehrfach zu kurzzeitigen Versorgungsproblemen gekommen. (Foto: EUWID)

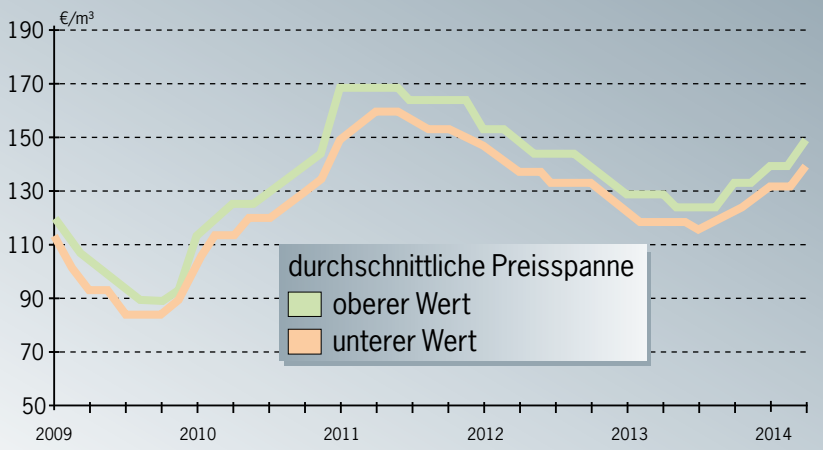
letzten Preisanhebungen waren noch unter dem Einfluss der zum Jahresende 2010 bzw. Anfang 2011 vorgenommenen Desinvestitionen bis zum April 2011 durchgesetzt worden. Damals hatten die Spanplattenhersteller die Preise für E1-Standardspanplatten im Schnitt auf 160-170 €/m³ gebracht.

Bereits im dritten Quartal 2011 mussten die Preise allerdings wieder leicht zurückgenommen werden. In der Folge hatte ein Abwärtstrend eingesetzt, der sich vor allem im Verlauf des Jahres 2012 noch verstärkt und schließlich bis Mitte 2013 angehalten hat. Anfang 2012 waren die Rohspanplattenpreise erstmals wieder unter 150 €/m³ gerutscht. Die Marke von 140 €/m³ war im Mai 2012 unterschritten worden, Anfang 2013 lagen die größeren Abschlüsse wieder unter 130 €/m³. Im Verlauf des zweiten Quartals 2013 fiel dann auch die Marke von 120 €/m³. Im Spotgeschäft gab es auch noch niedrigere Preise; in Einzelfällen wurde auch zu Preisen unter 110 €/m³ geliefert.

Der über mehrere kurz aufeinanderfolgende Anlagen- bzw. Werksstilllegungen im dritten Quartal 2013 erreichte Ausgleich von Angebot und Nachfrage ermöglichte den Spanplattenherstellern eine Stabilisierung der Preissituation. Ab September konnten auch erstmals wieder Preisanhebungen durchgesetzt werden, denen im Verlauf der letzten Monate weitere Schritte folgten. Die Kontraktpreise für Rohspanplatten sind damit im Verlauf des vierten Quartals zumeist wieder über 130 €/m³ gestiegen. In den Abschlüssen für April bzw. für das zweite Quartal wurde die Marke von 140 €/m³ fast flächendeckend überschritten; in Einzelfällen konnten die Spanplattenhersteller noch höhere Preise durchsetzen. Mehrere Unternehmen wollen in absehbarer Zeit wieder durchgehend über 150 €/m³ kommen.

Bei den anderen Rohspanplattensortimenten wurden im Verlauf der letzten Monate ähnliche Preisanhebungen durchgesetzt. Die Preise für beschichtete Platten sind ebenfalls gestiegen; prozentual fallen die Anhebungen allerdings weniger stark aus.

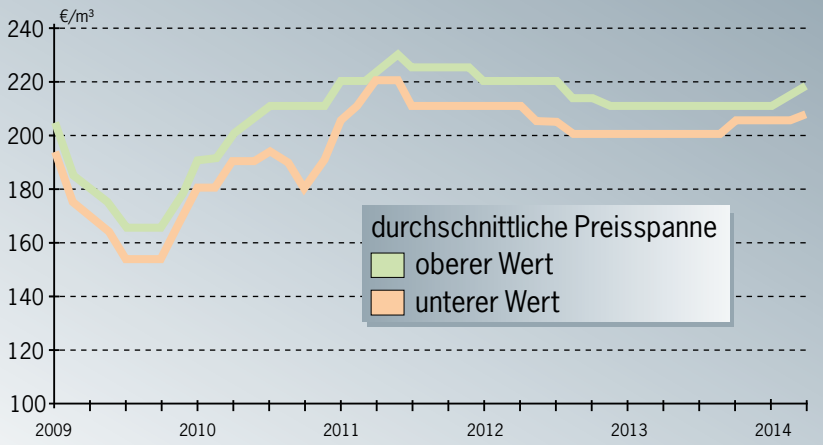
Deutschland: Entwicklung der Rohspanplattenpreise 1)



1) Rohspanplatten Standard E1, 16-19 mm, Industrieabsatz

Quelle: EUWID

Deutschland: Entwicklung der MDF-Preise 1)



1) MDF Standard E1, 16-19 mm, Industrieabsatz

Quelle: EUWID

Dabei ist zu berücksichtigen, dass bei diesen Sortimenten die Preise zuvor auch weniger stark zurückgegangen waren.

Seit März haben auch die mitteleuropäischen MDF/HDF-Hersteller ihre Bemühungen um Preisanhebungen verstärkt. Zahlreiche Unternehmen hatten bereits im Verlauf der letzten Monate immer wieder Vorstöße unternommen, waren allerdings bei ihren Abnehmern auf relativ große Widerstände gestoßen. Die Abnehmer konnten höhere Preisforderungen bis ins erste Quartal zumeist durch eine Umschichtung von Auftragsmengen auf andere Lieferanten umgehen. In der Folge mussten die Hersteller, die durch diese Umschichtungen Aufträge verloren und dadurch mit Auslastungsproblemen zu kämpfen hatten, ihre Preise wieder auf das ursprüngliche Niveau zurücknehmen. Dieses Preisniveau wurde dann auch größtenteils über das erste Quartal fortgeführt.

Ähnlich wie bei Spanplatten konnten die MDF/HDF-Hersteller dann allerdings bei zusätzlichen Bestellungen erste Preisanhebungen durchsetzen. In der Folge wurden ähnliche Forderungen auch in die Kontraktpreisverhandlungen übernommen und dort auch wesentlich konsequenter verfolgt als in den vorangegangenen Verhandlungsrunden. Dadurch konnten

Die österreichische Binder-Gruppe hat die Rohplattenproduktion im MDF-Werk Hallein am 6. März eingestellt, die Schleifstraße und die Aufteilsäge sind noch bis zum 8. März weitergelaufen. (Foto: Binder-Gruppe)

inzwischen vor allem die Preise für einzelne MDF-Sortimente erstmals leicht aufgebessert werden.

Mehrere Anlagen wurden stillgelegt

Der zunehmende Ausgleich von Angebot und Nachfrage ist in erster Linie auf den weiter fortgesetzten Kapazitätsabbau in der europäischen Spanplatten- und MDF/HDF-Industrie zurückzuführen. Darüber hinaus spielt auch die zunehmende Nachfrage aus einzelnen Exportmärkten eine Rolle. Im Verlauf der letzten Monate sind so zum Beispiel die Spanplattenlieferungen in einzelne osteuropäische Länder und nach Italien angestiegen.

Im Verlauf des dritten Quartals 2013 waren allein in Mitteleuropa vier Spanplattenanlagen weggefallen. Die Unilin bvba, Wielsbeke/Belgien, hatte im Zuge der Integration der zum 2. Mai 2013 übernommenen Spano Group N.V. zuerst eine der drei im Werk Oostrozebeke laufenden kontinuierlichen Produktionslinien aus der Produktion genommen. Mitte September war dann die Mehretagenanlage und eine Aufteilsäge in dem der Division „Wielsbeke" zugeordneten Spanplattenwerk in der Ridder de Ghellinckstraat in Wielsbeke stillgelegt worden. Der Großbrand bei der zur Krono-Gruppe Schweiz gehörenden Depalor S.A.S., Phalsbourg/Frankreich, hatte Ende Juli zum Ausfall eines weiteren Spanplattenwerkes geführt. Die Krono-Gruppe Schweiz hatte in der Folge die bestehenden Optionen für den ostfranzösischen Standort geprüft, sich Ende November aber doch gegen einen Wiederaufbau der Spanplattenlinie und damit für die endgültige Stilllegung entschieden. Die zur Sonae Industria SGPS S.A, Maia/Portugal, gehörende Glunz AG, Meppen, hatte Mitte September die Stilllegung der Spanplattenproduktion an dem früheren Hornitex-Standort Horn-Bad Meinberg angekündigt. Die Rohspanplattenanlage, die seit dem vierten Quartal 2012 nur noch zeitweise produziert hatte, war bereits Ende August für unbestimmte Zeit abgestellt worden. Die Beschichtungs- und Zuschnittanlagen wurden Mitte März stillgelegt.

Mit der endgültigen Produktionseinstellung bei der insolventen Gruppo Trombini s.r.l., Piangipane/Italien, ist es im Verlauf der letzten Monate auch in Italien zu einem stärkeren Kapazitätsabbau gekommen. Zuletzt wurde Mitte Januar die Produktion in dem davor nur noch zeitweise betriebenen „Falco"-Spanplattenwerk in Pomposa di Codigoro auf unbestimmte Zeit eingestellt. An den anderen Trombini-Standorten war die Produktion schon zuvor schrittweise ausgelaufen.

Die mitteleuropäischen Produktionskapazitäten für MDF/HDF wurden durch die endgültige Stilllegung der zur Binder-Gruppe, Fügen/Österreich, gehörenden MDF Hallein GmbH & Co. KG weiter zurückgeführt. Die Binder-Gruppe hatte eine entsprechende Entscheidung Mitte Januar bekannt gegeben. Die Rohplattenproduktion im Werk Hallein wurde am 6. März eingestellt, die Schleifstraße und die Aufteilsäge sind noch bis zum 8. März weitergelaufen. In der Folge wurden die vorproduzierten Lagermengen ausgeliefert. Dieser Lagerabbau konnte bis Ende April weitgehend abgeschlossen werden.

Auch nach der Stilllegung des MDF-Werkes Hallein könnte es in der mitteleuropäischen MDF/HDF-Industrie zu weiteren Desinvestitionen kommen. Nachdem die französische Sonae Industria-Tochtergesellschaft Isoroy S.A.S., Antony/Frankreich, den Verkauf des Spanplattenwerkes Auxerre und des Dünnplattenwerkes Montchanin-Le Creusot an die Kronospan-Gruppe Ende März abgeschlossen hat, wird innerhalb der Branche auch mit einer baldigen Stilllegung des MDF-Werkes Ussel gerechnet.

Dem in den letzten Monaten eingetretenen Kapazitätsabbau sind allerdings auch einzelne Investitionen gegenüberzustellen, die das momentan eher ausgeglichene Verhältnis von Angebot und Nachfrage wieder verschieben könnten. Im Spanplattenbereich sind in diesem Zusammenhang vor allem die in den letzten Monaten als Ersatz für Mehretagenanlagen in Betrieb genommenen drei neuen kontinuierlichen Anlagen bei der Pfleiderer Holzwerkstoffe GmbH (Neumarkt), der Swedspan Slovakia s.r.o. (Malacky/Slowakei) und der zur Kronospan-Gruppe gehörenden Falco CC (Szombathely/Ungarn) zu nennen. Diese Anlagen werden derzeit hochgefahren und produzieren noch nicht mit voller Kapazität, so dass sich die aus diesen Investitionen erwarteten Mehrmengen bislang noch kaum auf dem Markt bemerkbar gemacht haben. Die MDF/HDF-Kapazitäten werden sich durch den Aufbau eines neuen Dünnplattenwerkes bei der Homanit Krosno Odrzanskie Sp.zo.o., Krosno/Polen, erhöhen.

Evolution in der Pressentechnologie

– **Geringe Plattentoleranzen** (bis zu +/- 0,05 mm)
– **Breites Dichtespektrum** (350 – 1.000 kg/m³)
– **Highspeed** (2.000 mm/s und schneller)
– **Pressenbreite** bis zu 12 ft (4 m)
– **Variable Breitenverstellung** bis zu 700 mm
– **Geringer Wartungsaufwand und leichte Zugänglichkeit**

DIEFFENBACHER

www.dieffenbacher.de

Brasilianische Holzwerkstoffhersteller setzen Expansion in benachbarten Märkten fort

Auch Vorproduktlieferanten investieren in Südamerika

Trotz der zeitweise schwächeren Marktentwicklung und der daraus resultierenden Zurückstellung von einzelnen Investitionsprojekten wollen die südamerikanischen Holzwerkstoffhersteller ihre Produktionskapazitäten in den nächsten Jahren weiter ausbauen.

Im Verlauf des vergangenen Jahres haben die bislang nur in Brasilien tätigen Unternehmen Guararapes Paineis Ltda. (Caçador/Santa Catarina), Floraplac Industrial MDF Ltda. (Paragominas/Pará), Fibraplac Chapas de MDF Ltda. (Porto Alegre/Rio Grande do Sul) und Berneck S.A. Painéis e Serrados (Araucária/Paraná) neue MDF- bzw. Spanplattenanlagen für ihre Standorte in Brasilien bestellt. Guararapes und Floraplac werden mit den neuen Anlagen erstmals in kontinuierliche Anlagen investieren. Die ursprünglich nur im Bereich Sperrholz tätigen Unternehmen waren 2009 bzw. 2010 jeweils mit einer von Shanghai Wood Based Panels Machinery Co. Ltd. (SWPM), Shanghai, gelieferten Mehretagenpresse in die MDF-Produktion eingestiegen. Fibraplac und Berneck betreiben bereits jeweils zwei MDF/HDF-Anlagen und eine Spanplattenlinie mit kontinuierlicher Presse. Bei Fibraplac laufen alle drei Anlagen am Standort Glorinha/Rio Grande do Sul, bei Berneck sind sie auf die beiden Standorte Araucária/Paraná und Curitibanos/Santa Catarina verteilt. Das schon länger geplante, dann aber zurückgestellte Projekt zur Erweiterung des Standorts Curitibanos um eine Spanplattenanlage soll nach den im Dezember und Januar erteilten Anlagenbestellungen jetzt bis Mitte 2015 abgeschlossen werden.

Expansion in andere Länder

Auch die bereits in stärkerem Umfang international tätigen Unternehmen Duratex S.A. (São Paulo), Maderas y Sinteticos S.A. (Masisa) und Paneles Arauco S.A. (beide Santiago de Chile) haben im Verlauf der letzten Monate bereits bestehende Investitionsplanungen konkretisiert oder neue Projekte angekündigt. Immer stärker geht diese Expansion auch über die bislang hauptsächlich bearbeiteten Märkte Brasilien und Chile hinaus. Zuletzt haben sich vor allem mittelamerikanische Länder zu einem Schwerpunkt entwickelt. Duratex hat seit August 2012 in mehreren Schritten die Mehrheit an dem kolumbianischen Spanplatten- und MDF-Hersteller Tablemac S.A., Medellin, erworben. Masisa hat im Februar 2013 die Assets des mexikanischen Spanplatten- und Schichtstoffherstellers Rexcel S.A. de C.V., Lerma, übernommen und in der Folge den Bau eines MDF-Werkes und die Erweiterung des Masnova-Leimharzwerkes an dem mexikanischen Standort Durango angekündigt. Mit der Pro MDF S.A.P.I.B. de C.V., Huimanguillo/Tabsco, und der Duraplay de Parral S.A. C.V., Hidalgo del Parral/Chihuahua, haben auch zwei einheimische Unternehmen eigene MDF-Projekte in Mexiko angekündigt. In anderen mittelamerikanischen Ländern zieht die Investitionstätigkeit von lokalen Herstellern ebenfalls an; ein Beispiel ist die von der ecuadorianischen Aglomerados Cotopaxi S.A. (Acosa), Quito, geplante kleine Spanplattenlinie.

Paneles Arauco hat sich in den letzten zwei Jahren dagegen auf den Ausbau der Nordamerika-Aktivitäten konzentriert. Der erste größere Schritt war die im September 2012 abgeschlossene Übernahme der Flakeboard Co. Ltd., Markham/Ontario. Im Januar 2014 wurde die Übernahme der drei an der US-Westküste liegenden Werke der Sierra Pine Ltd., Roseville/Kalifornien, vereinbart, mit der sich die Gesamtkapazität der nordamerikanischen Arauco-Werke auf über 3,5 Mio m³/Jahr erhöhen wird. Der eigentlich für das erste

Die Schattdecor-Gruppe will an dem im Januar 2013 von Coveright übernommenen Imprägnierstandort São José dos Pinhais noch in diesem Jahr einen vierten Imprägnierkanal installieren. (Foto: Coveright)

Quartal geplante Abschluss der Transaktion, die die Spanplattenwerke in Martell/Kalifornien und Springfield/Oregon sowie das MDF-Werk in Medford/Oregon umfasst, hat sich allerdings verzögert.

Duratex will mit dem Bau eines neuen Standorts in der Triangulo Mineiro-Region im Bundesstaat Minas Gerais auch in Brasilien weiter investieren. Die im März bekannt gegebenen Planungen sehen die Installation von zwei Produktionslinien für Spanplatten und MDF/HDF vor, die kurz nacheinander im zweiten Halbjahr 2016 bzw. im zweiten Halbjahr 2017 in Betrieb gehen sollen. Mit dem neuen Standort soll sich die Gesamtkapazität von Duratex auf rund 5,6 Mio m³ erhöhen.

Investitionen in die Weiterverarbeitung

Parallel zum weiter fortschreitenden Ausbau der Spanplatten- und MDF-Kapazitäten investieren die großen südamerikanischen Holzwerkstoffkonzerne auch in den Ausbau der Weiterverarbeitung. Im Verlauf des letzten Jahres wurden vor allem in Brasilien und in Chile mehrere Kurztaktpressen und Druck-/Lackieranlagen installiert und in Betrieb genommen. Darüber hinaus haben die Holzwerkstoffhersteller auch in eigene Imprägnierkapazitäten investiert; zuletzt hat vor allem Duratex mehrere Anlagen angekündigt bzw. schon realisiert.

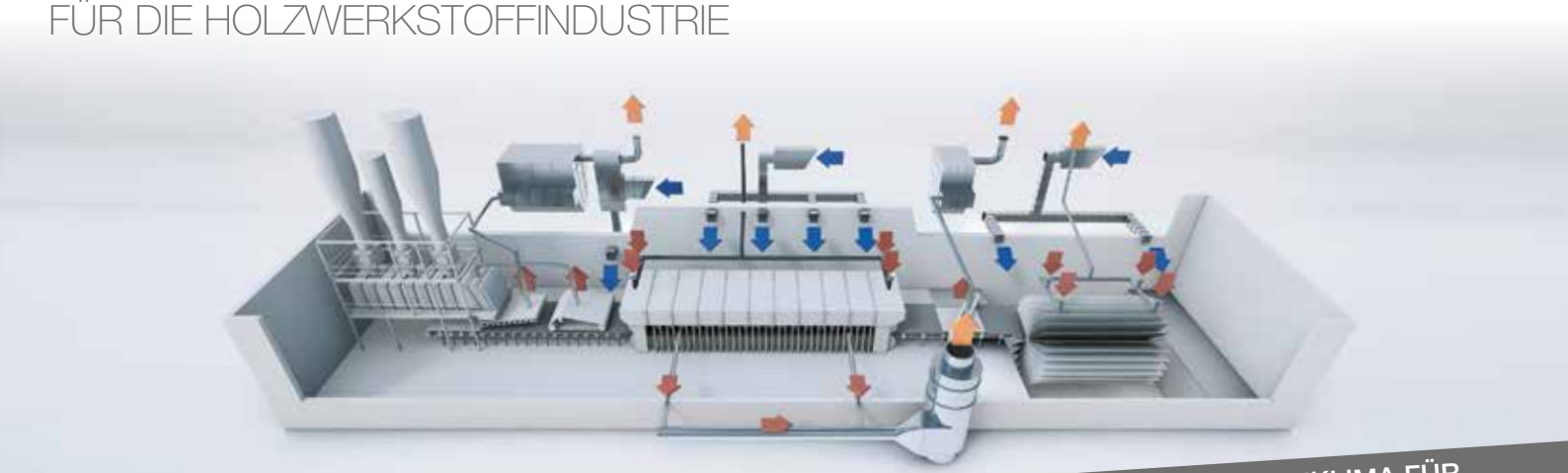
Als Reaktion auf den anhaltenden Ausbau der südamerikanischen Holzwerkstoffkapazitäten wollen auch die Lieferanten von Oberflächenmaterialien und Leim-/Imprägnierharzen stärker in der Region expandieren. Die Schattdecor AG, Thansau, wird bei der im Januar 2013 übernommenen Coveright Surfaces do Brasil Indústria e Comércio Ltda., São José dos Pinhais/Paraná, im Verlauf dieses Jahres einen weiteren Imprägnierkanal aufbauen.

Die Impress decor-Gruppe hatte Mitte Dezember 2012 ihren ersten Imprägnierkanal am Standort Araucária in Betrieb genommen; mit der Installation einer zweiten Anlage sollen die Kapazitäten noch in diesem Jahr verdoppelt werden. Die Interprint-Gruppe, Arnsberg, hat Mitte Januar 2014 mit den Bauarbeiten für das neue Werk in Curitiba (Paraná/Brasilien) begonnen, in dem im ersten Schritt zwei Druckmaschinen installiert werden. Bis Mitte 2015 soll noch ein Imprägnierkanal dazukommen.

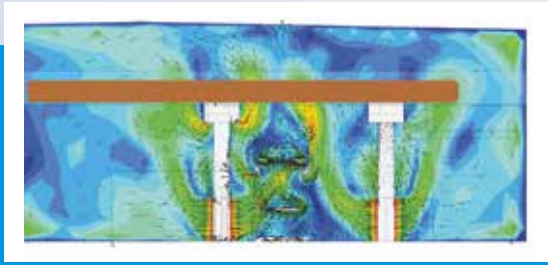
Die Harzkapazitäten sollen unter anderem mit der im November 2013 von der US-amerikanischen Momentive Specialty Chemicals Inc., Columbus/Ohio, angekündigten Investition in ein weiteres Formaldehyd- und Leimharzwerk ausgebaut werden. Im März hat das Unternehmen die Standortsuche auf die drei brasilianischen Bundesstaaten Rio Grande do Sul, Santa Catarina und Paraná eingegrenzt.

scheuch
TECHNOLOGY FOR CLEAN AIR

HALLENKLIMA-MANAGEMENT KONZEPT
FÜR DIE HOLZWERKSTOFFINDUSTRIE



EIN STABILES HALLENKLIMA FÜR OPTIMALE PRODUKTIONSBEDINGUNGEN



Beispiel für eine Luftströmungssimulation

INDIVIDUELLES GESAMTKONZEPT:

- Unterstützt den Produktionsprozess
- Betriebssicherheit durch besseren Maschinenschutz
- Erhöhter Arbeitnehmerschutz
- Effiziente Energienutzung

INTERESSIERT? KONTAKTIEREN SIE UNS:

Scheuch GmbH
Weierfing 68 | A-4971 Aurolzmünster
Tel.: +43/7752/905-0 | E-Mail: office@scheuch.com

www.scheuch.com

Joint Venture Kingdecor investiert in Quzhou in eine doppelbreite Papiermaschine

Dekorpapierhersteller wollen Kapazitäten wieder ausbauen

Während in Mitteleuropa eher mit einer weiteren Konsolidierung in der Dekorpapierindustrie zu rechnen ist, wollen einzelne Unternehmen in den voraussichtlich weiter wachsenden Märkten in Asien und in Südamerika mittelfristig auch wieder größere Investitionsprojekte umsetzen.

Im Verlauf der letzten Monate sind so zum Beispiel das Investitionsprojekt des chinesischen Dekorpapier-Joint Ventures Kingdecor Co. Ltd., Quzhou/Provinz Zhejiang, zum Bau einer weiteren Dekorpapiermaschine sowie die Überlegungen der im vergangenen Jahr durch die Zusammenführung der schwedischen Munksjö AB, Stockholm, mit dem Geschäftsbereich „Label & Processing" der finnischen Ahlstrom Corp., Helsinki, neu entstandenen Munksjö Oyj zum Umbau einer bestehenden Papiermaschine in Brasilien bekannt geworden.

Darüber hinaus hat die brasilianische Formitex-Gruppe im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2013 einen Verkaufsprozess für verschiedene Assets der MD Papéis Ltda., Caieiras/São Paulo, eingeleitet, an dem sich auch europäische Dekorpapierhersteller beteiligt haben. In dem Verkaufsprozess, der sich auf das unter anderem für die Dekorpapierproduktion genutzte Werk Caieiras bezieht, soll es im Verlauf der letzten Monate allerdings mehrfach zu Änderungen gekommen sein, so dass sich die Verhandlungen in die Länge gezogen haben.

Kingdecor will PM 3 Ende 2014 in Betrieb nehmen

Das im September 2004 gegründete Joint Venture Kingdecor, an dem der chinesische Papierhersteller Zhejiang Xian He Special Paper Co., Quzhou, und die Schattdecor AG, Thansau, mit jeweils 50 % beteiligt sind, wird in dem ab 2008 errichteten neuen Werk in Quzhou eine weitere Dekorpapiermaschine aufbauen. In einem ersten Schritt wird an dem Standort, an dem Kingdecor bereits die im September 2009 bzw. im Juni 2011 in Betrieb genommenen Anlagen PM 1 und PM 2 betreibt, eine neue Produktionshalle errichtet. Die Anlageninstallationen sollen im zweiten Quartal anlaufen. Die einzelnen Komponenten werden von chinesischen Anlagenherstellern sowie von der Voith Paper Holding GmbH & Co. KG, Heidenheim, geliefert. Der an Voith Paper vergebene Auftrag umfasst unter anderem Teile der auf Spezialpapiere mit hohem Füllstoffgehalt ausgerichteten Nasspartie, einen „MasterJet"-Stoffauflauf, ein „DuoShake"-Schüttelwerk sowie einen „EcoSoft Delta"-Softnipkalander. Voith war bereits am Bau der PM 1 und PM 2 sowie der im Januar 2006 angelaufenen PM 13 beteiligt.

Die Inbetriebnahme der neuen PM 3 ist für Ende 2014 geplant. Mit einer Siebbreite von 4.500 mm können verschiedene Formate in Doppel- oder Dreifachnutzen hergestellt werden. Ein Schwerpunkt wird dabei auf der in China vorrangig nachgefragten Arbeitsbreite von 1.250 mm liegen, die auf der neuen Maschine dreimal nebeneinander gefahren werden kann. Darüber hinaus sind Kombinationen mit westlichen Arbeitsbreiten von bis zu 2.200 mm und den unter anderem in Russland eingesetzten Arbeitsbreiten von bis zu 1.860 mm möglich. Die PM 3 ist auf Flächengewichte von 30-150 g/m² und eine maximale Produktionsgeschwindigkeit von 750 m/min ausgelegt. Die bestehenden drei Papiermaschinen sind dagegen jeweils 2.800 mm breit.

Das Produktionsprogramm von Kingdecor umfasst weiße und farbige Uni- und Druckbasispapiere. Ein Einstieg in die

Das chinesische Dekorpapier-Joint Venture Kingdecor wird am Standort Quzhou bis Ende 2014 eine dritte Dekorpapiermaschine errichten. (Foto: Schattdecor)

Produktion von Vorimprägnaten wäre über den Einbau einer Leimpresse in eine der bestehenden Anlagen zwar grundsätzlich möglich, ist aufgrund der Marktsituation in China bislang allerdings noch kein Thema.

Die im Werk des Joint Venture-Partners Zhejiang Xian He laufende PM 13 ist auf eine Produktionskapazität von rund 25.000 t/Jahr ausgelegt. Die an einem separaten Standort errichteten zwei anderen Papiermaschinen können rund 35.000 t/Jahr produzieren. Auf der neuen PM 3 soll in Abhängigkeit von der Breitenbelegung eine Kapazität von über 50.000 t/Jahr erreicht werden. Die Gesamtkapazität von Kingdecor wird sich mit der Neuinvestition von bislang rund 95.000 t/Jahr theoretisch auf rund 150.000 t/Jahr erhöhen.

Mittelfristig könnten sich allerdings Änderungen bei der PM 13 ergeben. Bereits beim Bau der PM 1 und der PM 2 an dem neuen Standort war ursprünglich vorgesehen, dass die PM 13 wieder an den Joint Venture Partner zurückgegeben und in der Folge für die Dünnpapierproduktion eingesetzt wird. Aufgrund der Absatzentwicklung im Dekorpapiergeschäft hatte Kingdecor diese Überlegungen allerdings jeweils wieder zurückgestellt und die PM 13 auch weiterhin für die Dekorpapierproduktion genutzt. Die Anlage wird dabei vorrangig für kleinere Losgrößen eingesetzt, während auf den beiden Maschinen in dem neuen Werk in erster Linie großvolumige Aufträge abgearbeitet werden. Nach dem Anlauf der PM 3 wird es allerdings eventuell doch zu Veränderungen bei der PM 13 kommen. Neben der Rückgabe an Zhejiang Xian He ist auch die Umsetzung in das Kingdecor-Werk eine Option.

Bislang eine breite Dekorpapiermaschine

Die PM 3 wird nach der Inbetriebnahme die zweitgrößte Dekorpapiermaschine weltweit. Die bislang größte Anlage ist die PM 1 im Werk Osnabrück der Schoeller Technocell GmbH & Co. KG, Osnabrück. Diese ursprünglich für die Produktion von Fotobasispapieren genutzte Papiermaschine, die mit einer Arbeitsbreite von 4.750 mm und einer Produktionsgeschwindigkeit von bis zu 800 m/min derzeit eine Kapazität von rund 80.000 t/Jahr erreicht, war bis März 2010 in zwei Schritten umgebaut und damit für die Produktion von Dekorpapieren qualifiziert worden. Nach der damaligen Planung sollten auf der Papiermaschine alternierend Dekorpapiere sowie Digital Imaging- und Thermotransferpapiere produziert werden. Auf die Dekorpapierproduktion sollten mit 50.000-60.000 t rund zwei Drittel des Produktionsvolumens entfallen; die verbleibenden 20.000-30.000 t waren für andere Papiersorten vorgesehen.

Inzwischen hat Schoeller Technocell allerdings die Produktion von Digitaldruckpapieren auf die PM 4 am Standort Weißenborn konzentriert. Die PM 1 in Osnabrück wurde damit vorrangig auf die Dekorpapierproduktion ausgerichtet; dabei werden derzeit Produktionsgeschwindigkeiten von bis zu 650 m/min erreicht. Darüber hinaus werden auf der PM 1 auch Rohpapiere für Vliestapeten sowie in geringerem Umfang auch Releaseliner hergestellt.

MEHR AUS HOLZ.

EGGER

ERLEBE DEN UNTERSCHIED

20 neue Dekore in 7 Strukturen: Geben Sie Ihrem Projekt eine ganz persönliche Note. www.egger.com/zoom-video

ZOOM
EINFACH JEDEN TAG

Die Anfang 2010 umgebaute PM 1 im Schoeller Technocell-Werk Osnabrück ist die bislang größte Dekorpapiermaschine weltweit. (Foto: Schoeller Technocell)

Über weitere Optimierungsmaßnahmen soll die Kapazität der PM 1 mittelfristig auf 90.000 t gesteigert werden.

Munksjö hat in den vergangenen Monaten die Qualifizierung der in dem unter Munksjo Brasil Industria e Comercio de Comercio de papeis especiais Ltda. firmierenden Werk Jacareí/São Paulo laufenden Papiermaschine für die Dekorpapierproduktion geprüft. Die Investitionsentscheidung steht allerdings noch aus. Bei einer Realisierung des Projektes würde auch Munksjö eine doppelbreite Papiermaschine für die Dekorpapierproduktion in den Markt bringen. Bislang werden auf der 4.200 mm breiten Anlage vorrangig Releaseliner und Verpackungspapiere produziert; die Produktionskapazität wird mit rund 110.000 t/Jahr angegeben. Die Produktion von Verpackungspapieren wurde aufgrund des in diesem Bereich bestehenden Ertragsdrucks zuletzt allerdings zugunsten von Releaselinern zurückgefahren.

Das Werk Jacareí war mit dem Anfang Dezember 2013 abgeschlossenen zweiten Teilschritt der Munskjö-/Ahlstrom-Transaktion, der Übertragung des LP-Teilbereichs „Coated Specialties" in die neue Munksjö-Gruppe integriert und in der Folge dem Geschäftsbereich „Release Liner" zugeordnet worden. Der Munksjö-Geschäftsbereich „Decor" liefert bislang vor allem aus den Werken Aalen-Unterkochen und Tolosa/Spanien nach Brasilien. Die dortigen Vertriebsaktivitäten wurden zuletzt mit dem Aufbau eines Lagerkonzeptes ausgebaut.

Verkaufsverhandlungen bislang ohne Ergebnis

Nachdem die Arjowiggins Salto Ltda., Salto/São Paulo, die Dekorpapierproduktion zum 1. Juli 2012 endgültig eingestellt hatte, gibt es in Brasilien mit MD Papéis derzeit nur einen Dekorpapierhersteller. Das Unternehmen produziert am Standort Caieiras bislang auf zwei Papiermaschinen Dekorpapier; die Kapazität wird mit rund 30.000 t/Jahr angegeben. Insgesamt laufen in Caieiras vier Papiermaschinen mit einer Gesamtkapazität von rund 72.000 t. Das Produktionsprogramm dieser vier Maschinen umfasst neben Dekorpapier in erster Linie Verpackungspapiere, Masking Tape, Kaffeefilterpapiere und Releaseliner. MD Papéis hatte in den letzten Jahren mehrfach Möglichkeiten für einen weiteren Ausbau der Dekorpapierproduktion geprüft. Anfang 2010 war so zum Beispiel ein Projekt zum Umbau der bislang für Masking Tape und Kaffeefilterpapiere eingesetzten PM 5 auf die Dekorpapierproduktion angekündigt, dann aber doch nicht umgesetzt worden. Auch die Anfang 2013 in Aussicht gestellte Installation einer neuen bzw. erheblich umgebauten Papiermaschine mit einer Produktionskapazität von rund 20.000 t/Jahr wurde bislang nicht weiter konkretisiert.

Stattdessen hat Formitex im Verlauf des dritten Quartals 2013 eine brasilianische Investmentbank mit der Sondierung der Verkaufsmöglichkeiten für das seit 1997 zu der Gruppe gehörende Werk Caieiras beauftragt. Mit einem solchen Verkauf würden die Produktionsaktivitäten von MD Papéis auf den zweiten Standort Limeiras konzentriert, an dem auf drei Kartonmaschinen mit einer Gesamtkapazität von rund 55.000 t/Jahr laufen.

Decor paper manufacturers planning to raise capacity

While further consolidation looks to be on the cards for the Central European decor paper industry, a few companies are hoping to implement larger investment projects in growing Asian and South American markets in the medium term too. In recent months, an investment project by the Chinese decor paper joint venture Kingdecor Co. Ltd. to install another decor paper machine and potential plans by Munksjö Oyj in the past year to rebuild an existing paper machine in Brazil have become public. Munksjö Oyj was created through the merger of Munksjö AB and Ahlstrom Corp.'s Label & Processing division. What is more, the Brazilian firm Formitex launched the process of selling a variety of assets belonging to MD Papéis Ltda. during the second half of 2013. European decor paper manufacturers are also involved in this process, which includes the Caieiras mill that is used to manufacture decor paper. This process had reportedly seen multiple changes in recent months, dragging out negotiations as a result.

Im Zuge des Verkaufsprozesses haben auch europäische Unternehmen ein Interesse an einer Übernahme des Werkes Caieiras gezeigt. Nach unbestätigten Informationen ist eines dieser Unternehmen im Verlauf des ersten Quartals in exklusive Verhandlungen eingestiegen. Ein konkretes Ergebnis ist seither aber nicht bekannt geworden.

Dekorpapiermarkt hat sich wieder leicht erholt

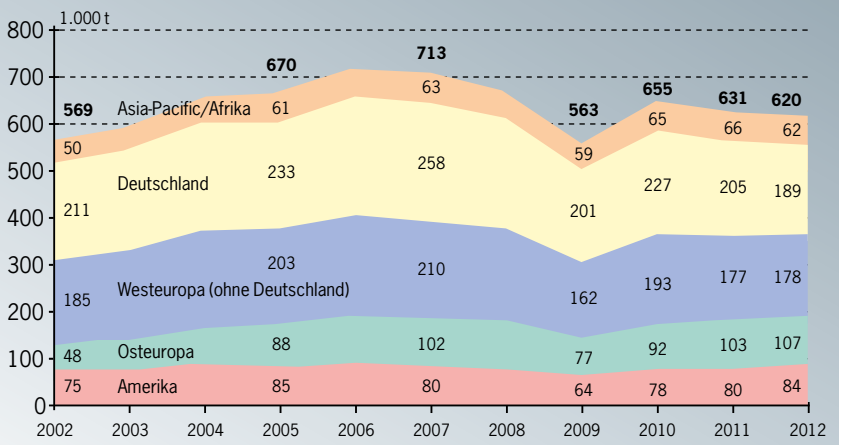
Nach der eher rückläufigen Entwicklung in den vorangegangenen Jahren hat sich der Weltmarkt für Dekorpapier (ohne China) nach Einschätzung mehrerer Hersteller im Gesamtjahr 2013 erholt. Insgesamt wird wieder von einem leichten Marktwachstum in einer Größenordnung von 2-3 % ausgegangen.

In Europa hat sich die Situation zumindest stabilisiert; zum Teil wird auch ein leichtes Plus von bis zu 1 % für möglich gehalten. Der russische Markt hatte sich im ersten Halbjahr rückläufig entwickelt, in der zweiten Jahreshälfte dann aber wieder angezogen. Die Dekorpapiernachfrage aus der Türkei hat weiter zugelegt; die Wachstumsraten haben sich allerdings gegenüber den letzten Jahren deutlich abgeschwächt.

Die Märkte in Nord- und Südamerika haben sich im vergangenen Jahr eher stabil entwickelt. In Nordamerika war im Zuge der allgemeinen konjunkturellen Erholung eigentlich mit einem stärkeren Anziehen des Dekorpapierbedarfs gerechnet worden; bislang lässt diese Belebung allerdings noch auf sich warten. Das Geschäft in Brasilien, dem mit Abstand größten Absatzmarkt in Südamerika, wurde im vergangenen Jahr durch die vorübergehende Anhebung des Importzolls für Dekorpapier und durch die eher wechselhafte Konjunkturentwicklung in der Holzwerkstoff- und Möbelindustrie gebremst.

In Asien und Ozeanien haben die europäischen Dekorpapierhersteller aufgrund der zunehmenden Konkurrenz durch chinesische Anbieter auch weiterhin einen relativ schweren Stand. Die meisten Unternehmen haben sich daher in den letzten Jahren auf die Lieferung spezieller Qualitäten konzentriert. Aber auch in diesem Segment treten chinesische Dekorpapierhersteller immer öfter als Wettbewerber auf.

Dekorpapier: Absatzentwicklung weltweit [1)]



1) ohne China

Quelle: Munksjö

2012 wurden weltweit 620.000 t abgesetzt

Laut der regelmäßig von der Munksjö Germany Holding GmbH, Aalen-Unterkochen, erstellten Marktanalyse war der weltweite Dekorpapierabsatz (ohne China) im Jahr 2012 nochmals leicht um 1,7 % auf 620.000 (2011: 631.000) t zurückgegangen. Bei der Erstellung der bislang letzten Analyse im Mai 2013 hatte das Unternehmen für das Gesamtjahr und die nachfolgenden Jahre wieder ein leichtes Wachstum prognostiziert, das jetzt offensichtlich auch eingetreten ist. Die für 2013 für möglich gehaltenen 640.000-650.000 t wurden allerdings wohl doch nicht ganz erreicht. Für die Jahre 2014 und 2015 wurden in der Munksjö-Absatzprognose 650.000-670.000 t bzw. 660.000-690.000 t genannt. Der bisherige Höchstwert aus dem Jahr 2006, in dem nach Munksjö-Schätzungen weltweit 724.000 t abgesetzt worden waren, wird damit wohl auch in den kommenden Jahren deutlich unterschritten.

Ausgehend von den für das Jahr 2001 angenommenen 521.000 t war der Dekorpapier-Weltmarkt bis zum Jahr 2006 im Schnitt um jährlich 6,8 % gewachsen. In den folgenden Jahren hatte sich der Absatz dagegen zumeist rückläufig entwickelt. 2007 war der Markt nur leicht auf 713.000 t zurückgegangen, 2008 wurden noch 675.000 t erreicht. Unter dem Einfluss der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise brach der Dekorpapiermarkt 2009 um 16,6 % auf 563.000 t ein. 2010 kam es dann wieder zu einem Anstieg auf 655.000 t. Der positive Trend hatte sich im ersten Halbjahr 2011 anfänglich noch fortgesetzt; mit der deutlich schwächeren Entwicklung in der zweiten Jahreshälfte ging der Absatz im Gesamtjahr dann aber doch wieder zurück. Mit dem nochmaligen leichten Rückgang im Jahr 2012 ergibt sich für den Zeitraum 2006 bis 2012 ein durchschnittliches jährliches Minus von 2,6 %.

Von dem im Jahr 2012 erreichten Dekorpapier-Gesamtabsatz in Höhe von 620.000 t entfielen laut der Munksjö-Marktanalyse 474.300 t bzw. 76,5 % auf den europäischen Markt, ein Rückgang um 2,1 % gegenüber dem Vorjahr. In Deutschland ging der Absatz im Jahr 2012 um 7,8 % auf 188.800 t zurück. Die anderen westeuropäischen Märkte haben sich mit 178.300 t (-0,8 %) stabiler entwickelt. In Osteuropa wurde ein Anstieg um 4,1 % auf 107.200 t erreicht. Auf Nordamerika entfielen 45.000 t (-0,7 %), auf Südamerika 39.200 t (+12,6 %), auf Asien ohne China 54.000 t (-6,4 %) und auf andere Regionen 7.500 t (-11,8 %). Der in den Gesamtzahlen nicht berücksichtigte chinesische Dekorpapiermarkt wurde in der letzten Munksjö-Analyse im Jahr 2012 auf rund 450.000 (2011: 390.000) t geschätzt.

Westag & Getalit, Egger und Dekodur bauen Produktionskapazitäten weiter aus

Im ersten Halbjahr laufen drei Schichtstoffpressen an

Mit der bereits abgeschlossenen Verlagerung einer Mehretagenanlage und der Inbetriebnahme von zwei Doppelbandpressen werden die mitteleuropäischen Produktionskapazitäten für Schichtstoffe weiter ausgebaut.

Westag & Getalit installiert derzeit neben der bestehenden Held-Doppelbandpresse (s. Bild) eine CPL-Anlage von Hymmen. (Foto: Westag & Getalit)

Der vor allem auf spezielle Oberflächen und Strukturen ausgerichtete Schichtstoffhersteller Dekodur GmbH & Co. KG, Hirschhorn/Neckar, hat Mitte Februar 2014 eine zweite Mehretagenpresse in Betrieb genommen, die als Gebrauchtanlage erworben und in das Dekodur-Werk Hirschhorn verlagert worden war. Die Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich hat im Verlauf des ersten Quartals in dem unter Egger Kunststoffe GmbH & Co. KG firmierenden Werk Gifhorn die inzwischen siebte kontinuierliche CPL-Anlage installiert; im März wurde mit den ersten Produktionsversuchen begonnen. Bis zur Jahresmitte will auch die Westag & Getalit AG, Rheda-Wiedenbrück, ihre zweite Doppelbandpresse in Betrieb nehmen. Anlagenlieferant ist wie bei Egger die Hymmen Industrieanlagen GmbH, Bielefeld.

Westag & Getalit will mit 70 bar produzieren

Westag & Getalit wird mit dieser Investition seine Schichtstoffkapazitäten um rund 30 % ausbauen. Die im August 2013 bei Hymmen bestellte Anlage, die mit einer Arbeitsbreite von 1,35 m und einer 3 m langen, in eine Heiz- und Kühlstrecke unterteilten Presszone Drücke von bis zu 70 bar fahren kann, wird derzeit in einer neuerrichteten Halle am Standort Rheda-Wiedenbrück aufgebaut. Sobald die neue Anlage abgenommen ist und kontinuierlich läuft, soll die bestehende Doppelbandpresse ebenfalls in die neue Halle verlagert werden. Diese Anlage war von der Held Technologie GmbH, Trossingen, geliefert worden und im Januar 2007 in Betrieb gegangen. Die Held-Presse ist mit einer 1,55 m breiten und 4 m langen, ebenfalls in eine Heiz- und Kühlstrecke aufgeteilten Presszone auf Drücke von bis zu 80 bar ausgelegt und mit zwei unterschiedlich breiten Dichtungskreisen ausgestattet, so dass alternativ Schichtstoffbreiten von 1.320 mm bzw. 1.520 mm hergestellt werden können. Westag & Getalit geht derzeit davon aus, dass die Verlagerung bis zum Jahresende abgeschlossen werden kann. In der Folge sollen die beiden parallel laufenden Doppelbandpressen von einer Bedienungsmannschaft betrieben werden. Der bisherige Standort der Held-Presse soll künftig für die Lagerung von Pressbändern, strukturierten Prägepapieren und Vorprodukten für die Schichtstoffproduktion genutzt werden.

Nach der Inbetriebnahme der Hymmen-Presse wird Westag & Getalit insgesamt zwei Kurztaktpressen für die Produktion von direktbeschichteten Holzwerkstoffen, eine Mehretagenpresse für direktbeschichtete Spanplatten in Hochglanzqualität, zwei Doppelbandpressen für HPL und CPL sowie zwei Mehretagenpressen für die HPL-Fertigung betreiben. Die kontinuierlichen Anlagen sollen unter anderem die zum Jahresbeginn 2014 vorgestellte neue Westag & Getalit-Schichtstoffkollektion produzieren; darüber hinaus werden auf diesen beiden Produktionslinien die zum Beispiel auf die Innentürenproduktion ausgerichteten CPL-Qualitäten hergestellt. Die Mehretagenpressen sollen dagegen zunehmend für die Produktion von HPL-Spezialitäten wie zum Beispiel Hochglanz-HPL, durchgefärbte HPL, Kompaktplatten und Digitaldruck-HPL genutzt werden. Die Arbeitsplatten- und Elementeproduktion sowie die Mineralwerkstofffertigung von Westag & Getalit sind am Standort Wadersloh zusammengefasst.

Egger-Anlage kann auch Hochglanzschichtstoffe

Die Gesamtkapazität des Egger-Werkes Gifhorn wird sich mit der derzeit umge-

setzten Erweiterungsinvestition von bislang rund 27 Mio m²/Jahr auf rund 33 Mio m² erhöhen. Die neue Anlage verfügt wie die letzte, im Dezember 2011 in Betrieb genommene CPL-Presse über eine Arbeitsbreite von 1.400 mm. Die Presszone wird allerdings fast doppelt so lang sein wie bei den bisherigen Anlagen. Mit einer integrierten Kühlstrecke können damit auf der Anlage auch Hochglanzschichtstoffe produziert werden.

Nach einer etwas ruhigeren Phase in den Jahren 1997 bis 2006 hat Egger seine Schichtstoffkapazitäten in den letzten Jahren wieder stärker ausgebaut. Das Unternehmen hatte sich im Jahr 1989 mehrheitlich an dem Werk Gifhorn beteiligt und später auch die ausstehenden Anteile übernommen. Die ursprünglich drei CPL-Anlagen wurden im Juli 1996 um eine vierte Presse ergänzt. Wenig später waren auch die Imprägnierkapazitäten ausgebaut worden. Mit der Inbetriebnahme der fünften CPL-Anlage im August 2007 wurden die Kapazitäten von zuvor gut 18 Mio m²/Jahr auf über 22 Mio m² erhöht. Die ersten fünf Anlagen sind jeweils 1.300 mm breit. Die zwei neuesten Anlagen verfügen dagegen über eine Arbeitsbreite von jeweils 1.400 mm.

Egger setzt die in Gifhorn produzierten Schichtstoffe unter anderem in der Produktion von Arbeitsplatten und Postformingteilen im Stammwerk St. Johann ein, darüber hinaus werden sie auch zu CPL-Kanten weiterverarbeitet. Externe Abnehmer aus der Möbel-, Türenindustrie, dem Fahrzeugbau sowie dem Innenausbau werden vor allem mit speziellen Qualitäten beliefert.

Dekodur kann jetzt auch größere Formate fertigen

Dekodur hat mit der Inbetriebnahme der zweiten Mehretagenpresse sein Produktionsprogramm auch auf größere Formate erweitert. Auf der neu installierten Presse können die Formate 3,05 x 1,32 m, 3,05 x 1,22 und 2,44 x 1,22 m hergestellt werden. Mit dieser Formaterweiterung will Dekodur zusätzliche Anwendungsbereiche in der Möbelindustrie und im Innenausbau erschließen, die bislang nur über den Zukauf von großformatigen Schichtstoffplatten abgedeckt werden konnten. Dieser Zukauf soll schrittweise zurückgefahren werden.

Die in Hirschhorn installierte Zehnetagenpresse war ursprünglich an den italienischen Schichtstoffhersteller Novoplast Laminati S.p.A., Racconigi, geliefert worden. Im Zuge der Verlagerung wurde die von Dekodur gebraucht erworbene Anlage grundlegend überholt und modernisiert. Damit verfügt Dekodur inzwischen über zwei HPL-Anlagen. Bislang hat Dekodur auf einer Zehnetagenpresse produziert, auf der neben dem Standardformat 2,44 x 1,22 m auch das früher vor allem von der Büromöbelindustrie nachgefragte Format 2,44 x 1,70 m hergestellt werden kann. Das Dekodur-Produktionsprogramm wird sich mit der Neuinvestition nur unwesentlich ändern. Mittelfristig soll das Angebot, das bislang HPL-Schichtstoffe in Stärken zwischen 0,6 mm und 4,0 mm umfasst, in Richtung Kompaktplatten für den Innenausbau mit Stärken von bis zu 10 mm erweitert werden.

DUROPAL | wodego | thermopal

PFLEIDERER

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

Erste Standortentscheidungen sollen im Verlauf des zweiten Quartals fallen

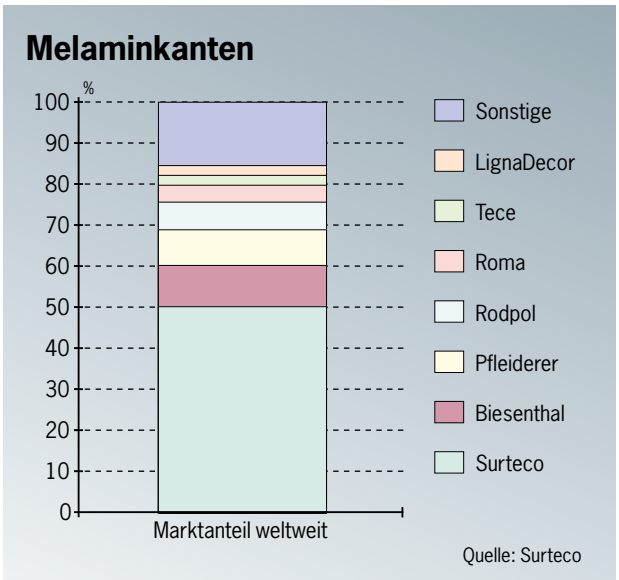
Süddekor-Integration soll bis 2016 abgeschlossen werden

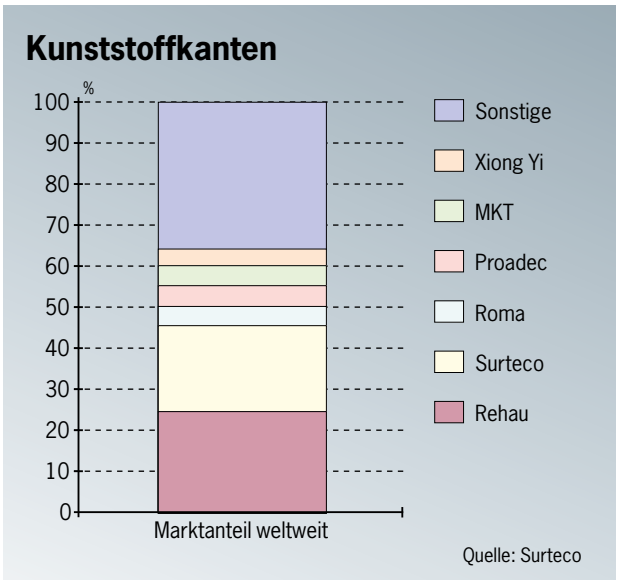
Der Oberflächenhersteller Surteco SE, Buttenwiesen-Pfaffenhofen, will die Integration der Ende November 2013 übernommenen Süddekor-Gruppe im Verlauf des Jahres 2016 weitgehend abschließen.

In einem ersten Schritt wurden bereits kurz nach der Übernahme eine zentrale Einkaufsorganisation und ein produktgruppenübergreifender Vertrieb geschaffen. Noch im Mai sollen die ersten Standortentscheidungen getroffen werden. Surteco wird voraussichtlich die bislang auf zwei Werke in Laichingen und Buttenwiesen-Pfaffenhofen verteilten Dekordruckaktivitäten an einem Standort zusammenfassen. In Deutschland wird es ansonsten zumindest vorerst zu keinen größeren Veränderungen kommen. Die auf die Produktion von Finishfolien ausgerichteten Werke in Laichingen, Buttenwiesen-Pfaffenhofen und Sassenberg werden weitergeführt. Gleiches gilt für die mit der Süddekor-Transaktion neu in die Surteco-Gruppe gekommene Imprägnierung im Werk Heroldstatt. Auch an den Dekorentwicklungsstandorten Willich und Mönchengladbach gibt es laut Surteco vorerst keinen Handlungsbedarf. Auf dem Prüfstand stehen dagegen die nordamerikanischen Produktionsaktivitäten, die auch nach der im vierten Quartal 2013 erfolgten Inbetriebnahme des neuen Werkes in Myrtle Beach/South Carolina noch auf zu viele Standorte verteilt sind.

Weitere Integrationsmaßnahmen sollen in den nächsten Monaten beschlossen und dann nach einem noch festzulegenden Umsetzungsplan größtenteils im Verlauf des Jahres 2015 umgesetzt werden. Die aus der Integration resultierenden Synergieeffekte werden damit erst im kommenden Jahr voll wirksam. 2014 sind dagegen den noch eher überschaubaren Kosteneinsparungen die anfallenden Restrukturierungsaufwendungen gegenüberzustellen. Voraussichtlich im Jahr 2016 soll dann auch die künftige Markenführung festgelegt werden. Zumindest bis zu diesem Zeitpunkt wird Surteco die bestehenden Marken, unter anderem „BauschLinnemann“, „Bausch Decor“, „Kröning“, „Süddekor“, „Süddekor Art“, „Dakor“, in weitgehend unveränderter Form fortführen. Das Unternehmen hat in diesem Zusammenhang auf die zum 1. Juli 2004 abgeschlossene Zusammenführung der Bausch GmbH, Buttenwiesen-Pfaffenhofen, und der Robert Linnemann GmbH & Co. KG, Sassenberg, in der BauschLinnemann GmbH verwiesen. Damals waren die Marken „Bausch“, „Armabord“ und „Linnemann“ noch rund eineinhalb Jahre weitergeführt worden, bevor sie von der einheitlichen Marke „BauschLinnemann abgelöst wurden.

Die Übernahme der Süddekor-Gruppe wurde über die Surteco Decorative Surfaces GmbH, Buttenwiesen-Pfaffenhofen, abgewickelt. Die Süddekor GmbH, Laichingen, und die Dakor Melamin Imprägnierungen GmbH, Heroldstatt, wurden in dieses als Zwischenholding fungierendes Unternehmen integriert. Bei der Süddekor GmbH liegen zudem die Anteile an der Süddekor Art Design+Engraving GmbH, Willich, und der Sueddekor LLC, Agawam/Massachusetts. Surteco Decorative Surfaces bildet





gemeinsam mit der BauschLinnemann GmbH, Sassenberg, und der Bausch Decor GmbH, Buttenwiesen-Pfaffenhofen, die Strategische Geschäftseinheit (SGE) „Papier" der Surteco-Gruppe. BauschLinnemann sind dabei unter anderem die Unternehmen Kröning GmbH (Hüllhorst), BauschLinnemann North America Inc. (Myrtle Beach), Surteco UK Ltd. (Burnley/Großbritannien) und Surteco Italia s.r.l. (Martellago/Italien) zugeordnet. Die 30 %-Beteiligung an der Saueressig Design Studio GmbH, Mönchengladbach, liegt dagegen bei Bausch Decor.

Einsparungen im Einkauf sollen 7,5 Mio € bringen

Die Integration der Süddekor-Gesellschaften in die Surteco-Gruppe soll noch im laufenden Jahr zu Einsparungen im Rohstoffeinsatz führen. Süddekor hat sich mit der Dekorentwicklung und Zylinderherstellung bei Süddekor Art und der Druckfarbenproduktion bei der im Oktober 2013 auf Süddekor Art verschmolzenen DecoColor GmbH, Halle, weitaus stärker als die Surteco-Gesellschaften in der Produktion von Vorprodukten engagiert. BauschLinnemann und Bausch Decor sollen künftig ebenfalls Druckzylinder und Farben von Süddekor Art beziehen.

Im Einkauf von Dekorpapier, Vorimprägnaten, Druckfarben und Lacken will Surteco über die Zusammenführung der Bedarfsmengen und die dadurch möglichen Skaleneffekte größere Einsparungen realisieren. Nach dem bereits im Januar erfolgten Aufbau einer gemeinsamen Einkaufsorganisation hat das Unternehmen relativ schnell ein entsprechendes Beschaffungsprojekt initiiert. Schwerpunkte waren die Aufhebung der bei Süddekor zum Teil noch bestehenden Abrechnungsbesonderheiten, die Vereinheitlichung der Zahlungskonditionen, die Abgleichung der eingesetzten Basispapiersorten sowie die Neuverhandlungen der nach der Zusammenführung von Surteco und Süddekor deutlich größeren Bedarfsmengen.

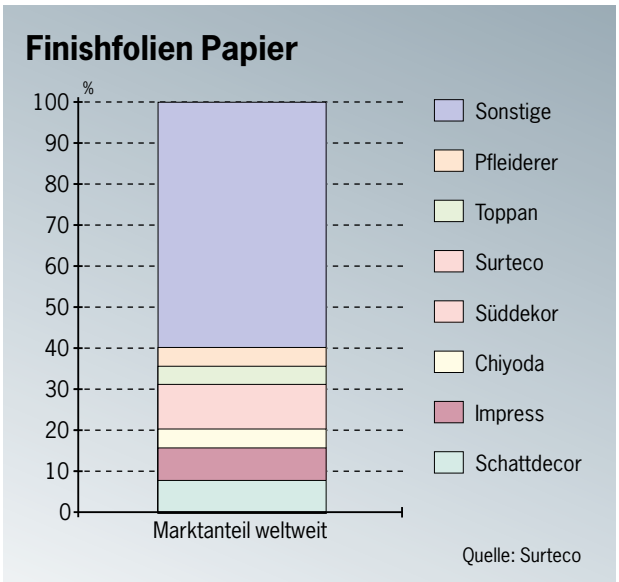
Einzelne Lieferanten hatten bei den Süddekor-Gesellschaften aufgrund der zeitweise wirtschaftlich angespannten Situation und der wegen des über einen längeren Zeitraum laufenden Verkaufsprozesses unklaren Perspektiven bis zuletzt nur gegen Vorkasse geliefert. Nach der Übernahme durch Surteco wurde auf Belieferung auf Rechnung umgestellt; mit den dabei vereinbarten Zahlungszielen konnte zudem die Liquidität verbessert werden.

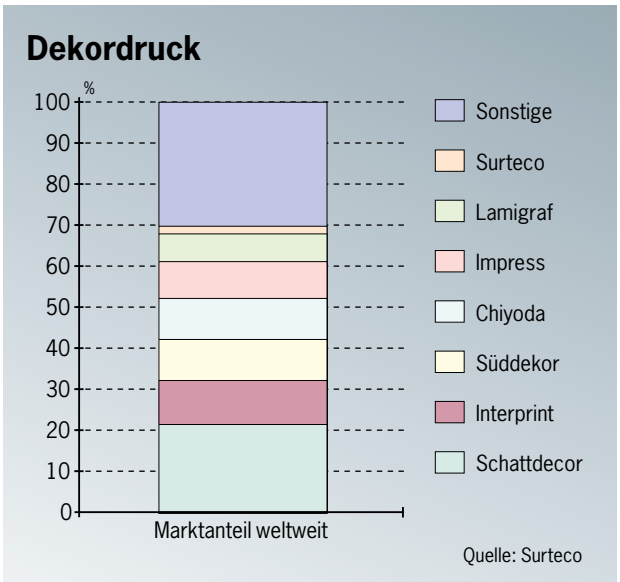
Die mit den Dekorpapierherstellern geführten Verhandlungen über die Neufestlegung der Sortenverteilung und der Einkaufspreise hat sich dagegen deutlich länger hingezogen als geplant. Ursprünglich wollte Surteco bereits bis Ende März neue längerfristige Kontrakte abschließen. Die Verhandlungen sind dann aber doch schwieriger verlaufen als erwartet; konkrete Ergebnisse werden voraussichtlich erst bis zur Jahresmitte vorliegen. Surteco ist in den Verhandlungen von einem weltweiten Gesamtbedarf von rund 70.000 t/Jahr ausgegangen, von denen rund 40.000 t auf Süddekor bzw. Dakor und rund 30.000 t auf BauschLinnemann bzw. Bausch Decor entfallen. In diesen Mengen sind Dekorpapiere, Vorimprägnate sowie die vor allem von Dakor verarbeiteten Overlay- und Gegenzugpapiere enthalten.

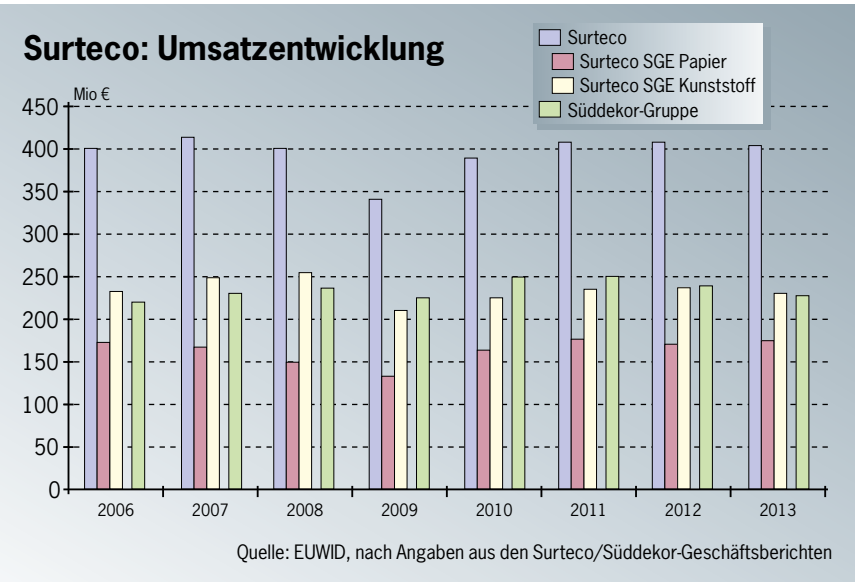
Für den Rohstoffeinsatz in der SGE Papier insgesamt hat sich Surteco ein Einsparziel von rund 3,5 % gesetzt. Der Gesamtumsatz der SGE Papier wird mit den bislang erwirtschafteten rund 170 Mio € und den künftig von Süddekor beigesteuerten 230 Mio € rund 400 Mio € pro Jahr erreichen. Mit der derzeit bei rund 50 % liegenden Rohstoffeinsatzquote ergibt sich ein Beschaffungsvolumen von rund 200 Mio €. Die angestrebte Kostenreduzierung von 3,5 % soll damit zu jährlichen Synergien in einer Größenordnung von rund 7,5 Mio € führen.

Optimierung des Produktionsbereichs

Im Produktionsbereich will Surteco vor allem die Kapazitätsauslastung an den einzelnen Standorten verbessern. Ein erster größerer Schritt ist die geplante Zusammenfassung der europäischen Dekordruckaktivitäten an einem Standort und die damit verbundene Stilllegung einer der beiden nur rund 110 km aus-







Quelle: EUWID, nach Angaben aus den Surteco/Süddekor-Geschäftsberichten

einanderliegenden Druckereien bei der Süddekor GmbH in Laichingen bzw. der Bausch Decor GmbH in Buttenwiesen-Pfaffenhofen. Surteco geht davon aus, dass mit der im Mai anstehenden Desinvestitionsentscheidung die nach der Due Diligence angestrebten Einsparziele noch übertroffen werden können. Der Restrukturierungsaufwand wird nach Aussage des Unternehmens dagegen voraussichtlich im Bereich der Planungen liegen.

Auch in Nordamerika steht in absehbarer Zeit eine Konsolidierung der aus Sicht von Surteco derzeit zu großen Zahl von Produktionsstandorten in der SGE Papier an. Die Produktionsaktivitäten von Bausch-Linnemann North America wurden zwar im vierten Quartal in dem neuen Werk in Myrtle Beach zusammengefasst; über die Süddekor-Übernahme sind allerdings wieder drei neue Standorte dazugekommen. In Agawam befindet sich die Druckerei; an den Standorten East Longmeadow/Massachusetts und Biscoe/North Carolina wird imprägniert. Die Imprägnierkapazitäten in East Longmeadow wurden im Verlauf des vierten Quartals 2013 mit der Inbetriebnahme des inzwischen dritten Kanals noch deutlich ausgebaut. Darüber hinaus produziert die SGE „Kunststoff" an den zwei Standorten Greensboro/North Carolina und Brampton/Ontario Kunststoffkanten, das Werk Montréal/Québec war dagegen Ende Juni 2009 stillgelegt worden.

Im Produktbereich Finishfolien steht laut Surteco vor allem eine Optimierung der Produktionsprogramme an den beiden süddeutschen Produktionsstandorten Buttenwiesen-Pfaffenhofen und dem Werk II in Laichingen an. Surteco produziert in den beiden Werken vor allem mit säurehärtenden und elektronenstrahlhärtenden Lacksystemen (SH- bzw. ESH-Lacke), in geringem Umfang werden auch UV-Lacke verarbeitet. Über die Zusammenarbeit mit dem Imprägnierer Dakor können zudem auch Hybridlösungen angeboten werden.

Die von Süddekor in den letzten Jahren unter anderem über einen Grundstückskauf neben dem Werk II vorbereitete Erweiterungsinvestition im Bereich Finishfolien wurde schon vor einiger Zeit zurückgestellt, eine kurzfristige Wiederaufnahme ist derzeit nicht geplant.

Auch insgesamt sieht die aktuelle Investitionsplanung der Surteco-Gruppe vorerst keinen stärkeren Ausbau der Produktionskapazitäten vor. Der Fokus wird in der nächsten Zeit auf der Integration der Süddekor-Standorte und der damit verbundenen Produktionsoptimierung liegen. Dennoch will das Unternehmen an seiner langfristigen Zielsetzung, auch in den Wachstumsregionen Osteuropa und Südamerika mit eigenen Produktionsstandorten vertreten zu sein, festhalten. Eine solche Investition wird nach Aussage von Surteco aufgrund der in diesen Märkten bestehenden Kapazitäten und der dort bereits laufenden Neu- und Erweiterungsprojekte voraussichtlich nicht über eine eigene Greenfield-Investition erfolgen. Auch Akquisitionspläne werden in diesen Regionen derzeit nicht aktiv verfolgt. Wenn sich allerdings eine passende Übernahmemöglichkeit bietet, wäre das Unternehmen nach der Süddekor-Übernahme eventuell doch zu einem weiteren Expansionsschritt bereit.

Vertrieb wurde schon im März zusammengefasst

Auf der Absatzseite konnte die Surteco-Gruppe mit der Übernahme der Süddekor-Gesellschaften ihr Angebotsprogramm weiter komplettieren. Neu hinzugekommen sind die bei Dakor hergestellten Melaminfilme und die im Süddekor-Werk II in Laichingen produzierten Trennpapiere. Dieses Angebotsprogramm wird inzwischen über den Anfang März eingeführten produktgruppenübergreifenden Vertrieb vermarktet. In der neuen Struktur sind die einzelnen Vertriebsmitarbeiter in ihren Vertriebsgebieten damit für die komplette Produktpalette der SGE Papier zuständig, die sich aus bedruckten Dekorpapieren, lackierten Vorimprägnaten, Postimprägnaten, Melaminfilmen und Melaminkanten zusammensetzt. Ausgangspunkt sind dabei jeweils die eingesetzten Dekore; Ziel ist ein Komplettangebot von verschiedenen Oberflächenmaterialien im Dekorverbund. Lediglich der Vertrieb von Melaminfilmen mit Fremddekoren läuft zumindest vorerst separat.

Die nächsten Vertriebsziele sind der weitere Ausbau des Auslandsanteils, unter anderem durch eine stärkere Durchdringung der Wachstumsmärkte Osteuropa, Südamerika und Asien/Pazifik, sowie die Rückgewinnung der bei Süddekor in den letzten Jahren verloren gegangenen Aufträge. Einzelne Kunden hatten aufgrund der bestehenden Unsicherheiten ihren Einkauf bei Süddekor zurückgefahren bzw. nur noch in eingeschränktem Umfang neue Dekore platziert. Diese verloren gegangenen Geschäfte sollen im Verlauf der nächsten zwei Jahre wieder zurückgeholt werden.

Mit der Übernahme der Süddekor-Gesellschaften hat die Surteco-Gruppe ihre

Marktposition vor allem in den Produktbereichen Dekordruck und Finishfolien deutlich verbessert. Im Dekordruck lag Bausch Decor mit einem von Surteco auf 4 % geschätzten Anteil am Weltmarkt (ohne China) nur an siebter Position. Zusammen kommen die beiden Süddekor-Druckereien in Laichingen und Agawam sowie Bausch Decor dagegen auf einen Marktanteil von 12 %. Surteco liegt damit nach eigener Einschätzung ungefähr gleichauf mit der Interprint-Gruppe, Arnsberg. Die Schattdecor AG, Thansau, ist laut der Surteco-Aufstellung mit einem Marktanteil von knapp über 20 % der weltweit größte Dekordrucker.

Bei Finishfolien hat sich Surteco mit der Süddekor-Übernahme dagegen auf den ersten Platz geschoben. Das Unternehmen kommt über alle Produktvarianten (Postimprägnate, Vorimprägnate) inzwischen auf einen Marktanteil von rund 11 %. Auf den nächsten Plätzen folgen laut der Surteco-Aufstellung Schattdecor, die Impress decor-Gruppe (Aschaffenburg) und die Chiyoda Gravure Corp. (Shinagawa-Ku Tokio/Japan). Der Vorimprägnatbereich wird bei der neuen Surteco über die Finishfolienproduktion in Buttenwiesen-Pfaffenhofen und das Werk II von Süddekor abgedeckt. Bei Postimprägnaten schätzt Surteco seinen Marktanteil sogar auf rund 70-75 %; in verschiedenen Märkten ist das Unternehmen dabei der einzige verbliebene Anbieter. Nur in wenigen Ländern gibt es noch stärkere Wettbewerber, wie zum Beispiel in Italien mit Schattdecor.

Auch bei Melaminkanten sieht sich Surteco mit einem Marktanteil von knapp über 50 % als weltweit größten Anbieter, vor der zur la Cour-Gruppe gehörenden Möbelfolien GmbH Biesenthal (MFB), Biesenthal, sowie den beiden polnischen Anbietern Pfleiderer Prospan S.A., Wieruszów, und Rodpol Sp.zo.o., Wysoka Glogowska. Den Produktbereich Melaminkanten hatte Surteco zuletzt mit der im zweiten Quartal 2010 abgeschlossenen Übernahme der Impress decor-Aktivitäten in den Bereichen Melaminkanten und Vorimprägnate ausgebaut; Süddekor produziert dagegen keine Kanten. Der über die SGE Kunststoff abgedeckte Produktbereich Kunststoffkanten blieb von der Süddekor-Übernahme ebenfalls unbeeinflusst. Surteco ist dort mit der Döllken Kunststoffverarbeitung GmbH, Gladbeck, und den zugeordneten Produktionsgesellschaften in Nord-/Südamerika und Asien nach der Rehau AG+Co., Rehau, der weltweit zweitgrößte Hersteller.

Umsatz soll 2014 rund 640 Mio € erreichen

Im Geschäftsjahr 2013 hat sich der Surteco-Konzerumsatz trotz der Übernahme der Süddekor-Gruppe um 0,9 % auf 404,1 (2012: 407,7) Mio € reduziert. Süddekor wurde ab dem 1. Dezember konsolidiert und hat in diesem Zeitraum 14,2 Mio € zum Umsatz der SGE Papier beigesteuert. Ohne Süddekor wäre der Surteco-Umsatz um 17,8 Mio € bzw. 4,4 % zurückgegangen. Der Pro forma-Umsatz der Süddekor-Gruppe hat bezogen auf das Gesamtjahr 2013 sogar um 4,8 % auf 227,9 (239,2) Mio € nachgegeben.

Unter dem Einfluss der über einen Monat laufenden erstmaligen Konsolidierung der Süddekor-Gruppe haben sich die beiden Strategischen Geschäftseinheiten von Surteco im vergangenen Jahr gegenläufig entwickelt. Während die SGE Papier über die ab Dezember erfolgte Konsolidierung der Süddekor-Gruppe eine Umsatzsteigerung von 3 % auf 174,7 (170,1) Mio € ausweisen konnte, ging der Umsatz der SGE Kunststoff um 3 % auf 229,4 (237,6) Mio € zurück.

Für das Jahr 2014 rechnet Surteco nach dem Verlauf der ersten vier Monate mit einem Umsatz von rund 630-640 Mio €. Die Umsatzverteilung nach Produktgruppen wird sich im laufenden Jahr mit der durchgehenden Berücksichtigung der Süddekor-Gruppe deutlich verschieben. Der Umsatzanteil von Kantenbändern wird auf knapp 35 % und der von Folien auf 21 % zurückgehen. Mit bedruckten Dekorpapieren werden dagegen knapp 20 % des Konzerumsatzes erwirtschaftet. In der Folge wird auch die Umsatzverteilung auf die beiden Strategischen Geschäftseinheiten kippen. Auf die SGE Papier werden ab 2014 rund 60 % des Konzerumsatzes entfallen; 2013 waren es noch 43 %.

Nach der Übernahme der Süddekor-Gruppe betreibt Surteco in den beiden strategischen Geschäftseinheiten derzeit 21 Produktions- und Vertriebsstandorte sowie 16 zusätzliche Vertriebsstandorte. Weltweit hat der Konzern zum Jahresende 2013 rund 2.700 Mitarbeiter beschäftigt.

Integration of Süddekor to be wrapped up by 2016

The surfaces manufacturer Surteco SE is hoping to largely finish integrating the Süddekor group, which it acquired at the end of November 2013, by the end of 2016. In the first phase, a central purchasing structure and cross-product distribution network were created shortly after the transaction. Before the end of May, the first decisions are to be made about the future of sites. Surteco will likely combine its decor printing activities, presently located at two mills in Laichingen and Buttenwiesen-Pfaffenhofen, Germany, at a single location. North American production activities are also on the chopping block. These operations are also spread between too many sites after a new complex opened in Myrtle Beach, South Carolina, in the fourth quarter of 2013. Additional integration steps are to be decided on in the coming months and then be put in place largely in 2015 under an implementation plan. The synergy effects resulting from this integration will thus not fully come to bear this year. Moderate cost savings will contrast with restructuring charges in 2014. The future brand strategy will be decided in 2016. The take-over of Süddekor was performed via Surteco Decorative Surfaces GmbH. Süddekor GmbH and Dakor Melamin Imprägnierungen GmbH were integrated into this company, which serves as an interim holding. Surteco Decorative Surfaces, BauschLinnemann GmbH and Bausch Decor GmbH make up Surteco's Paper division.

Weltweit wurden inzwischen über 450 Laser- und Heißluftaggregate verkauft

Verarbeitung von Laserkanten soll weiter ausgebaut werden

Mit der Entwicklung und dem zunehmendem Einsatz von Heißluftaggregaten soll das Thema Nullfuge bei der Herstellung von bekanteten Möbelteilen auch kleineren Industrieunternehmen und Innenausbaubetrieben zugänglich gemacht werden.

Bislang wurden sogenannte Nullfugen, bei denen die Fuge zwischen dem Holzwerkstoffträger und dem thermoplastischen Kantenmaterial im Gegensatz zu den zuvor eingesetzten Verfahren nicht oder kaum mehr erkennbar ist, in erster Linie über die seit dem Jahr 2009 in zunehmendem Umfang in der Möbelindustrie eingesetzte Lasertechnologie erreicht. Das mit dem gleichen Ziel entwickelte Plasmaverfahren hat sich dagegen nicht durchgesetzt und ist nach Aussage verschiedener Maschinenhersteller und Anlagenbetreiber inzwischen wieder weitgehend aus dem Markt verschwunden. Im Gegenzug wurde vor allem die PUR-Verklebung von Kanten so verbessert, dass die Leimfuge kaum mehr sichtbar ist und somit eine optische Nullfuge erreicht wird. Ein Beispiel ist die bereits vor einigen Jahren von der zur Michael Weinig AG, Tauberbischofsheim, gehörenden Holz-Her GmbH, Nürtingen, entwickelte Dünnschichttechnologie.

Die Entwicklungsarbeiten für die Lasertechnologie waren Anfang 2006 angelaufen; das erste Laseraggregat war dann im Februar 2008 vorgestellt worden. Anfang 2009 wurde die erste, damals noch mit einem CO_2-Laser ausgestatte Anlage in Betrieb genommen. Relativ bald wurde der CO_2-Laser durch den heute fast ausschließlich eingesetzten Diodenlaser ersetzt.

Die Lasertechnologie kommt bislang vor allem in Mitteleuropa zum Einsatz. Aufgrund der bis Ende 2012 bestehenden Unsicherheiten über die Patentsituation, die erst mit zwei kurz aufeinanderfolgenden Entscheidungen des Bundespatentgerichtes und des Oberlandgerichts München zumindest vorerst geklärt werden konnten, hatten anfänglich vor allem Büro- und Badmöbelhersteller und einzelne Zulieferunternehmen in eigene Laseraggregate investiert. Die Küchenindustrie war wegen der Patentrisiken, die sich aus dem von der Bulthaup GmbH & Co. KG, Aich, gehaltenen Patent EP 1163864 B1 „Möbelplatte und Verfahren zu deren Herstellung“ ergeben, dagegen in den ersten Jahren eher zurückgehalten geblieben.

Die zur Homag Group AG gehörende Brandt Kantentechnik GmbH bietet ihr airTec-Aggregat bislang in zwei Varianten an. Homag Holzbearbeitungssysteme hat eine noch leistungsstärkere airTec-Variante entwickelt. (Foto: Brandt)

Küchenindustrie hat Investitionen nachgeholt

Nachdem die zwischen Bulthaup und dem Kantenproduzenten Rehau AG+Co., Rehau, vor einigen Jahren getroffene Freistellungsvereinbarung für den Einsatz von Laserkanten in der Möbelindustrie mit der am 20. Dezember 2012 in zweiter Instanz ergangenen Entscheidung des Oberlandesgerichts München bestätigt worden war, kann die Lasertechnologie zumindest bei der Verarbeitung von Rehau-Kanten auch von der Küchenindustrie eingesetzt werden. Rehau kann über die Freistellungsvereinbarung mit Bulthaup Abnehmer aus der Möbelindustrie nach eigener Aussage ohne Einschränkungen mit Laserkanten beliefern. Die Vereinbarung beinhaltet auch die freie Nutzung des Bulthaup-Verfahrenspatentes durch die Rehau-Kunden.

Mit der patentrechtlichen Klärung hat auch die Investitionstätigkeit in der mitteleuropäischen Küchenmöbelindustrie deutlich angezogen. Vor der Entscheidung des Oberlandesgerichts München hatten nur kleinere und mittelgroße Küchenhersteller sowie vor allem auf den Hochwertbereich ausgerichtete Unternehmen Laseraggregate installiert und zum Teil auch schon in Betrieb genommen. Ab Anfang 2013 wurden solche Investitionen dann verstärkt auch von den großen Küchenmöbelherstellern umgesetzt. Im Verlauf des vergangenen Jahres ist auch das Interesse von kleineren Büromöbelherstellern und von Innenausbaubetrieben gestiegen. Mit dem zunehmenden Einsatz von Laseraggregaten auf Bearbeitungszentren und der dadurch möglichen Bearbeitung von Freiformteilen hat die Lasertechnologie auch in der Büromöbelindustrie insgesamt noch einmal einen zusätzlichen Schub bekommen.

Der Großteil der bislang ausgelieferten Laseraggregate wurde in Mitteleuropa, und dort vor allem im deutschsprachigen Raum installiert. In zunehmendem Umfang kommt die Technologie auch in anderen europäischen Ländern zum Einsatz. Außerhalb Europas verläuft die Entwicklung noch etwas langsamer, was nach Einschätzung von Maschinen- und Kantenherstellern unter anderem auch an der Verfügbarkeit von Laserkanten liegt. Daher wollen einzelne Kantenhersteller mittelfristig auch außerhalb Europas Laserkanten produzieren.

Rehau hat Anfang Januar 2014 in dem kanadischen Werk Baie d'Urfé bei Montréal/Québec mit der Produktion von Laserkanten auf PP- und ABS-Basis begonnen. Aus diesem Werk, das bereits seit Ende der 70er Jahre herkömmliche Möbelkanten produziert, sollen künftig vor allem die nordamerikanischen Abnehmer mit Laserkanten beliefert werden. Mittelfristig will Rehau auch das Produktionsprogramm an anderen internationalen Kantenstandorten auf Laserkanten erweitern; entsprechende Überlegungen bestehen bereits für den asiatischen Raum. Bislang war die Rehau-Laserkantenproduktion auf die deutschen Standorte Rehau und Visbeck beschränkt. Die Internationalisierung der Produktion bezieht sich vorerst nur auf PP- und ABS-Kanten. PMMA-Laserkanten werden vorerst auch weiterhin nur in Deutschland hergestellt.

Verkaufszahlen haben sich zuletzt stabilisiert

Das Geschäft mit Laseraggregaten wird auch weiterhin in erster Linie von der zur Homag Group AG gehörenden Homag Holzbearbeitungssysteme AG, beide mit Sitz in Schopfloch, und der IMA Klessmann GmbH, Lübbecke, bestimmt. Beide Unternehmen haben inzwischen mehrere Aggregattypen mit unterschiedlichen Leistungsdaten zum Einsatz auf Durchlaufmaschinen und Bearbeitungszentren auf den Markt gebracht. Homag hat nach eigenen Angaben bereits deutlich über 200 Aggregate verkauft und größtenteils auch schon ausgeliefert. Bei IMA wurde inzwischen die Marke von 150 Aggregaten überschritten. Damit haben beide Unternehmen zusammen deutlich über 350 Aggregate verkauft.

Der italienische Maschinenhersteller Biesse S.p.A., Pesaro, war im Verlauf des Jahres 2010 mit seinem „EcoLaser"-Konzept in die Laserkantentechnologie eingestiegen. Der innerhalb der SCM

Die IMA-Gruppe hat auf dem Rehau-Kantensymposium und der Holz-Handwerk in einer Advantage-Kantenanleimmaschine einen Prototyp des selbstentwickelten IMAjet-Heißluftaggregats gezeigt. (Foto: EUWID)

Group S.p.A., Rimini, auf den Bereich Kantenanleimmaschinen ausgerichtete Unternehmensbereich Stefani hatte 2011 unter der Bezeichnung „Laser line" ebenfalls ein eigenes Laseraggregat vorgestellt. Die Gesamtzahl der von Biesse und Stefani seither verkauften Laseraggregate liegt nach Branchenschätzungen aber weiterhin unter zehn.

Nach den hohen Zuwachsraten in den Jahren 2010 bis 2013 hat sich die Entwicklung der Verkaufszahlen für Laseraggregate zuletzt etwas abgeflacht; die Anlagenhersteller rechnen inzwischen mit einer Stabilisierung auf dem in den letzten Monaten erreichten Niveau. Hintergrund ist der in der mitteleuropäischen Büro- und zum Teil auch in der Küchenmöbelindustrie nach den Investitionen der letzten Jahre eingetretene Sättigungseffekt. Die größeren Unternehmen, die die relativ hohen Investitionskosten für Laseraggregate über entsprechend hohe Stückzahlen eher amortisieren können, haben in den letzten Jahren in vielen Fällen bereits mehrere Aggregate angeschafft und müssen diese Anlagen nach den zwischenzeitlich vorgenommenen Produktumstellungen jetzt auch auslasten. Der Absatzschwerpunkt von Laseraggregaten wird sich daher in Zukunft voraussichtlich stärker auf ausländische Märkte verlagern.

Markterweiterung über niedrigere Investitionen

Innerhalb Mitteleuropas setzen die Maschinenhersteller dagegen vor allem an dem Thema Investitionskosten an. Über die Entwicklung alternativer, kostengünstigerer Produktionsverfahren, insbesondere der Heißlufttechnologie, soll die Verarbeitung von Laserkanten auch für kleinere Industriebetriebe sowie Unternehmen aus den Bereichen Innenausbau und Handwerk finanzierbar werden. Nach Aussagen von Maschinenherstellern und Möbelproduzenten liegen die Investitionskosten für Laseraggregate in einer Spanne von 100.000-180.000 € pro Stück. In einer zweiseitigen Kantenbearbeitungsstraßen werden für die Umrüstung auf die Lasertechnologie damit im Schnitt 200.000-360.000 € fällig; bei vierseitigen Anlagen können sich die Investitionskosten nur für die Aggregate auf über 700.000 € summieren. Für die Umrüstungen fallen noch zusätzliche Kosten an.

Bei den inzwischen von verschiedenen Maschinenherstellern angebotenen Heißluftaggregaten ist dagegen von Investitionskosten in einer Größenordnung von 50.000-60.000 € pro Stück auszugehen; einfache Varianten sollen bereits ab 20.000 € zu erhalten sein. Die derzeit entwickelten Heißluftaggregate mit etwas höherer Leistung werden bei bis zu 80.000 € liegen. Den niedrigeren Investitionskosten sind nach Aussagen von Maschinenhersteller und Kantenverarbeitern aber die Betriebskosten und mögliche Einschränkungen bei einem längerfristigen Betrieb gegenüberzustellen.

Bei den Heißluftaggregaten wird die Funktionsschicht von koextrudierten oder nachbeschichteten Laserkanten nicht über einen Laserstrahl, sondern mit heißer Druckluft aktiviert. Die dabei erforderliche Kombination von hohen Temperaturen und hohem Luftdruck hatte insbesondere zu Beginn der Entwicklungsarbeiten zu einem relativ hohen Energieverbrauch geführt. Darüber hinaus war es bei einem längerfristigen Betrieb der Heißluftaggregate zu einer zu starken Erhitzung der umliegenden Anlagenteile gekommen. Nach Aussage verschiedener Maschinenhersteller konnte der Energiebedarf der Heißluftaggregate deutlich reduziert werden; darüber hinaus können die Aggregate inzwischen auch über längere Zeit betrieben werden.

Die Kapazitätsunterschiede zwischen Laser- und Heißlufttechnologie sind zudem auf die unterschiedlich hohen Vorschubgeschwindigkeiten zurückzuführen. Die bislang am Markt verfügbaren Heißluftaggregate sind bei der Verarbeitung von bis zu 19 mm hohen Kanten zumeist auf Vorschubgeschwindigkeiten von 15-20 m/min ausgelegt. Höhere Werkstückdicken führen zu einer entsprechenden Reduzierung des Vorschubs. Einzelne Maschinenhersteller arbeiten derzeit an Heißluftaggregaten, die mit über 20 m/min gefahren werden können; in der Spitze sollen künftig bis zu 30 m/min erreicht werden. Damit würden Heißluftaggregate an die Lasertechnologie anschließen; aktuell werden Laseraggregate zumeist in einem Leistungsbereich zwischen 30 m/min und knapp über 50 m/min betrieben. Bei einer minimalen Werkstücklücke von 400 mm kann damit eine Produktionskapazität von 1.300-2.200 lfm/Std. erreicht werden. Der Ausstoß von Heißluftaggregaten liegt dagegen derzeit zumeist in einer Größenordnung von 500-850 lfm/Std.

Mit dem zunehmendem Einsatz der Heißlufttechnologie haben verschiedene Kantenhersteller inzwischen auch spezielle Kantenqualitäten für diese Verarbeitungsform entwickelt. Bei der Herstellung dieser Kanten kann auf die bei der Verarbeitung auf Laseraggregaten erforderliche Zugabe von Laserabsorbern verzichtet werden. Die Kantenhersteller versuchen zudem, die generell bestehenden Kostenunterschiede zwischen herkömmlichen Kanten und Kanten für die Verarbeitung auf Laser- bzw. Heißluftaggregaten zu reduzieren. Ein Ansatz ist dabei vor allem die Reduzierung der Stärke der Funktionsschicht.

Noch nicht abschließend geklärt ist die Feuchtebeständigkeit und Dauerhaftigkeit der mit Laser- oder Heißluftaggregaten verarbeiteten Laserkanten. Von Verarbeiterseite wird in diesem Zusammenhang unter anderem auf die Versiegelung der Holzwerkstoff-Schmalseite durch die bei Schmelzkleber- oder PUR-Verleimung entstehende Leimfuge verwiesen. Eine solche Versiegelung ist bei der Verarbeitung von Laserkanten aufgrund des Verzichts auf Klebstoffe nicht gegeben. Hersteller und Verarbeiter von Laserkanten vertreten dagegen zumeist die Auffassung, dass es keine wesentlichen technologischen Unterschiede bei der Verarbeitung von Laserkanten bzw. herkömmlichen Kanten gibt.

Weitere Anbieter für Heißluftaggregate

Das Anbieterspektrum für Heißluftaggregate zur Verarbeitung von Laserkanten hat sich im Verlauf des letzten Jahres deutlich erweitert. Die Technologie war von der SGM Schugoma GmbH, Schmallenberg-Bödefeld, unter der Bezeichnung „Hot Air Injection“ erstmals auf der Ligna 2011 vorgestellt worden. Das Unternehmen hatte dann im weiteren Verlauf des Jahres 2011 die ersten „Kantenking“-Aggregate verkauft und in bestehende Kantenanleimmaschinen nachgerüstet. Das Neuanlagengeschäft wird von Schugoma dagegen in erster Linie über die Zusammenarbeit mit Herstellern von Kantenanleimmaschinen bearbeitet.

Die zur Homag Group gehörende Brandt Kantentechnik GmbH, Lemgo, hatte auf der Holz-Handwerk 2012 unter der Bezeichnung „airTec“ ein auf der Schugoma-Technologie basierendes Heißluftaggregat gezeigt. Nach einer nochmaligen Überarbeitung war eine auf einen Vorschub von 15 m/min ausgelegte Einstiegsvariante im Verlauf des ersten Quartals 2013 für die Vermarktung freigegeben worden. Bis zu dem Ende September 2013 durchgeführten Homag Treff hat Brandt eine zweite Variante entwickelt, die mit einem Vorschub von 20 m/min betrieben werden kann. Die Homag Holzbearbeitungssysteme GmbH hat parallel dazu ein auf Basis einer Lizenzvereinbarung mit Schugoma selbst entwickeltes airTec-Aggregat vorgestellt. Dieses Aggregat läuft zwar ebenfalls mit einem Vorschub von 20 m/min, erreicht über eine geringere Werkstücklücke allerdings eine deutlich höhere Leistung. Brandt und Homag haben bis März 2014

Wachsen mit der HOMAG Group.

Von der kompakten Werkstatt bis zur vernetzten intelligenten Fertigung. Individuelle Lösungen von klein bis groß – unsere Maschinen wachsen mit Ihren Aufgaben.

Videos *und Infos*
www.homag-group.com

HOMAG GROUP

nach eigenen Angaben insgesamt rund 50 airTec-Aggregate verkauft. Mit der diesjährigen Holz-Handwerk haben die beiden Unternehmen zudem die Serienlieferung der airTec-Aggregate aufgenommen.

Auf der Ligna 2013 hat die italienische Biesse-Gruppe ihr ebenfalls aus der Schugoma-Technologie abgeleitetes „AirForce"-Aggregat vorgestellt, das inzwischen auf allen Kantenanleimmaschinen von Biesse eingesetzt werden kann. Die Hebrock Maschinenbau GmbH, Bünde, bietet seit der Ligna ein auf der Schugoma-Technologie basierendes „airtronic"-Aggregat an. Im weiteren Verlauf des Jahres 2013 sind mehrere andere Hersteller von Kantenanleimmaschinen über eine Zusammenarbeit mit Schugoma in die Heißlufttechnologie eingestiegen. Beispiele sind die Unternehmen Lange Maschinenbau (Hüllhorst), Felder KG (Hall/Österreich), Fravol Export s.r.l (Vigonza-Padova/Italien) und Construcciones Españolas de Herramientas Industriales S.A. Cehisa (Caldes de Montbui/Spanien). Im Verlauf des ersten Quartals 2014 hat Schugoma zudem eine Vereinbarung mit der SCM Group, unterzeichnet, die in absehbarer Zeit ebenfalls ein Heißluftaggregat auf den Markt bringen will.

Nach Angaben von Schugoma wurden bislang rund 100 Heißluftaggregate verkauft; dabei wurden sowohl die selbst oder über Kooperationspartner vermarkteten Kantenking-Aggregate als auch die unter Verwendung von Schugoma-Komponenten hergestellten Einheiten eingerechnet. Laut Schugoma waren die Kantenking-Aggregate anfänglich in erster Linie von Handwerksunternehmen und kleineren Industriebetrieben eingesetzt worden, so dass fast ausschließlich einseitige Anlagen installiert wurden.

Inzwischen sind auch größere Industriebetriebe in die Heißlufttechnologie eingestiegen, so dass in zunehmendem Umfang auch zweiseitige Kantenanleimmaschinen mit entsprechenden Aggregaten ausgestattet werden. Im vergangenen Jahr hat Schugoma so zum Beispiel bei dem italienischen Ikea-Zulieferer Media Profili s.r.l., Mansué, eine doppelseitige Anlage mit Kantenking-Aggregaten nachgerüstet; die Anlage läuft laut Schugoma inzwischen zumindest zeitweise im Zwei- oder Dreischichtbetrieb. Mit der diesjährigen Holz-Handwerk hat Schugoma das eigene Angebotsprogramm nochmals ausgeweitet. Das Unternehmen will künftig etwas leistungsstärkere Kantenking-Aggregate anbieten, mit denen auf Durchlaufmaschinen ein Vorschub von bis zu 30 m/min erreicht werden kann. Die Vermarktung soll voraussichtlich im Verlauf des dritten Quartals beginnen. Darüber hinaus kann Schugoma inzwischen auch Bearbeitungszentren mit Kantenking-Aggregaten nachrüsten. Ein erster Auftrag wurde von dem Büromöbelhersteller König+Neurath AG, Karben, erteilt.

Mitte Februar hat auch die IMA-Gruppe den Einstieg in die Heißluft-Technologie angekündigt. Während des am 14. Februar am IMA-Stammsitz in Lübbecke durchgeführten Rehau-Kantensymposiums hat IMA einen selbst entwickelten Prototyp gezeigt. Das Heißluftaggregat, das in einem ersten Schritt auf eine Durchlaufgeschwindigkeit von 20 m/min ausgelegt ist und unter der Bezeichnung „IMAjet" vermarktet werden soll, war dabei in eine Durchlauf-Kantenanlage der IMA-Baureihe „Advantage" eingebaut; Details waren allerdings nicht zu sehen. Die Vermarktung soll nach Abschluss der seit Anfang 2013 laufenden Entwicklungsarbeiten voraussichtlich im Herbst starten.

NIR-Technologie als weitere Alternative

Holz-Her bietet für die Verarbeitung von Laserkanten seit der diesjährigen Holz-Handwerk ihr neuentwickeltes „Ltronic"-Aggregat an, bei dem die Laserfunktionsschicht allerdings nicht über Laser oder Heißluft, sondern über ein NIR-Modul (Near Infrared Radiation) aktiviert wird. Dieses Ltronic-Aggregat wurde vor allem für größere Handwerksbetriebe bzw. kleinere und mittelgroße Industrieunternehmen konzipiert. Die auf der Holz-Handwerk gezeigte Pilotanlage wurde mit einer Vorschubgeschwindigkeit von 15 m/min betrieben. Die Vermarktung des Ltronic-Aggregats soll im zweiten Halbjahr anlaufen. Das Aggregat wird dann in drei Varianten der Lumina-Baureihe mit Vorschubgeschwindigkeiten von 18 m/min bzw. 25 m/min angeboten. Zwei Varianten sollen mit einem Wechselverleimteil angeboten werden, so dass die Kanten wahlweise mit dem Ltronic-Aggregat oder mit der Klebeauftragsstation „GluJet" aufgebracht werden können.

Laser edgebanding processing poised to grow

The development and growing use of hot air technology is to make invisible joins accessible to smaller industrial firms and interior finishing companies manufacturing edged furniture pieces. Invisible joins - in which the join between the wood-based panel base and thermoplastic edging material is hardly or not at all visible unlike current techniques - have so far mainly been achieved using laser technology, which the furniture industry has been increasingly using since 2009. This laser technology has been principally used in Central Europe to date. The trend in sales numbers for laser technology has flattened off a little lately after strong growth rates between 2010 and 2013. Plant manufacturers now expect business to stabilise at the level reached in recent months. The saturation effect seen after Central European furniture producers made investments in recent years will likely push the focus of laser technology sales more to foreign markets in the future. In Central Europe, machinery producers are mainly focusing on the issue of investment costs. Processing laser edgebanding is to become something that smaller industrial firms and interior remodelling and carpentry businesses can finance thanks to the development of alternative, low-cost production techniques, such as hot air technology. The field of suppliers of hot air machines to process laser edgebanding has become much larger in the past year.

RESOPAL Spa*Styling*®

Die innovative Designlösung für Bäder

Unsere Partnerhändler:

www.resopal.de

RESOPAL®
A WILSONART COMPANY

Die Oberfläche.

SURTECO DECOR –
groß in Design,
Technik, Service.
Erleben Sie die neue Vielfalt bei SURTECO – fünf Spezialisten bieten Ihnen alle Vorteile aus einer Hand. So bekommen Sie Design und die ganze Kompetenz der Oberflächen-Technologie von einem Anbieter. Von der Fläche bis zur Kante. Von A bis Z. Wir heißen Sie willkommen bei der neuen Größe im Markt!
www.surteco-decor.com
Dekor Kommode: Marone
Dekor Fußboden: Monroe

BAUSCH DECOR BauschLinnemann DAKOR SÜDDEKOR Art SÜDDEKOR
SURTECO DECOR