E 5318 EUWID Holz und Holzwerkstoffe - Sondernummer vom 08.12.2014

EUWID

Holz special: Bau & Innenausbau

Baukonjunktur – DIY – Handel
Holzwerkstoffe – Oberflächen
Laminatboden – Parkett – Fenster

DOMOTEX
Auf Erfolg ausgelegt
Besuchen Sie die DOMOTEX und erleben Sie aktuelle Trends und neueste Produkte führender internationaler Hersteller.
Nutzen Sie die Chance, die ganze Welt der Bodenbeläge an einem Ort zu erleben und Ihre Geschäftspartner aus Industrie und Handel zu treffen.
17.–20. Januar 2015
Hannover ▪ Germany
domotex.de
Alle Neuheiten auf einen Blick: Innovations@ DOMOTEX!
Deutsche Messe
The World of Flooring
DOMOTEX
Deutsche Messe · Tel. +49 511 89-0 · domotex@messe.de

Auf den Kopf gestellt

Die Jahre 2013 und 2014 haben sich aus Sicht der Holzwerkstoff- und Bauelementindustrie gegenläufig entwickelt. Während das Jahr 2013 aufgrund des lang anhaltenden Winters und der daraus resultierenden Verzögerungen bei Bau- und Innenausbauprojekten erst spät in Schwung gekommen ist, hat das Jahr 2014 in der zweiten Hälfte seine Schwächen gezeigt. In vielen Bereichen war das erste Halbjahr relativ gut gelaufen; im Vergleich mit dem Vorjahreszeitraum führten die witterungsbedingt niedrigen Vergleichswerte zu hohen Zuwachsraten.

Im Gegenzug fielen die Sommermonate eher schwach aus. Die im September erwartete Belebung hat sich zudem länger hingezogen als erwartet. Insgesamt hat sich das zweite Halbjahr nur verhalten entwickelt. Die zu Jahresbeginn noch für möglich gehaltenen Zuwachsraten werden sich daher in vielen Branchen nicht oder nur teilweise erreichen lassen. In einzelnen Branchen wird es auch wieder zu einem Rückgang kommen. Verschiedene Unternehmen aus der Holzwerkstoff-, Oberflächen- und Bauelementbranche haben im Verlauf des Herbstes reagiert und ihre Umsatz- bzw. Ergebnisprognosen angepasst.

In einzelnen, zuletzt besser laufenden Märkten ist auch die Baukonjunktur hinter den Erwartungen zurückgeblieben. In Deutschland haben sich Wohnungsbau und Renovierung weniger stark entwickelt als prognostiziert. Der französische Markt hat sich insgesamt abgeschwächt, Italien bleibt unverändert schwierig. Dafür hat sich der Aufwärtstrend in Großbritannien noch verstärkt.

Ein zusätzlicher Druck geht von der in einzelnen Branchen auch weiterhin hohen Investitionstätigkeit aus. Im Holzwerkstoffbereich gilt das vor allem für OSB und Holzfaserdämmstoffe. Im Bauelementbereich wird der fortschreitende Ausbau der LVT-Kapazitäten die ohnehin zum Teil rückläufigen Laminatboden- und Parkettmärkte noch weiter einengen. Die vorliegende Sonderausgabe „EUWID Holz special“ geht auf diese Trends ausführlich ein. Thematische Schwerpunkte sind der Geschäftsverlauf im Baumarkt- und Fachhandel, die in den Bereichen OSB und Dämmplatten entstandenen Überkapazitäten, Marktanteilsverschiebungen im Bereich Hartbodenbeläge, der türkische Laminatbodenmarkt sowie neue Entwicklungen bei Folddown-Verlegesystemen.

2013 and 2014 have turned out to be mixed years for the wood-based panels and building products industry. While 2013 got off to a late start because of the long winter and resulting delays to construction and interior remodelling projects, 2014 had its period of weakness in the second half of the year. The first six months had been relatively good in many sectors, with last year's low underlying figures because of inclement weather leading to high growth rates.

By contrast, the summer months tended to be on the slow side. The recovery that had been expected to come in September took longer than anticipated to emerge. On the whole, the second half of the year was modest. The growth rates that had been thought possible at the start of the year will thus be achieved only in part, if at all, in many businesses. A few sectors will even face a downturn again. A variety of companies in the wood-based panels, surfaces and building products industry responded by downgrading their revenue and profit forecasts during the autumn.

Construction activity has also failed to live up to expectations in a few markets that had been faring better of late. Home building and renovation projects did not fare as well as predicted in Germany. The French market has weakened overall. Italy remains challenging. On the other hand, the growth seen in the UK has intensified.

Another source of pressure is continued high investment activity in a few sectors. Within the wood-based panels business, this is especially true for OSB and wood-fibre insulation board. In the building product sector, the continued increase in LVT capacity will tighten laminate flooring and parquet markets that are already in decline in some instances. This special issue EUWID Holz special examines these trends in greater detail. This issue casts a spotlight on the fortunes of DIY stores and specialist merchants, surplus capacity in the OSB and insulation board sectors, changes in market share in the hard flooring sector, the Turkish laminate flooring market and the latest developments with fold-down locking systems.

Inhalt

Messen & Termine 6-14
Bau München fasst Bodenbeläge in Hallen A5 und A6 zusammen
Noch geringere Beteiligung aus Laminatboden-/Parkettbranche

Baukonjunktur 15-20
Europäische Bauleistung soll 2014 erstmals wieder steigen
EuGH bezeichnet deutsche Bauregellisten als unzulässig

Handel 22-27
Bruttoumsatz der DIY-Branche liegt um 5,8 % unter Vorjahr
Holzhandelsumsatz hat sich im Jahresverlauf abgeschwächt

Maschinen/Anlagen 28-29
Maschinenbau hat wieder mehr Aufträge abgeschlossen

Holzwerkstoffe 30-36
Situation auf den OSB-Märkten hat sich 2014 wieder gedreht
Dämmplatten-Überkapazitäten haben zu Preisverfall geführt

Oberflächen 38-41
Dekorpapierkapazitäten werden auch in Osteuropa ausgebaut

Bodenbeläge 42-51
Substitutionsdruck durch LVT wird sich 2015 noch verstärken
Weitere Unternehmen wollen Folddown-Lizenzen vergeben
Classen-Gruppe baut Kapazitäten für neue Produktlinie Neo aus

Laminatboden 52-62
Nachfrage aus Westeuropa hat sich auch 2014 abgeschwächt
Türkei wird bis Mitte 2015 über Antidumping-Zölle entscheiden
Laminatbodenkapazitäten in der Türkei werden stark ausgebaut

Parkett 64-67
Abwärtstrend im Parkettgeschäft hat sich auch 2014 fortgesetzt

Fenster 68-70
Fensterabsatz steigt erneut langsamer an als erwartet

Titelabbildung: Välinge Innovation

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,-

Erfolg ist kein Zufall, sondern Ergebnis konsequenter Arbeit.

Kreativität

Wenn Sie unsere Dekore wirklich kopieren wollen, müssen Sie schon unsere Mitarbeiter dazu bringen, sich auf den Scanner zu legen. Denn sie machen unsere Dekore erfolgreich.

schattdecor Wir machen Dekore erfolgreich.

Zahl der Besucher aus dem Ausland soll auch 2015 wieder über 60.000 steigen

Bau München fasst Bodenbeläge in Hallen A5 und A6 zusammen

Auf der nächsten, vom 19. bis 24. Januar 2015 stattfindenden Bau in München wird es erstmals einen zusammenhängenden Ausstellungsbereich für Bodenbeläge geben.

Die bislang auf die Hallen B6, A6 und A4 verteilten Hersteller von Laminatboden, Parkett, Leisten, elastischen und textilen Bodenbelägen werden die Halle A5 komplett und zudem die Hälfte der Halle A6 belegen. In der Halle A6 finden sich zudem Unternehmen aus dem Bereich Bauchemie. Laut dem aktuellen Hallenplan ist die Halle A5 mit 100 Ausstellern belegt; in der Halle B6 stellen zusammen 157 Unternehmen aus den Bereichen Bodenbeläge und Bauchemie aus.

Die Münchner Bau ist in den letzten Jahren internationaler geworden. Sowohl die Zahl der Aussteller aus dem Ausland als auch die der internationalen Besucher sind deutlich gestiegen. (Foto: EUWID)

Die Halle B5 wird wie in den Vorjahren den Ausstellungsbereich „Holz/Kunststoff" umfassen; neben Anbietern von Holzwerkstoffen und konstruktiven Holzprodukten sind dort auch Innenausbauunternehmen und Treppenbauer vertreten. Bis Ende November wurde die Halle mit knapp 150 Ausstellern belegt. In den Hallen B4 und C4 sind auf einer Gesamtfläche von rund 21.000 m² Aussteller von Türen, Fenstern und Schlössern/Beschlägen zusammengefasst. In der Halle B4 liegt der Schwerpunkt auf dem Türenbereich, die Halle C4 ist vor allem mit Fenster- und Beschlagproduzenten belegt. Die aktuelle Aufplanung sieht für die Halle B4 87 und für die Halle C4 94 Aussteller vor.

Insgesamt rechnet die Messe München GmbH als Veranstalter der Bau mit rund 2.000 Ausstellern aus 46 Ländern, die die in den 17 Hallen zur Verfügung stehende Brutto-Ausstellungsfläche von rund 180.000 m² erneut komplett belegen werden. Ende November wurden in dem regelmäßig aktualisierten Ausstellerverzeichnis 1.961 Unternehmen aufgeführt. Vor zwei Jahren waren zum gleichen Zeitpunkt 1.974 Aussteller aufgelistet. Die Besucherzahl soll auch im Januar 2015 wieder über 230.000 steigen, davon sollen erneut über 60.000 Besucher aus dem Ausland kommen.

Erstmals über 60.000 internationale Besucher

Auf der letzten Bau im Januar 2013 war die Zahl der Besucher laut der Messestatistik des Ausstellungs- und Messe-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft (AUMA) im Vergleich zur Vorveranstaltung wieder leicht auf 232.901 (2011: 238.230) zurückgegangen. Dieser Rückgang ist ausschließlich auf die etwas schwächere Resonanz aus dem Inland zurückzuführen; mit 172.752 (178.290) gab es hier ein leichtes Minus von 3,1 %. Die Zahl der ausländischen Besucher konnte dagegen auf 60.149 (59.940) gesteigert werden; damit wurde erstmals auch die Marke von 60.000 ausländischen Besuchern überschritten. Stärkere Zuwächse gab es dabei vor allem bei den Besuchern aus Russland (2.920), China (1.091) und Japan (750). Auf der Bau 2009 waren dagegen nur 37.201 Besucher aus dem Ausland registriert worden, so dass auch die Gesamtbesucherzahl mit 212.035 relativ schwach ausgefallen war. Der Inlandsbesuch hatte sich mit 174.834 auch 2009 relativ stabil gezeigt.

Im Schlussbericht der letzten Bau hatte die Messe München eine im Vergleich zur Vorveranstaltung fast konstante Ausstellerzahl von 2.060 (2.058) genannt. Die AUMA-Statistik weist dagegen einen leichten Anstieg auf 2.028 (2.010) Aussteller aus. Die Inlandsbeteiligung hatte demnach auf 1.457 (1.489) nachgegeben, während die Zahl der internationalen Aussteller um fast 10 % auf 571 (521) gestiegen war. An der Bau 2009 hatten sich 1.324 Aussteller aus dem Inland und 452 aus dem Ausland beteiligt. Damit war eine Netto-Ausstellungsfläche von 113.063 m² belegt worden, die vermietete Fläche hatte sich 2009 auf 111.320 m² belaufen.

Die Bau 2013 hatte sich über eine Brutto-Ausstellungsfläche von 183.400 (2011: 182.100) m² und eine Netto-Fläche von 120.839 (117.660) m² erstreckt. Davon waren 120.331 (117.063) m² vermietet worden; die Sonderschauflächen spielten mit nur wenigen Hundert Quadratmetern wie bei der Bau 2011 kaum eine Rolle. Die an Unternehmen aus dem Inland vermietete Fläche konnte trotz der leicht reduzierten Ausstellerzahl auf 97.446 (95.554) m² gesteigert werden. Internationale Aussteller hatten eine Fläche von 22.885 (21.509) m² gebucht.

Hartbodenbeläge sind in Halle A5 konzentriert

In der Halle A5 finden sich vor allem Parkett-, Laminatboden-, Leisten-/Profil- und LVT-Hersteller. Der größte Stand wird von der Hamberger Flooring GmbH, belegt. Die über die Bauwerk Boen Group, Wallisellen bei Zürich, verbundenen Parkettherstellen Bauwerk Parkett AG, St. Margrethen/Schweiz, und Boen AS, Tveit/Norwegen, werden auch auf der nächsten Bau getrennt auftreten. Die Anfang 2012 über die Zusammenführung der AB Gustaf Kähr (Nybro/Schweden) und Karelia-Upofloor Oy (Kuopio/Finnland) entstandene Kährs Holding AB wird dagegen auf einem Stand auftreten. Vergleichbare Flächen werden im Bereich Parkett/Holzfußboden von dem Unternehmen Tilo GmbH (Lohnsburg-Magetsham/Österreich), ter Hürne GmbH & Co. KG (Südlohn), F.W. Barth & Co. GmbH (Korschenbroich), Jakob Schmid Söhne GmbH & Co. KG (Kippenheim) und Trumpf Fertigparkett GmbH & Co. KG (Rottenburg) sowie von dem Handelsunternehmen W. & L. Jordan GmbH, Kassel, mit der Marke „Joka“ belegt.

Die vor allem auf elastische Bodenbeläge ausgerichteten Unternehmen Tarkett Holding GmbH (Frankenthal), Armstrong DLW GmbH (Bietigheim-Bissingen) und Forbo Flooring GmbH (Paderborn) haben ähnlich große Standflächen gebucht. Dem Laminatboden- und LVT-Bereich sind die Windmöller Flooring GmbH, Augustdorf, und inzwischen auch die Clasen-Gruppe, Kaisersesch, zuzurechnen. Größter Aussteller im Bereich Korkbodenbeläge ist die Amorim Revestimentos S.A., São Paio Oleiros/Portugal, mit den verbunden Unternehmen Amorim Deutschland GmbH und Cortex Korkvertriebs GmbH, beide Delmenhorst. Im Vergleich zu den Vorjahren kleiner ist der Auftritt bei der Holz-Dammers Moers GmbH (HDM), Moers, und der Kosche Holzwerkstoffe GmbH & Co. KG, Much, die nach der zum 1. September 2013 abgeschlossenen Übernahme gemeinsam mit der neuen Obergesellschaft Häussermann GmbH & Co. KG, Sulzbach, und der Mirako GmbH, Gaflenz/Österreich, auftritt.

Die nächstgrößeren Aussteller im Bereich Laminatboden bzw. Parkett sind die BHK Holz und Kunststoff KG, Büren, und die Baltic Wood S.A., Jaslo/Polen. Der Korkbereich wird neben Amorim mit ebenfalls etwas kleineren Ständen von den portugiesischen Herstellern Granorte Revestimentos de Cortiça Lda., Rio Meão, und Corksribas Indústria Granuladora de Cortiça, S.A., São Paio de Oleiros, sowie von den eher auf Handelsgeschäfte ausgerichteten Unternehmen Ziro, Kenzingen, und KWG GmbH, Schönau, abgedeckt.

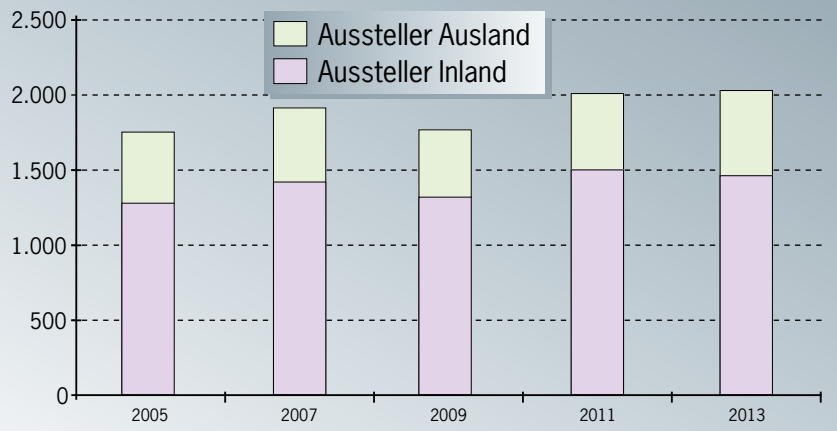
Die Zahl der Aussteller aus dem Bereich Luxury Vinyl Tiles (LVT) wird gegenüber den letzten beiden Bau-Veranstaltungen laut dem aktuellen Ausstellerverzeichnis wieder leicht zurückgehen. Die größten Aussteller in diesem Bereich sind neben Tarkett und Windmöller die Gerflor S.A.S. (Villeurbanne/Frankreich), die Altro Ltd. (Letchworth/Großbritannien), die Floover World S.L. (Sant Sadurní d'Anoia/Spanien), sowie die von internationalen Produzenten aufgelegten deutschen Vertriebsgesellschaften Amtico International GmbH (Neuss), Project Floors GmbH (Hürth) und Objectflor Art & Design Belags GmbH (Köln). Die Leistenhersteller FN Neuhofer Holz GmbH, Zell am Moos/Österreich, und Sörnsen Holzleisten GmbH, Süderbrarup, stellen sowohl auf der Domotex als auch in Halle A5 auf der Bau aus. Die Karl Pedross AG, Latsch/Italien, ist dagegen nur auf der Bau vertreten.

In der Halle A6 wurden neben Unternehmen aus dem Bereich Bauchemie vor allem Anbieter von textilen Bodenbelägen zusammengefasst. Darüber hinaus werden dort auch einzelne LVT- und Laminatboden-/Parkettherstellen ausstellen. Dem LVT-Bereich sind unter anderem die IVC Group (Avelgem/Belgien) mit ihrer deutschen Vertriebsgesellschaft Moduleo GmbH (Düsseldorf), die Adore Floors Ltd. (Dublin/Irland) und die Allure Deutschland GmbH (München) zuzurechnen. Die Laminatboden-/Parkettherstellen BerryAlloc N.V. (Menen/Belgien), Barlinek S.A. (Kielce/Polen), Plyquet Holzimport GmbH (Bremen/Deutschland), Trapa Böden GmbH (Traunkirchen/Österreich) und Pan Parket d.o.o. (Cacinci/Kroatien) werden relativ kleine Stände belegen.

Türenhersteller stellen vor allem in B4 aus

In den Hallen B4 und C4 sind vor allem Türen- und Fensterhersteller vertreten. Die Schörghuber Spezialtüren KG, Ampfing,

Bau: Entwicklung der Ausstellerzahlen



Quelle: EUWID (nach Angaben von AUMA)

Die Egger-Gruppe wird mit den drei Bereichen „Decorative Products", „Building Products" und „Retail Products" auf ihrem Stand auf der Bau wieder ein relativ breites Angebotsprogramm abdecken. (Foto: EUWID)

hat dabei in Halle B4 den größten Einzelstand gebucht. Die Jeld-Wen Deutschland GmbH & Co. KG, Oettingen, wird mit zwei nebeneinander liegenden Ständen vertreten sein und damit auch die Marke „Dana" abdecken.

Mit der Grauthoff Türengruppe GmbH (Rietberg-Mastholte), der zum Geschäftsbereich „Türen" der Schweizer Looser Holding AG, Arbon, gehörenden Prüm-Garant Holding GmbH (Weinsheim) und der Lebo GmbH (Bocholt) werden in der Halle B4 auch mehrere Unternehmen ausstellen, die im Verlauf des letzten Jahres größere Investitionen bzw. Akquisitionen abgeschlossen haben. Looser hatte bereits zum 30. Juli 2013 den polnischen Türen-/Zargenhersteller Invado Sp.zo.o., Ciasna-Dzielna, in den Geschäftsbereich Türen integriert, der zuvor nur die beiden deutschen Innentürenhersteller Prüm Türenwerk GmbH, Weinsheim, und Garant Türen und Zargen GmbH, Ichtershausen, umfasst hatte. Auf der Bau werden Prüm-Garant und Invado separate, aber direkt benachbarte Stände belegen. Grauthoff hat Anfang Juni 2014 die Bartels Türen GmbH, Langenberg, übernommen und in der Folge die Produktion nach Rietberg-Mastholte verlagert. Parallel dazu führt die Grauthoff-Gruppe ihre Zargenproduktion an dem im Februar erworbenen Gelände des insolventen Möbelherstellers Konrad Driftmeier GmbH & Co. KG, Rietberg, zusammen. Lebo wird im Rahmen einer Ersatzinvestition über den Jahreswechsel zwei Bohranlagen im Werk Bocholt durch eine neue Produktionslinie ersetzen.

Ähnlich große Stände werden die Westag & Getalit AG (Rheda-Wiedenbrück), die Herholz Vertrieb GmbH & Co. KG (Ahaus), die auf den Fachhandelsbereich ausgerichtete Mosel Türen Vertriebsgesellschaft mbH (Trierweiler) und das zur Pilipp Vertriebsgesellschaft für Sperrholz+Bauelemente mbH gehörende Handelsunternehmen Sühac GmbH (beide mit Sitz in Ansbach) belegen. Darüber hinaus ist in der Halle B4 mit der Gaulhofer Deutschland GmbH & Co. KG, Anzing, die deutsche Vertriebsgesellschaft des österreichischen Fenster- und Türenherstellers Gaulhofer Industrie-Holding GmbH, Übelbach, vertreten, der im April 2014 von der Gaulhofer Privatstiftung an den Geschäftsführer Dr. Manfred Gaulhofer sowie an die verbundenen Gesellschaften Austro Holding GmbH und Grosso Holding GmbH, beide Wien, verkauft worden war.

In der Halle C4 werden aus dem Fenster- und Türenbereich unter anderem die seit Ende 2012 zu dem Türen- und Torhersteller Hörmann KG, Steinhagen, gehörende Hubert Gaisendrees KG (Huga), Gütersloh, und die Josko Fenster und Türen GmbH, Kopfing/Österreich, ausstellen.

Standflächen in Halle B5 fallen etwas kleiner aus

In der vor allem auf Holzwerkstoffe und konstruktive Holzbauprodukte ausgerichteten Halle B5 haben einige Unternehmen etwas kleinere Stände belegt als bei den letzten Bau-Veranstaltungen. Dies gilt insbesondere für die Dämmplattenhersteller. Die Unternehmen Gutex Holzfaserplattenwerk H. Henselmann GmbH & Co. KG (Waldshut-Tiengen), Pavatex S.A. (Fribourg/Schweiz),

Die Pfleiderer-Gruppe wird neben Egger und Haas einen der größten Stände in der auf Holzwerkstoffe und konstruktive Holzbauprodukte ausgerichteten Halle B5 belegen. (Foto: EUWID)

Steico SE (Feldkirchen) und Holzwerk Gebr. Schneider GmbH (Eberhardzell) werden auf ähnlich großen Flächen ausstellen. Etwas kleiner sind die Stände der Homatherm GmbH, Berga, und des Anbieters von Wärmedämmverbundsystemen (WDVS) Inthermo GmbH, Ober-Ramstadt.

Die größten Stände in der Halle B5 werden von der Egger-Gruppe (St. Johann/Österreich), der Pfleiderer GmbH (Neumarkt) und den Unternehmen der Haas Group (Falkenberg) belegt. Egger wird dabei mit den drei Bereichen „Decorative Products“, „Building Products“ und „Retail Products“ ein relativ breites Angebotsspektrum abdecken. Pfleiderer wird sich auf Produkte für den Innenausbau konzentrieren. Aus der Holzwerkstoffbranche werden zudem die Krono-Gruppe Schweiz sowie die beiden belgischen Unternehmen Unilin bvba, Wielsbeke, und Norbord N.V., Genk, auf die Bau kommen. Unilin und Norbord werden dabei nur relativ kleine Stände belegen.

Die größten Aussteller im Bereich konstruktive Holzprodukte sind laut dem aktuellen Hallenplan die Ante-Gruppe (Bromskirchen-Somplar), die Ladenburger GmbH (Bopfingen-Aufhausen), die Lignotrend Produktions GmbH (Weilheim-Bannholz), die österreichischen Unternehmen Pfeifer Timber GmbH (Imst), Binderholz GmbH (Fügen), Mayr-Melnhof Holz Holding AG (Leoben), der zur österreichischen Johann Offner Beteiligungsgesellschaft mbH (Wolfsberg) gehörende Brettsperrholzhersteller KLH Massivholz (Katsch/Mur) sowie die italienische Rubner-Gruppe mit den Tochtergesellschaften Rubner Haus AG (Kiens/Südtirol) und Rubner Holzbau GmbH (Augsburg). Die Rettenmeier Holding AG, Wilburgstetten, soll noch vor der Bau von der Cordes Holding GmbH & Co. KG, Bremerhaven, übernommen werden; eine entsprechende Vereinbarung wurde Anfang Oktober unterzeichnet. Rettenmeier soll auch nach dem für Anfang Januar erwarteten Closing als eigenständiges Unternehmen weitergeführt werden und damit auch auf der Bau mit einem separaten Stand auftreten.

Kleinere Stände haben die Schwörer Haus KG, Hohenstein, und die Pollmeier Massivholz GmbH & Co. KG, Creuzburg, belegt. Pollmeier tritt damit trotz der im Verlauf der letzten Monate erfolgten Inbetriebnahme des über die Pollmeier Furnierwerkstoffe GmbH am Standort Creuzburg errichteten LVL-Werks auf der Bau eher zurückhaltend auf. Nach der im April 2013 abgeschlossenen Übernahme der Metsä Wood Merk GmbH, Aichach, wird die Ed. Züblin AG Holzingenieurbau, Stuttgart, auf der nächsten Bau in einer neuen Konstellation ausstellen. Der Züblin-Stand wird sich auf die im Zuge der Transaktion umbenannte Merk Timber GmbH, Aichach, und die bereits Anfang 2012 übernommene Stephan Holzbau GmbH, Gaildorf, aufteilen.

In der Halle B5 sind zudem noch verschiedene Bauelementhersteller zu finden, wie zum Beispiel die Schwering Türenwerk GmbH (Reken), die verbundenen Unternehmen Roro Türen+Fenster GmbH (St. Wolfgang) und Vereinigte Türenwerke GmbH (Haag), die Höhbauer GmbH (Luhe-Wildenau) sowie die ebenfalls verbundenen Schweiker GmbH (Grünbach) und BE Bauelemente GmbH (Leopoldshöhe).

LIGNA 2015

Weltleitmesse für die Forst- und Holzwirtschaft

11. – 15. Mai 2015
Hannover ▪ Germany
ligna.de

Deutsche Messe

Making more out of wood LIGNA

Unilin und IVC haben auf der Domotex relativ große Stände in der Halle 6 gebucht

Noch geringere Beteiligung aus Laminatboden-/Parkettbranche

Die Beteiligung der Laminatboden- und Parkettindustrie wird auf der nächsten Domotex gegenüber den vergleichbaren Veranstaltungen 2011 und 2013 noch weiter zurückgehen.

Bereits in den vorangegangenen ungeraden Jahren hatten sich immer mehr Laminatboden- und Parkettthersteller gegen eine Beteiligung auf der Domotex entschieden und statt dessen auf der fast parallel durchgeführten Baumesse Bau in München ausgestellt. Insbesondere die vorrangig auf die DACH-Region bzw. auf die mitteleuropäischen Märkte ausgerichteten Unternehmen waren damals nach München abgewandert. Eher international orientierte Laminatboden- und Parkettthersteller hatten dagegen zumindest vorerst noch an der Domotex festgehalten. Das Fernbleiben mitteleuropäischer Aussteller in dem auf die Hallen 8 und 9 konzentrierten Ausstellungsbereich Laminatboden/Parkett konnte durch zusätzliche Aussteller aus Osteuropa und Asien teilweise ausgeglichen werden.

Mit der erstmaligen Durchführung des „Wood Flooring Summit" im Januar 2012 war es dem Domotex-Veranstalter Deutsche Messe AG allerdings gelungen, verschiedene Laminatboden- und Parkettthersteller auch nach längerer Abwesenheit wieder auf die Domotex zurückzuholen. Der Erfolg der Auftaktveranstaltung konnte auf dem zweiten Wood Flooring Summit im Januar 2014 wiederholt werden. Im Gegenzug scheinen sich in diesem Jahr aber weitere Laminatboden- und Parkettthersteller gegen eine Beteiligung an der nächsten, vom 17. bis 20. Januar 2015 in Hannover stattfindenden Bodenbelagsmesse entschieden zu haben. Mehrere Unternehmen, die noch in den Jahren 2011 und 2013 in den Hallen 8 und 9 ausgestellt hatten, sind in dem aktuellen Ausstellerverzeichnis für die kommende Domotex nicht mehr zu finden.

Laut diesem Ausstellerverzeichnis werden in der Halle 9 insgesamt 135 Unternehmen ausstellen, gegenüber 145 auf der diesjährigen Domotex. Der Großteil dieser Unternehmen kommt aus außereuropäischen Ländern. Auf China entfällt mit knapp 60 Unternehmen fast die Hälfte der Aussteller in Halle 9. Aus anderen asiatischen Ländern und Nordamerika kommen zusammen knapp zehn Unternehmen. Damit werden in der Halle 9 insgesamt rund 65 Unternehmen aus Europa ausstellen. Darunter sind laut dem aktuellen Verzeichnis zehn Unternehmen aus Deutschland, knapp 40 aus dem restlichen Europa mit Schwerpunkten in Italien und Portugal, 15 aus Osteuropa (vor allem aus Polen, Tschechien, der Ukraine und dem Baltikum) und drei aus der Türkei.

In der Halle 8 werden auf der nächsten Domotex nur rund 50 Unternehmen ausstellen; in diesem Jahr waren dort noch rund 80 Aussteller vertreten. Die Belegung der Halle 7, in der vor allem Leisten-, Profil- und Zubehörhersteller vertreten sind, wird mit rund 100 Ausstellern ähnlich ausfallen wie auf der letzten Domotex. Für die Halle 6 haben bislang rund 145 Unternehmen gebucht. Der Schwerpunkt dieser Halle liegt auch weiterhin auf elastischen und textilen Bodenbelägen.

Unilin, IVC und BIG stellen in Halle 6 aus

Mit der zu dem US-amerikanischen Bodenbelagskonzern Mohawk Industries Inc.,

Nach dem erfolgreichen Verlauf der „Wood Flooring Summit"-Veranstaltungen in den Jahren 2012 und 2014 werden im Januar 2015 nur wenige europäische Laminatboden- und Parkettthersteller auf dem Domotex-Messegelände vertreten sein. (Foto: EUWID)

Calhoun/Georgia, gehörenden Unilin bvba, Wielsbeke/Belgien, wird auf der nächsten Domotex aber auch ein Unternehmen mit einem relativ breiten Angebotsprogramm in Halle 6 ausstellen. Hintergrund ist der Vermarktungsstart für die von Unilin inzwischen selbst produzierten Luxury Vinyl Tiles (LVT). Die am Standort Wielsbeke neuerrichtete Produktionslinie wurde im Verlauf des dritten Quartals in Betrieb genommen. Mit der im Januar 2013 abgeschlossenen Übernahme der Pergo Europe AB, Trelleborg/Schweden, und der ein Jahr später vollzogenen Akquisition des tschechischen Parkettherstellers Magnum Parket a.s., Vyškov, hatte die Unilin-Gruppe in den letzten zwei Jahren auch ihre Laminatboden- und Parkettaktivitäten weiter ausgebaut. Trotz dieser Akquisitionen hatte sich das Unternehmen in den Jahren 2013 und 2014 nicht mehr an der Domotex beteiligt, nachdem es in früheren Jahren über lange Zeit immer einen der größten Stände belegt hatte. Auf der diesjährigen Domotex war das Unternehmen lediglich mit der auf die Patentverwaltung und die Vergabe von Produktions- und Vertriebslizenzen ausgerichteten Intellectual Property-Gesellschaft Flooring Industries Ltd. S.à.r.l., Bertrange/Luxemburg, in Halle 9 vertreten. Der im Januar geplante Stand in Halle 6 wird dagegen das komplette Angebotsprogramm der Unilin-Division „Flooring“ abdecken; darüber hinaus wird die Division „Technologies“ einen separaten Bereich auf dem Unilin Stand belegen.

In direkter Nachbarschaft zu Unilin hat die belgische International Vinyl Company (IVC Group), Avelgem, einen ebenfalls rund 750 m² großen Stand in Halle 6 gebucht und wird damit eine vergleichbare Fläche wie auf der letzten Domotex belegen. Das zuvor auf elastische Bodenbeläge ausgerichtete Unternehmen war bereits im ersten Quartal 2012 in die LVT-Produktion eingestiegen. Seither werden alle von der IVC Group unter der Bezeichnung „Moduleo“ vermarkteten LVT-Beläge für den Wohn- und Objektbereich in dem am Stammsitz Avelgem errichteten Werk produziert. In einem nächsten Schritt baut IVC bei ihrer US-amerikanischen Tochtergesellschaft IVC US, Dalton/Georgia, derzeit ein LVT-Werk für den nordamerikanischen Markt; die Inbetriebnahme ist im ersten Quartal 2015 geplant. Seit der im Verlauf des ersten Halbjahrs 2013 abgeschlossenen Übernahme des zuvor zwischen der Spano Group N.V., Oostrozebeke/Belgien, und der Balta Group, Sint-Baafs-Vijve, geführten Joint Ventures Spanolux div. Balterio N.V., Sint-Baafs-Vijve, verfügt IVC auch über eigene Produktionsmöglichkeiten für MDF/HDF und Laminatboden.

Mit der zur Beaulieu International Group (BIG), Waregem/Belgien, gehörenden BerryAlloc N.V., Menen/Belgien, wird im kommenden Jahr ein dritter Laminatbodenhersteller in der Halle 6 vertreten sein. Das Unternehmen wird auf dem BIG-Stand ausstellen und neben den in Menen und Lyngdal/Norwegen auch die in dem französischen Werk Meaulne produzierten Parkett- und Holzbodenbeläge zeigen.

Classen-Gruppe belegt in Halle 9 den größten Stand

In Halle 9 werden nach dem aktuellen Stand neben den chinesischen Unternehmen nur sechs europäische Laminatbodenanbieter vertreten sein. Der mit Abstand größte Stand wird von der Classen-Gruppe, Kaisersesch, belegt, die auch auf der kommenden Domotex ihre neuentwickelte Produktlinie „Neo by Classen“ in den Vordergrund stellen

interzum

www.interzum.de

Möbelfertigung
Innenausbau
Köln

Die Zukunft beginnt hier.

interzum
05.–08.05.2015
Neu: Dienstag – Freitag!

World's Leading Event

Frische Ideen und progressive Lösungen. Alles an einem Ort.
Visionäre Technologien, neuartige Materialien, innovatives Design: Auf der interzum finden Sie geballte Innovationskraft für Ihr zukünftiges Geschäft. Die besten Ideen und Branchen-Innovationen für die Möbelindustrie und den Innenausbau feiern hier Premiere. Als internationale Leitmesse öffnet die interzum ein Fenster in die Zukunft. Hier treffen sich die Key-Player, Trendsetter und Impulsgeber. Verschaffen Sie sich Ihren Innovationsvorsprung – und lassen Sie sich inspirieren.

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

Koelnmesse GmbH, Messeplatz 1, 50679 Köln
Tel. +49 1806 077 050*, Fax +49 221 821-99 1210
interzum@visitor.koelnmesse.de
*0,20 Euro/Anruf aus dem dt. Festnetz; max. 0,60 Euro/Anruf aus dem Mobilfunknetz

koelnmesse

Messen 2015/2016

17.01.-20.01.2015	Domotex, Hannover
19.01.-24.01.2015	Bau, München
19.01.-25.01.2015	IMM Cologne, Köln
20.01.-22.01.2015	International Builders' Show, Las Vegas/USA
21.01.-23.01.2015	Surfaces, Las Vegas/Nevada
05.02.-08.02.2015	Bauen+Wohnen, Salzburg/Österreich
09.02.-12.02.2015	ZOW, Bad Salzuflen
10.02.-12.02.2015	Surface Design Show, London/Großbritannien
10.02.-12.02.2015	Maderalia, Valencia/Spanien
17.02.-20.02.2015	Meble, Posen/Polen
26.02.-08.03.2015	Batibouw, Brüssel/Belgien
03.03.-05.03.2015	Asia-Pacific Sourcing, Köln
10.03.-13.03.2015	Budma, Posen/Polen
11.03.-14.03.2015	WoodMac/WoodBuild, Shanghai/China
11.03.-17.03.2015	Int. Handwerksmesse, München
12.03.-15.03.2015	House, Riga/Lettland
18.03.-21.03.2015	Made Expo, Mailand/Italien
19.03.-22.03.2015	ZOW, Istanbul/Türkei
24.03.-26.03.2015	Domotex Asia/Chinafloor, Shanghai/China
28.03.-01.04.2015	CIFM/Interzum Guangzhou, Guangzhou/China
01.04.-03.04.2015	Domotex Russia, Moskau/Russland
14.04.-17.04.2015	Mosbuild/Cersanex, Moskau/Russland
14.04.-19.04.2015	Salone Internazionale del Mobile, Mailand/Italien
20.04.-23.04.2015	ZOW, Moskau/Russland
22.04.-25.04.2015	IBF/DSB, Brünn/Tschechien
05.05.-08.05.2015	Interzum, Köln
11.05.-15.05.2015	Ligna, Hannover
19.05.-23.05.2015	Construmat, Barcelona/Spanien
19.05.-23.05.2015	Rooms Moscow, Moskau/Russland
25.05.-28.05.2015	Domotex Turkey, Gaziantep/Türkei
23.06.-27.06.2015	Fitecma, Buenos Aires/Argentinien
08.07.-11.07.2015	China Building & Decoration Fair, Guangzhou/China
16.07.-19.07.2015	Furnitex, Melbourne/Australien
22.07.-25.07.2015	AWFS, Las Vegas/Nevada
09.09.-12.09.2015	FMC Premium, Shanghai/China
16.09.-18.09.2015	Warsaw Build/Interiors, Warschau/Polen
20.09.-22.09.2015	Flooring Show, Harrogate/Großbritannien
22.09.-25.09.2015	Hi15/Woodtech, Herning/Dänemark
29.09.-01.10.2015	Tekhnodrev, St. Petersburg/Russland
29.09.-02.10.2015	Woodworking, Minsk/Weißrussland
06.10.-09.10.2015	BWS, Salzburg/Österreich
06.10.-09.10.2015	Drema/Furnica, Posen/Polen
10.10.-14.10.2015	Intermob/Wood Processing, Istanbul/Türkei
13.10.-16.10.2015	Sicam, Pordenone/Italien
14.10.-17.10.2015	Saie, Bologna/Italien
20.10.-23.10.2015	Wood-Tec, Brünn/Tschechien
02.11.-06.11.2015	Batimat, Paris/Frankreich
24.11.-27.11.2015	Woodex, Moskau/Russland
12.01.-16.01.2016	Swissbau, Basel
16.01.-19.01.2016	Domotex, Hannover
27.01.-30.01.2016	Casa, Salzburg/Österreich

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

wird. Dieser digital direktbedruckte WPC-Bodenbelag war auf der diesjährigen Domotex erstmals vorgestellt worden; die Vermarktung ist nach leichten Verzögerungen im Verlauf des dritten Quartals angelaufen.

Die aus der früheren Scannery Holztechnik GmbH, Falkenhagen, hervorgegangene Falquon GmbH, Pritzwalk, und die Flint Floor S.L., Sant Fost de Campsentelles/Spanien, haben sich ebenfalls auf spezielle Segmente des Laminatbodenmarktes konzentriert. Falquon produziert Laminatboden mit ESH-Oberfläche, Flint liefert hochbelastbare Laminatboden mit HPL-Oberfläche. Mit einem kleineren Stand ist auch die BHK Holz und Kunststoff KG, Büren, mit ihrem „Moderna"-Laminatbodenprogramm in der Halle 9 vertreten.

Mit der Yildiz Entegre Agac Sanayi Ve Ticaret A.S., Koaceli, und der zur Turanlar Group, Samsun, gehörenden Vezirköprü Orman Urunleri Ve Kagit San. A.S., Vezirköprü, werden im kommenden Jahr auch wieder zwei türkische Laminatbodenhersteller auf der Domotex vertreten sein. Beide Unternehmen werden erstmals nach Hannover kommen. In den Jahren 2008 und 2009 hatte die Yildiz Sunta MDF A.S., Izmit, auf der Domotex in Hannover ausgestellt; von 2010 bis 2013 war die Kastamonu Entegre Agac Sanayi Ve Ticaret A.S., Istanbul, der einzige Laminatbodenaussteller aus der Türkei.

Der größte Aussteller aus der chinesischen Laminatboden- und Parkettindustrie wird auch im kommenden Jahr die Chinafloors Timber Shanghai Co. Ltd., Shanghai/China, mit ihrer europäischen Vertriebsgesellschaft Lamett Europe, Deerlijk/Belgien, sein. Die Jiangsu Beier Decoration Materials Co. Ltd. und die Jiangsu Lodgi Woods Industry Co. Ltd., beide mit Sitz in Changzhou/Provinz Jiangsu, sind ebenfalls zu den bekannteren chinesischen Produzenten zu rechnen. Die Jiangsu Kentier Wood Co. Ltd., Danyang/Provinz Jiangsu, wird im kommenden Jahr dagegen nicht mehr auf der Domotex ausstellen, die Power Dekor Group Co. Ltd., Shanghai, hatte sich bereits in diesem Jahr zurückgezogen.

Neben den Laminatbodenherstellern, die bereits seit einiger Zeit nur noch alle zwei Jahre auf der Domotex ausstellen und sich damit 2012 und 2014 an dem Wood Flooring Summit beteiligt hatten, werden auf der kommenden Domotex auch mehrere Unternehmen fehlen, die sich in den letzten Jahren relativ regelmäßig beteiligt hatten. Die Windmöller Flooring Products GmbH, Augustdorf, hat ihren über längere Zeit in Halle 6 belegten Stand aufgegeben und wird sich im kommenden Januar auf die Bau konzentrieren. Die Tarkett S.A., Nanterre/Frankreich, hatte bis 2012 ebenfalls in der Halle 6 ausgestellt, war dann aber für die Domotex-Veranstaltungen 2013 und 2014 mit einem relativ großen Stand in die Halle 9 gewechselt. Im kommenden Jahr wird Tarkett nur mit einem gegenüber den Vorveranstaltungen verkleinerten Stand auf der Bau vertreten sein. Mit der Espace Production International S.A. (EPI), Marlenheim/Frankreich, wird auf der Domotex 2015 ein weiterer, bislang regelmäßiger Aussteller in Hannover fehlen. Das inzwischen als übergeordnete Holdinggesellschaft agierende Unternehmen, das mit Wirkung zum 1. Januar 2014 die EPI Flooring S.A.S. auf die Alsapan S.A.S., Molsheim-Dinsheim, verschmolzen und damit alle operativen Aktivitäten in der Alsapan S.A.S. zusammengefasst hatte, wird in der aktuellen Ausstellerliste nicht aufgeführt.

Geringere Beteiligung in anderen Bereichen

Der Bereich Korkbodenbeläge wird auf der kommenden Domotex unter anderem von den portugiesischen Unternehmen Granorte Revestimentos de Cortiça Lda., Rio Meão, und Corkart Industria de Cortiça Ltda., Vendas, der eher dem Handelsbereich zuzurechnenden Ziro, Kenzingen, und dem Lohnfertigungsunternehmen Li&Co. AG, Müstair/Schweiz, abgedeckt. Die Amorim Revestimentos S.A., São Paio Oleiros/Portugal, wird dagegen nur auf der Bau in München ausstellen. Dem Bereich Furnierboden/Parkett sind in der Halle 9 unter anderem die Decospan-Gruppe (Menen/Belgien), die Golvabia AB (Anderstorp/Schweden) und die Gunreben GmbH & Co. KG (Strullendorf) zuzurechnen.

Aus dem Maschinenbau kommt die Homag Holzbearbeitungssysteme GmbH, Schopfloch, in die Halle 9. Der Bereich Intellectual Property wird neben der Unilin-Division Technologies und der Classen-Gruppe über die Välinge Innovation AB, Viken/Schweden, sowie über die im vergangenen Jahr neugegründete Innovations4Flooring N.V., Willemstad/Curaçao, abgedeckt.

In der vor allem mit Parkettherstellern belegten Halle 8 finden sich im aktuellen Ausstellerverzeichnis nur wenige bekannte Namen. Beispiele sind die Plyquet Holzimport GmbH (Bremen), die We are wood Holzagentur GmbH (Hamburg), die Panaget S.A.S. (Bourgbarré/Frankreich) und der kroatische Parkettthersteller Pan Parket d.o.o. (Cacinci). In der Halle 7 werden wie in den Vorjahren die Leistenhersteller FN Neuhofer Holz GmbH (Zell am Moos/Österreich), Sörnsen Holzleisten

Parador hatte auf dem im Januar 2014 durchgeführten Wood Flooring Summit ein um verschiedene neue Produkte erweitertes Angebotsprogramm gezeigt. (Foto: Deutsche Messe)

GmbH (Süderbrarup) und Küberit Profile Systems GmbH & Co. KG (Lüdenscheid) ausstellen. Die im vergangenen Jahr noch in Halle 8 vertretene Steico SE, Feldkirchen, ist in die Halle 7 gewechselt. Mit der noch in diesem Jahr geplanten Inbetriebnahme einer weiteren Dämmplattenanlage im Werk Czarna Woda will das Unternehmen seine Produktionskapazitäten von Trittschalldämmplatten nochmals deutlich ausbauen. Der zur Koehler Holding GmbH & Co. KG, Oberkirch, gehörende Holzschliffpappenhersteller Katz GmbH & Co. KG, Weisenbach, hat sich zum zweiten Mal für die Domotex angemeldet. Das Unternehmen hat im Verlauf der letzten Jahre eine Trittschalldämmung auf Holzschliffbasis entwickelt, die unter der Bezeichnung „Green Lignin" vermarktet wird.

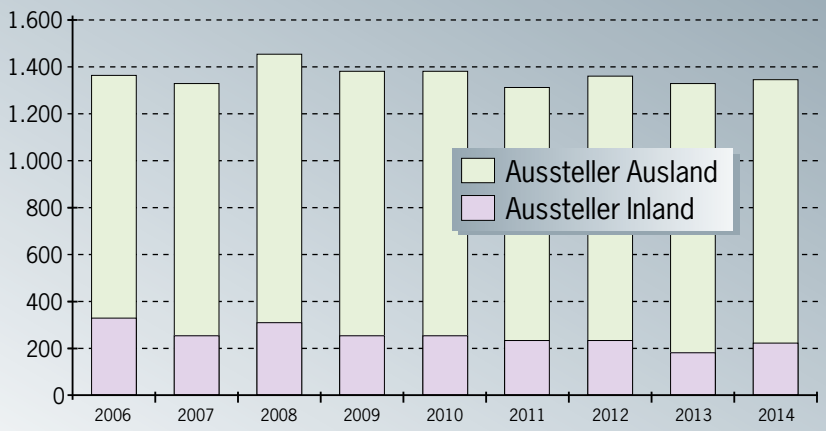
Zahlen haben fast das Niveau von 2012 erreicht

Mit der Wiederholung des Wood Flooring Summit sind die Aussteller- und Besucherzahlen auf der diesjährigen Domotex ungefähr wieder auf das Niveau der Veranstaltung im Januar 2012 gestiegen. Laut der Messestatistik des Ausstellungs- und Messe-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft (AUMA) haben im Januar 2014 insgesamt 1.341 (2013: 1.323) Unternehmen in Hannover ausgestellt. Die Beteiligung von deutschen Unternehmen ist dabei deutlich auf 211 (188) gestiegen, wogegen die Zahl der internationalen Aussteller mit 1.130 (1.135) erneut konstant geblieben ist. Im Jahr 2012 waren insgesamt 1.362 Aussteller auf die Domotex gekommen; davon waren 233 auf Deutschland und 1.129 auf das Ausland entfallen.

Die Brutto-Ausstellungsfläche ist in diesem Jahr auf 174.100 (167.400) m² gestiegen und lag damit auch deutlich über den für 2012 gemeldeten 168.400 m². Bei der Netto-Ausstellungsfläche und der vermieteten Fläche war die Domotex 2012 mit 95.959 m² bzw. 91.990 m² etwas besser belegt. Auf der diesjährigen Domotex wurde die Netto-Ausstellungsfläche mit 94.041 (89.300) m² angegeben. Unter Berücksichtigung der Sonderflächen von 3.526 (5.654) m² ergibt sich eine vermietete Fläche von 90.515 (83.646) m². Davon waren 19.633 (15.850) m² von Unternehmen aus dem Inland und 70.882 (67.796) m² von internationalen Ausstellern aus insgesamt 59 Ländern belegt worden.

Die Besucherzahl ist in diesem Jahr wieder auf 44.573 (37.012) gestiegen; die für 2012 angegebenen 45.793 wurden aber nicht ganz erreicht. Aus dem Inland kamen 19.924 (14.583) und aus dem Ausland 24.649 (22.429) Besucher. Laut einer Auswertung der Deutsche Messe AG waren 24 % der Besucher dem Fachgroßhandel, 32 % dem Facheinzelhandel (davon 9 % dem Einrichtungs-/Möbelhandel), 25 % dem Handwerk, 8 % dem Bereich Architekten, Innenarchitekten, Objektausstatter und 22 % der Industrie zuzurechnen (Mehrfachnennungen waren möglich). 49 % der Domotex Besucher kamen aus der EU, 13 % aus dem übrigen Westeuropa und 4 % aus dem übrigen Osteuropa. Auf Nord-/Südamerika entfielen 10 % der Besucher, auf den Nahen Osten 6 %, auf Asien 13 %, auf Afrika 4 % und auf Australien/Ozeanien 1 %.

Domotex: Entwicklung der Ausstellerzahlen



Quelle: EUWID (nach Angaben von AUMA)

Euroconstruct rechnet für 2016 mit insgesamt 1,416 Mio Wohnungsfertigstellungen

Europäische Bauleistung soll 2014 erstmals wieder steigen

Nach einer über mehrere Jahre rückläufigen Entwicklung geht das europäische Bauforschungsnetzwerk Euroconstruct für 2014 und die folgenden Jahre erstmals wieder von einem leichten Aufwärtstrend auf den Baumärkten aus.

Die Gesamtbauleistung soll in den 19 von Euroconstruct erfassten Ländern im laufenden Jahr um rund 1 % steigen. Mit dieser auf der am 19. November in Mailand/Italien durchgeführten Euroconstruct-Konferenz getroffenen Einschätzung wurde die Prognose wieder auf das ursprüngliche Niveau zurückgenommen. Auf der Winterkonferenz am 29. November 2013 in Prag/Tschechien war für 2014 ein Wachstum von 1 % angenommen worden. Auf der Sommerkonferenz am 13. Juni in Oslo/Norwegen hatte Euroconstruct sogar ein Plus von 1,5 % auf 1,31 Bill. € (in Preisen von 2013) für möglich gehalten. Die in Oslo getroffenen Einschätzungen für die Jahre 2015 (+2,1 %) und 2016 (+2,2 %) wurden dagegen auch in Mailand fortgeführt. Bis 2016 sollen die Bauleistungen nach der aktualisierten Prognose ein Niveau von 1,37 Bill. € erreichen. Damit werden die für 1998 angenommenen 1,39 Bill. € allerdings noch immer leicht unterschritten. Der im Jahr 2007 erreichte Rekordwert von 1,67 Bill. € wird auch weiterhin deutlich verfehlt.

In der jetzt in Mailand aktualisierten Bauleistungs-Prognose für die Jahre 2014 bis 2016 gibt es auch weiterhin relativ große Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern. Eine positive Entwicklung wird zum Beispiel für die Länder Großbritannien, Polen und Slowakei erwartet. Die Prognosen für Spanien und Portugal konnten leicht angehoben werden. Für andere Länder, wie zum Beispiel Dänemark und Ungarn, mussten dagegen deutliche Korrekturen nach unten vorgenommen werden. Insgesamt soll sich für die 19 Euroconstruct-Länder im laufenden Jahr damit erstmals wieder ein leichtes Plus ergeben. Nach Einschätzung von Euroconstruct hat sich das Wachstum allerdings langsamer entwickelt, als noch im Frühjahr für möglich gehalten worden war. Daher wurde auch die auf der Sommerkonferenz abgegebene Prognose leicht nach unten korrigiert.

Der Wohnungsbau wird nach dem deutlichen Rückgang im vergangenen Jahr nach Einschätzung von Euroconstruct in diesem Jahr wieder etwas besser laufen; für die nächsten Jahre werden für diesen Bereich dann auch höhere Zuwachsraten prognostiziert. Eine ähnliche Entwicklung wird in dem von der Baunachfrage von Unternehmen dominierten Nichtwohnbau erwartet. Der öffentliche Bau hat bereits in diesem Jahr angezogen. Im Zeitraum 2014 bis 2016 wird nach Einschätzung von Euroconstruct dagegen der Wohnungsbau stärker wachsen als der Nichtwohnbau und der öffentliche Bau. Für den Wohnungsbau geht Euroconstruct in dem Dreijahreszeitraum von einem kumulierten Zuwachs von rund 6 % aus. Für den Nichtwohnhochbau wird ein Wachstum von 4,5 % erwartet. Der Tiefbau soll im Dreijahreszeitraum wie der Wohnbau um 6 % zulegen.

In einzelnen Märkten, insbesondere in Großbritannien, hat sich das Wachstum im Verlauf der letzten Monate noch verstärkt. Im Gesamtjahr 2014 hält Euroconstruct in Großbritannien daher inzwischen eine deutliche zweistellige Steigerung für möglich, die vor allem vom Wohnungsbau getragen wird. Mit den in Handel und Industrie umgesetzten Bauprojekten zieht inzwischen auch der Nichtwohnungsbau an. Auch in den kommenden Jahren soll der Aufwärtstrend in Großbritannien an-

Nach Euroconstruct-Schätzungen sollen Bauleistung und Wohnungsfertigstellungen in den 19 untersuchten Ländern bis 2016 wieder ansteigen. (Foto: EUWID)

halten, auch wenn sich die Wachstumsraten wieder abschwächen werden. Im Euro-Raum zeichnet sich aus Sicht von Euroconstruct eine Stabilisierung ab. Dennoch wird es in Frankreich, Spanien und Italien wohl zu weiteren Rückgängen kommen. Vor allem in Italien geht Euroconstruct auch in den nächsten Jahren von einer eher schwierigen Situation aus. In Deutschland wird sich der Aufwärtstrend voraussichtlich verlangsamen. In den meisten osteuropäischen Märkten zeichnet sich nach der Schwächephase 2012 und 2013 dagegen wieder ein stärkeres Wachstum ab. 2014 soll die Bauleistung in dieser Region nach der aktualisierten Euroconstruct-Prognose um 4,8 % steigen, in den nächsten zwei Jahren wird ein Wachstum von jeweils rund 3 % für möglich gehalten.

Im Gesamtjahr 2013 war die europäische Bauleistung laut Euroconstruct um 2,7 % zurückgegangen. Das ursprünglich erwartete Minus von 3 % wurde im Verlauf der Sommerkonferenz leicht nach oben korrigiert. 2012 hatte es einen noch stärkeren Rückgang von 5,3 % gegeben. Nach der kurzzeitig etwas besseren Entwicklung im Jahr 2011 hatte der europäische Gesamt-Baumarkt damit in den Jahren 2012 und 2013 kumuliert wieder um rund 8 % nachgegeben. Im Jahr 2011 war die Bauleistung knapp über dem Vorjahreswert geblieben; für 2010 hatte Euroconstruct einen Rückgang von 3,5 % angenommen. Im Zeitraum 2008 bis 2013 hatte der Gesamt-Baumarkt in den 19 Euroconstruct-Ländern damit insgesamt 22 % seines Volumens verloren.

Wohnungsbau soll bis 2016 deutlich zulegen

Die Prognosen für den europäischen Wohnungsbau wurden bereits auf der Euroconstruct-Sommerkonferenz in Oslo leicht nach oben korrigiert. Ende November 2013 in Prag war Euroconstruct für das Jahr 2013 in den 19 erfassten Ländern von insgesamt 1,325 (2012: 1,445) Mio fertiggestellten Wohnungen in neu errichteten Wohngebäuden (Ein-, Zwei- und Mehrfamilienhäuser) ausgegangen; für 2014 war ein weiterer Rückgang um 1,2 % auf 1,309 Mio Einheiten angenommen worden. In Oslo wurden dann sowohl die Zahlen für 2012 und 2013 als auch die Prognose für 2014 aktualisiert. Die Wohnungsfertigstellungen für 2012 wurden auf 1,454 Mio Einheiten angehoben, die für 2013 wurden geringfügig zurückgenommen. Euroconstruct geht inzwischen allerdings davon aus, dass damit im vergangenen Jahr der Tiefpunkt erreicht wurde. Gegenüber dem bisherigen Rekordwert aus dem Jahr 2007 ist die Zahl der Wohnungsfertigstellungen dabei um knapp die Hälfte gefallen.

Euroconstruct-Länder: Fertigstellungen im Wohnungsbau*

(in 1.000 Einheiten)	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Veränderung in % 2016/2017
Belgien	45,8	55,4	54,2	52,5	46,9	42,7	46,4	42,4	44,4	45,8	44,1	43,5	+2,6
Dänemark	26,0	31,0	31,0	26,0	17,0	9,0	12,0	17,0	14,0	9,0	10,0	10,5	-38,2
Deutschland	225,0	220,6	198,3	152,3	136,5	140,1	161,2	176,6	188,4	215,0	240,0	255,0	+44,4
Finnland	32,0	33,9	35,7	30,5	22,2	24,4	31,7	31,4	30,6	28,0	25,0	25,5	-18,8
Frankreich	360,0	405,0	412,0	423,0	357,0	316,0	336,0	370,0	320,0	320,0	310,0	330,0	-10,8
Großbr.	195,0	194,0	218,0	168,0	139,0	125,8	134,5	135,8	129,7	141,0	158,0	164,0	+20,8
Irland	77,0	88,2	77,7	51,3	18,0	8,5	6,5	5,0	5,2	7,5	9,5	12,5	+150,4
Italien	257,0	293,4	299,3	278,2	244,3	190,3	158,8	133,9	122,7	114,2	112,5	112,7	-15,8
Niederlande	70,0	72,4	80,2	78,9	83,0	56,0	57,7	52,0	51,2	46,0	47,0	52,5	+1,0
Norwegen	29,0	28,1	29,7	28,6	21,7	17,8	21,1	26,3	28,5	30,5	25,0	27,3	+3,7
Österreich	42,5	42,5	43,2	46,6	45,4	39,7	38,4	40,7	40,8	42,5	44,2	44,1	+8,4
Portugal	55,7	58,4	55,8	56,8	50,1	43,3	31,0	27,7	18,8	12,2	8,3	5,8	-79,0
Schweden	33,9	35,2	36,5	35,3	22,6	20,7	28,2	27,2	25,1	33,8	34,8	33,4	+22,8
Schweiz	37,9	42,0	42,5	44,2	43,5	43,3	45,7	45,2	47,9	48,9	49,4	49,6	+9,9
Spanien	659,0	749,0	795,0	692,0	414,0	257,0	167,9	115,0	64,6	43,0	32,0	38,0	-67,0
EC-15	**2.145,8**	**2.349,1**	**2.409,1**	**2.164,3**	**1.661,2**	**1.334,6**	**1.276,2**	**1.246,1**	**1.131,9**	**1.137,3**	**1.149,8**	**1.204,4**	**-3,3**
Polen	115,0	115,2	133,8	165,2	160,0	135,7	131,1	152,9	145,4	152,0	158,0	163,0	+6,6
Slowakei	15,0	14,4	16,5	17,2	18,8	17,1	14,6	15,3	15,1	15,5	16,1	16,4	+7,2
Tschechien	33,0	31,2	41,6	38,4	35,5	36,5	28,6	29,4	25,2	23,9	22,6	20,7	-29,6
Ungarn	38,0	33,9	36,2	36,1	32,0	20,8	12,5	10,6	7,3	8,5	10,0	11,0	+3,8
EC-4	**201,0**	**194,7**	**228,1**	**256,9**	**246,3**	**210,1**	**186,9**	**208,2**	**193,0**	**199,9**	**206,7**	**211,1**	**+1,4**
Gesamt	**2.346,8**	**2.543,8**	**2.637,2**	**2.421,1**	**1.907,5**	**1.544,7**	**1.463,1**	**1.454,3**	**1.324,9**	**1.337,2**	**1.356,5**	**1.415,5**	**-2,7**

*: Fertig gestellte Wohnungen in neu errichteten Wohngebäuden
2005-2013: laut amtlicher Statistik, 2014 und 2015: Prognose, 2016: Ausblick

Quelle: EUWID (nach Angaben von Euroconstruct/Ifo-Institut)

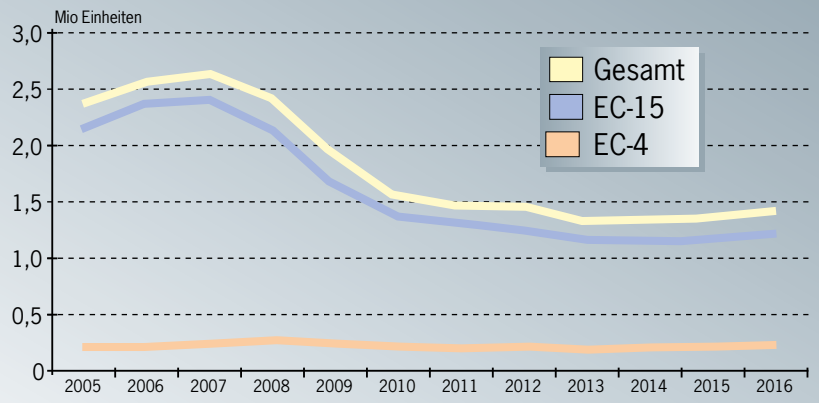
Für 2014 geht Euroconstruct nach der Mitte Juni aktualisierten Prognose von insgesamt 1,337 Mio Wohnungsfertigstellungen in den 19 erfassten Ländern aus. Dies würde einer Steigerung von 12.300 Wohnungen bzw. 0,9 % gegenüber den für 2013 aktualisierten Zahlen entsprechen. In den von Euroconstruct analysierten 15 westeuropäischen Ländern (EC-15) sollen in diesem Jahr 1,137 (1,132) Mio Wohnungen fertiggestellt werden, ein Plus von 0,4 % gegenüber dem Vorjahr. In den nächsten beiden Jahren soll sich der Aufwärtstrend noch verstärken. 2015 sollen die Wohnungsfertigstellungen in der EC-15 um 1,1 % auf 1,150 Mio Einheiten steigen, 2016 wird sogar mit einem Anstieg von 4,7 % auf 1,204 Mio Einheiten gerechnet. Damit wird das Niveau von 2012 allerdings noch immer um 3,3 % unterschritten, der 2007 erreichte Rekordwert von 2,369 Mio Einheiten wird um fast 50 % verfehlt.

In den vier osteuropäischen Ländern (EC-4) soll die Zahl der Wohnungsfertigstellungen nach Schätzungen von Euroconstruct im laufenden Jahr um 3,6 % auf 199.900 (193.000) Einheiten steigen. 2015 wird mit 206.700 Fertigstellungen gerechnet, 2016 sollen dann 211.100 Wohnungen fertiggestellt werden. Euroconstruct geht für die osteuropäischen Länder damit von schwächer werdenden Zuwachsraten aus. Aus den prognostizierten Zahlen errechnet sich für 2015 ein Anstieg von 3,4 %; 2016 wird dann noch ein Plus von 2,1 % erwartet. Der bisherige Höchstwert war in der EC-4 im Jahr 2008 und damit ein Jahr später als in der EC-15 erreicht worden. Die für 2016 erwarteten Fertigstellungen werden noch immer um 17,8 % unter den für 2008 ausgewiesenen 256.900 Einheiten bleiben. Für den Zeitraum 2012 auf 2016 nimmt Euroconstruct dagegen wieder einen Anstieg der Fertigstellungen in der EC-4 um 1,4 % an.

Mit der gegenläufigen Entwicklung in West- und Osteuropa wird sich die Gesamtzahl der Wohnungsfertigstellungen von 2012 bis 2016 laut den Euroconstruct-Prognosen um 38.800 Wohnungen bzw. 2,7 % reduzieren. Ausgehend von den für 2013 angenommenen 1,325 Mio Einheiten soll die Zahl der Fertigstellungen bis 2016 dagegen um 90.600 Wohnungen bzw. 6,8 % steigen. Zu diesem Anstieg sollen vor allem die Märkte in Deutschland (+66.600 Wohnungen), Großbritannien (+34.300), Polen (+17.600), Frankreich (+10.000), Schweden (+8.300) und Irland (+7.300) beitragen. Stärkere Rückgänge werden im gleichen Zeitraum vor allem in Spanien (-26.600 Wohnungen), Portugal (-13.000), Italien (-10.000), Finnland (-5.100) und Tschechien (-4.500) erwartet.

Große länderabhängige Unterschiede bestehen nicht nur in Bezug auf die erwartete Entwicklung in den kommenden Jahren, sondern auch hinsichtlich der Wohnungsbauintensität. Nach den von Euroconstruct für 2014 angenommenen Zahlen werden in der Schweiz und in Norwegen jeweils rund sechs Wohnungen je 1.000 Einwohner fertiggestellt. Die schlechtesten Quoten werden mit jeweils rund einer Wohnung in Portugal, Spanien und Ungarn erreicht. Der Durchschnitt für die 19 Euroconstruct-Ländern wird 2014 voraussichtlich bei rund 2,9 Wohnungen je 1.000 Einwohner liegen. Deutschland bleibt trotz eigentlich günstiger Rahmenbedingungen für private Wohnungsbauinvestitionen mit 2,7 Einheiten je 1.000 Einwohner unter dem Schnitt und liegt damit nur auf Platz 12.

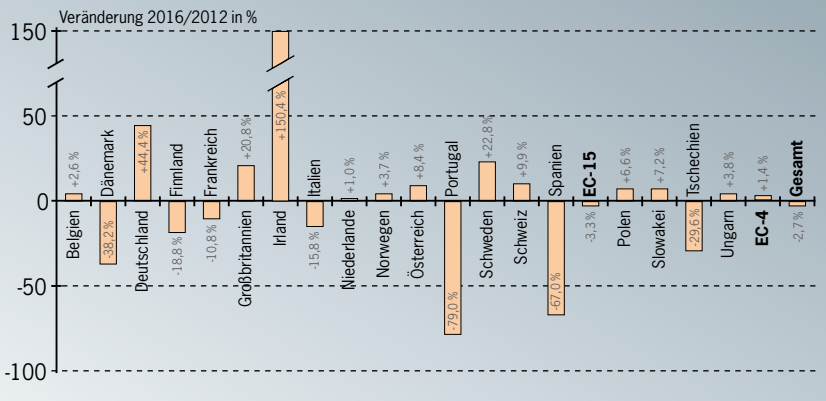
Euroconstruct: Wohnungsfertigstellungen [1)]



1) Fertig gestellte Wohnungen in neu errichteten Wohngebäuden
2005-2013: laut amtlicher Statistik, 2014 und 2015: Prognose, 2016: Ausblick

Quelle: EUWID (nach Angaben von Euroconstruct/Ifo-Institut)

Euroconstruct: Wohnungsfertigstellungen [1)]



1) Fertig gestellte Wohnungen in neu errichteten Wohngebäuden
2005-2013: laut amtlicher Statistik, 2014 und 2015: Prognose, 2016: Ausblick

Quelle: EUWID (nach Angaben von Euroconstruct/Ifo-Institut)

Ausländische Bauproduktbersteller hatten sich über zusätzliche Anforderungen beschwert

EuGH bezeichnet deutsche Bauregellisten als unzulässig

Laut einer Mitte Oktober 2014 ergangenen Entscheidung des europäischen Gerichtshofs (EuGH), Luxemburg, verstoßen die in Deutschland beim Vertrieb von Bauprodukten eingesetzten Bauregellisten gegen EU-Recht.

Auslöser für das Verfahren waren an die EU-Kommission gerichtete Beschwerden von ausländischen Bauproduktherstellern und von Importeuren. Darin wurde kritisiert, dass deutsche Behörden für CE-gekennzeichnete Produkte über die auf Basis der Landesbauordnungen erlassenen Bauregellisten eine zusätzliche Kennzeichnung mit dem deutschen Ü-Zeichen oder eine allgemeine bauaufsichtliche Zulassung fordern. Nach Auffassung der ausländischen Hersteller wird damit der Absatz von Produkten, die nur mit einem CE-Kennzeichen versehen sind und damit auf anderen EU-Märkten ohne Einschränkungen vermarktet werden können, auf dem deutschen Markt erschwert. Die EU-Kommission hatte daraufhin bereits im Oktober 2005 und im Juli 2006 Mahnschreiben an die Bundesrepublik Deutschland gerichtet. Die Bundesrepublik hatte in ihren Antworten unter anderem ausgeführt, dass bei bestimmten Bauprodukten die einschlägigen europäischen harmonisierten Normen unvollständig seien. Daher müssten zusätzliche Prüfungen und Zulassungen vorgeschrieben werden, damit die Bauprodukte den Landesbauordnungen der Länder entsprechen.

In weiteren Schriftwechseln in den Jahren 2008 und 2011 hatte die EU-Kommission argumentiert, dass diese Vorgehensweise gegen EU-Vorschriften über die Harmonisierung der Bauproduktvermarktung verstößt und daher am 21. Juni 2012 eine Vertragsverletzungsklage gegen die Bundesrepublik Deutschland vor dem EuGH beschlossen. Die am 27. Februar 2013 beim EuGH eingereichte Klage läuft unter dem Titel „Vertragsverletzung eines Mitgliedstaats - Freier Warenverkehr - Regelung eines Mitgliedstaats, nach der bestimmte Bauprodukte, die mit der Konformitätskennzeichnung ‚CE' versehen sind, zusätzlichen nationalen Normen entsprechen müssen - Bauregellisten" und mit dem Aktenzeichen C-100/13. Das Verfahren wurde vor der von Christopher Vajda (Großbritannien) geleiteten Zehnten Kammer des EuGH verhandelt; als Richter waren Endre Juhász (Ungarn) und Daniel Šváby (Slowakei) beteiligt. Nach dem schriftlichen Verfahren hatte am 6. Februar 2014 eine mündliche Verhandlung stattgefunden. Das Urteil wurde am 16. Oktober getroffen und am gleichen Tag veröffentlicht.

In diesem Urteil hat die Zehnte Kammer des EuGH entschieden, dass „die Bundesrepublik Deutschland dadurch gegen ihre Verpflichtungen (...) zur Angleichung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften der Mitgliedstaaten über Bauprodukte (...) verstoßen hat, dass sie durch die Bauregellisten, auf die die Bauordnungen der Bundesländer verweisen, zusätzliche Anforderungen für den wirksamen Marktzugang und die Verwendung von Bauprodukten in Deutschland gestellt hat, die von den harmonisierten Normen (...) erfasst wurden und mit der CE-Kennzeichnung versehen waren." Die Verpflichtung zur Angleichung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften ist dabei in der Richtlinie 89/106/EWG geregelt. Die zehnseitige schriftliche Fassung des Urteils ist mit insgesamt 64 Punkten in die Abschnitte Rechtlicher Rahmen, Vorverfahren, Klage und Kosten unterteilt.

Das Verfahren und die Entscheidung bezogen sich auf drei Produktgruppen, die in den europäischen Normen EN 681-2:2000 („Elastomer-Dichtungen - Werkstoff-Anforderungen für Rohrleitungs-Dichtungen für Anwendungen in der Wasserversorgung und Entwässerung - Teil 2: Thermoplastische Elastomere"), EN 13162:2008 („Wärmedämmstoffe für Gebäude - Werkmäßig hergestellte Produkte aus Mineralwolle - Spezifikation") und EN 13241-1 („Tore - Produktnorm - Teil 1: Produkte ohne Feuer- und Rauchschutzeigenschaften")

URTEIL DES GERICHTSHOFS (Zehnte Kammer)

16. Oktober 2014(*)

„Vertragsverletzung eines Mitgliedstaats – Freier Warenverkehr – Regelung eines Mitgliedstaats, nach der bestimmte Bauprodukte, die mit der Konformitätskennzeichnung ‚CE' versehen sind, zusätzlichen nationalen Normen entsprechen müssen – Bauregellisten"

In der Rechtssache C-100/13

betreffend eine Vertragsverletzungsklage nach Art. 258 AEUV, eingereicht am 27. Februar 2013,

Europäische Kommission, vertreten durch G. Wilms und G. Zavvos als Bevollmächtigte, Zustellungsanschrift in Luxemburg,

Klägerin,

gegen

Die am 14. Oktober ergangene Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs bezieht sich auf die drei Produktgruppen Rohrleitungsdichtungen, Wärmedämmstoffe sowie Tore, Fenster, Außentüren, könnte aber auch Auswirkungen auf andere Bereiche haben.

reguliert sind. Mit den bislang in Deutschland geltenden Regelungen muss für Rohrleitungsdichtungen aus thermoplastischen Elastomeren aufgrund des Fehlens einer europäischen harmonisierten Prüfmethode nach vorheriger Produktprüfung durch eine anerkannte Prüfstelle eine Übereinstimmungserklärung des Herstellers vorgelegt werden. Dämmstoffe aus Mineralwolle benötigen aus dem gleichen Grund eine allgemeine bauaufsichtliche Zulassung. Tore, Fenster und Außentüren müssen bis zur Vervollständigung der für diese Produkte geltenden Norm EN 13241-1 im Bereich Brandverhalten mit einem Ü-Zeichen gekennzeichnet sein.

Auch nach der Entscheidung des EuGH haben die unter anderem für Holzbauprodukte und für Hartbodenbeläge vorgeschriebenen Bauregellisten Bestand.

CE-Kennzeichnung muss als Nachweis ausreichen

Nach Auffassung des EuGH reicht die CE-Kennzeichnung für den Nachweis der Einhaltung der in europäischen Produktnormen festgelegten Anforderungen aus. Sowohl die Bauproduktenrichtlinie (89/106/EWG) als auch die 2011 verabschiedete Bauproduktenverordnung BauPVo (305/2011/EU) lassen für bestimmte Anwendungsbereiche zwar zusätzliche Anforderungen in einzelnen EU-Ländern zu. Mit der seit dem 1. Juli 2013 geltenden Bauproduktenverordnung wurden die Möglichkeiten, innerhalb der CE-Markierung gesundheits- und umweltrelevante Eigenschaften von Bauprodukten zu deklarieren, sogar noch erweitert. Die Vermarktung von CE-gekennzeichneten Bauprodukten darf aber durch diese zusätzlichen Anforderungen nicht eingeschränkt werden.

Der EuGH hat in seiner Urteilsbegründung darauf hingewiesen, dass bereits die Bauproduktenrichtlinie auf die Beseitigung von Handelshemmnissen und auf die Sicherstellung einer freien Vermarktung von Bauprodukten innerhalb der EU ausgerichtet war. Die Einhaltung der Anforderungen an Bauprodukte sollte demnach allein mit den harmonisierten Normen und den zugehörigen nationalen Umsetzungsnormen, mit europäischen technischen Zulassungen und mit auf EU-Ebene anerkannten nationalen technischen Spezifikationen garantiert werden. Mit der CE-Kennzeichnung wird dabei nachgewiesen, dass das Produkt sämtlichen Bestimmungen der Bauproduktenrichtlinie und damit den zugrundegelegten harmonisierten Normen entspricht.

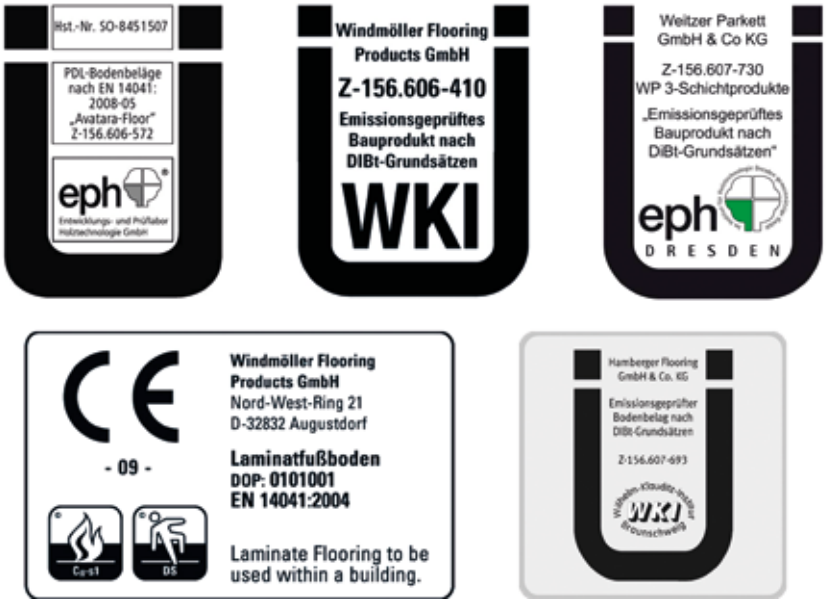
Für die Aufnahme in die deutschen Bauregellisten sind bei bestimmten Bauprodukten dagegen zusätzliche Prüfungen am Deutschen Institut für Bautechnik (DIBt), Berlin, und eine Kennzeichnung mit dem Ü-Zeichen erforderlich. Nach Auffassung des EuGH ist diese Vorgehensweise und damit das System der Bauregellisten unzulässig. Die Klage der EU-Kommission und das Urteil beziehen sich zwar nur auf drei bestimmte Bauprodukte (Rohrleitungsdichtungen aus thermoplastischem Elastomer, Wärmedämmstoffe aus Mineralwolle sowie Tore, Fenster, Außentüren). Da die EU-Kommission nach eigener Aussage bereits eine große Zahl von Beschwerden für andere Bauprodukte erhalten hat, wird sich das EuGH-Urteil aber voraussichtlich auf das gesamte deutsche System der Bauregellisten auswirken.

Die in die drei Teile A, B und C gegliederten Bauregellisten, in denen zusätzliche Anforderungen für Bauprodukte und Bauarten zusammengefasst sind, werden von dem DIBt in Abstimmung mit den Bauaufsichtsbehörden der einzelnen Bundesländer erstellt und in der Regel einmal jährlich aktualisiert. Die vom DIBt am 5. März 2014 veröffentlichte aktuelle Ausgabe 2014/1, die insgesamt 207 Seiten umfasst, ist am 21. März in Kraft getreten.

In der in drei Teile untergliederten Baurregelliste A sind geregelte und nicht geregelte Bauprodukte und Bauarten zusammengefasst. Im Teil 1 der Bauregelliste A gibt es unter anderem eine Position Bauprodukte für den Holzbau, in der Bauholz, Holzwerkstoffe und andere Plattenwerkstoffe, vorgefertigte Bauteile, mechanische Holzverbindungsmittel und Klebstoff für tragende Holzbauteile enthalten sind. Die zweiteilige Bauregelliste B umfasst Bauprodukte, die von einer harmonisierten Norm erfasst sind, über eine CE-Kennzeichnung verfügen und damit über die Bauproduktenverordnung in Verkehr gebracht werden. Die Liste C enthält nicht geregelte Bauprodukte, für die es keine technischen Baubestimmungen bzw. Regeln der Technik gibt und die für die Erfüllung baurechtlicher Anforderungen nur eine untergeordnete Rolle spielen. Damit sind in der Liste C unter anderem Bauprodukte für den Ausbau, wie zum Beispiel Innentüren, Bodenbeläge, Fassaden-/Dachelemente, Fensterbänke enthalten.

DIBt stellt Frage nach der Übertragbarkeit

Das DIBt hat in einer am 17. Oktober veröffentlichten Stellungnahme vor allem



Für verschiedene Hartbodenbelagsarten muss vor dem erstmaligen Einbau neben dem europäischen CE-Kennzeichen auch ein Übereinstimmungszeichen vorliegen. Bei Parkett- und Holzfußboden gilt diese Regelung seit dem 1. Januar 2011.

die Frage aufgeworfen, welche Reichweite die EuGH-Entscheidung hat. Die Behörde hat in diesem Zusammenhang darauf hingewiesen, dass die von dem EuGH zugrundegelegte Bauproduktenrichtlinie inzwischen von der Bauproduktenverordnung abgelöst wurde. Darüber hinaus ist nach Auffassung des DIBt zu klären, inwieweit die Entscheidung auch auf andere Produkte übertragen werden kann. Diese Fragen sollen laut DIBt in enger Abstimmung mit den Bundesländern und der Bundesrepublik erörtert werden.

Die Bundesbauministerin Barbara Hendricks hat am 13. November den Bundesländern für die Umsetzung des EuGH-Urteils Unterstützung zugesagt. Dabei hat sie allerdings klargestellt, dass Deutschland nach der EuGH-Entscheidung von unmittelbar produktbezogenen Zusatzanforderungen und verpflichtenden nationalen Zulassungen wegkommen muss. Gleichzeitig hat sie aber auch gefordert, dass in Zusammenarbeit mit der EU-Kommission die bestehenden Mängel und Lücken bei der europäischen Harmonisierung von Bauprodukten beseitigt werden. Wie das DIBt hat auch Hendricks darauf hingewiesen, dass sich das EuGH-Urteil auf die alte Bauproduktenlinie bezieht. Daher müsse geprüft werden, ob die Folgerungen aus dem Urteil auch für die neue Bauproduktenverordnung gelten.

Die in Berlin ansässigen Bauverbände Hauptverband der Deutschen Bauindustrie (HDB) und Zentralverband Deutsches Baugewerbe (ZDB) sowie verschiedene Branchenverbände haben die EuGH-Entscheidung in ersten Stellungnahmen unterschiedlich beurteilt. HDB, ZDB und der Fachverband der elastischen Bodenbelagshersteller (FEB), Münster, haben darauf hingewiesen, dass sich die Entscheidung nur auf drei Bauprodukte beziehe und daher nicht direkt auf andere Bereiche übertragen werden könne. Die beiden Bauverbände sehen zudem die Gefahr, dass die Untersagung zusätzlicher Anforderungen an Bauprodukte zu einer Qualitätsverschlechterung führt. Die beiden Bauverbände haben in diesem Zusammenhang ihre Forderung bekräftigt, dass aus ihrer Sicht lückenhaft harmonisierte und damit mangelhafte europäische Bauproduktnormen nachgebessert werden müssen.

Der Verband der Europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF), Bielefeld, und der Gesamtverband Deutscher Holzhandel (GD Holz), Berlin, begrüßten die EuGH-Entscheidung dagegen als wichtigen Schritt bei der Beseitigung in der EU noch immer bestehender Marktzugangsbeschränkungen. Der EPLF hatte nach eigenen Angaben in direkten Kontakten mit dem DIBt bereits in der Vergangenheit auf die Problematik der zusätzlichen Anforderungen in Deutschland hingewiesen, damit aber kein Gehör gefunden. Nach Auffassung des GD Holz sollten in allen europäischen Ländern über einheitliche und geltende Standards Produktanforderungen auch international sichergestellt werden. Über den dadurch möglichen Verzicht auf zusätzliche nationale Anforderungen oder länderspezifische Zulassungen könnten die Kosten für die Produkte reduziert werden.

ECJ: German building regulation lists contravene EU law

Building regulation lists used when distributing building products in Germany breach EU law, according to a judgement issued by the European Court of Justice (ECJ) in mid-October 2014. The case was prompted by complaints that foreign building product manufacturers and importers had filed with the European Commission. Specifically, businesses criticised the fact that German authorities require products carrying the CE label to also be labelled with a mark of conformity (Ü-Zeichen) or hold a general building approval under building regulation lists based on regional building codes. Foreign producers feel that this hinders sales in Germany of products only bearing the CE label, which allows them to be sold without restriction on other EU markets. The ECJ felt that the CE label was enough to demonstrate compliance with requirements set forth in European product standards. Under the EU Construction Products Directive and the 2011 German Building Product Ordinance, additional requirements may be put in place for certain areas of application in individual EU member states. However, the marketing of building products bearing the CE label must not be hampered by these additional requirements.

EXPERIENCE

Laminatfußböden

Kompetenzcenter
Baruth/Brandenburg

Designbodenbeläge

Kompetenz- & Designcenter
Kaisersesch/Rheinland-Pfalz

KOMPETENZ ERFAHREN:

DOMOTEX
Hannover
17.–20. Jan. 2015
Halle 9 · Stand C18

BAU 2015
19.–24. Januar · München
Halle A5 • Stand 335

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

CLASSEN FLOORING

Flächen- und desinvestitionsbereinigt wurde jeweils ein einstelliges Plus erreicht

Bruttoumsatz der DIY-Branche liegt um 5,8 % unter Vorjahr

Im Zeitraum Januar bis September 2014 hat die deutsche Baumarktbranche laut der im Auftrag des Handelsverbands Heimwerken, Bauen und Garten (BHB), Köln, erstellten Statistik einen Bruttoumsatz von 13,53 Mrd € erwirtschaftet.

Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum entspricht dies einem Rückgang von 5,8 %. Flächenbereinigt (ohne Berücksichtigung von Neueröffnungen und Schließungen der letzten zwölf Monate) ist der Umsatz dagegen um 6,4 % gestiegen. Bei Bereinigung der Branchenzahlen um den bis Februar 2014 weitgehend abgeschlossenen Marktaustritt der Praktiker/Max Bahr-Gruppe hat die deutsche Baumarktbranche noch ein Plus von 9,8 % erreicht.

Gegenüber dem ersten Halbjahr haben die Zuwachsraten aber durchgehend nachgegeben. Für die ersten sechs Monate hatte der BHB einen gegenüber dem Vorjahr um 3,7 % auf 9,19 Mrd € reduzierten Bruttoumsatz ermittelt. Flächenbereinigt war damals noch ein zweistelliges Wachstum von 11,8 % angegeben worden. Ohne die Praktiker/Max Bahr-Gruppe lag der Umsatz sogar um 14,1 % über dem Vorjahreswert.

Im ersten Quartal hatte die deutsche Baumarktbranche laut den nach einer Umstellung der Erhebungsmethodik zum Jahreswechsel 2013/2014 über das Total Store Reporting der Gesellschaft für Konsumforschung SE (GfK), Nürnberg, ermittelten BHB-Zahlen noch eine nominale Umsatzsteigerung von 8,5 % auf 4,09 Mrd € erreicht; das flächenbereinigte Umsatzwachstum war damals mit 26,4 % angegeben worden. Dieser deutliche Anstieg des Branchenumsatzes zum Jahresbeginn war laut BHB in erster Linie auf den schwachen Vorjahreswert und auf den in diesem Jahr milden Winter zurückzuführen. Dadurch waren Umsätze in den März vorgezogen worden, wogegen es 2013 aufgrund des langen Winters eine Umsatzverschiebung vom ersten ins zweite Quartal gegeben hatte.

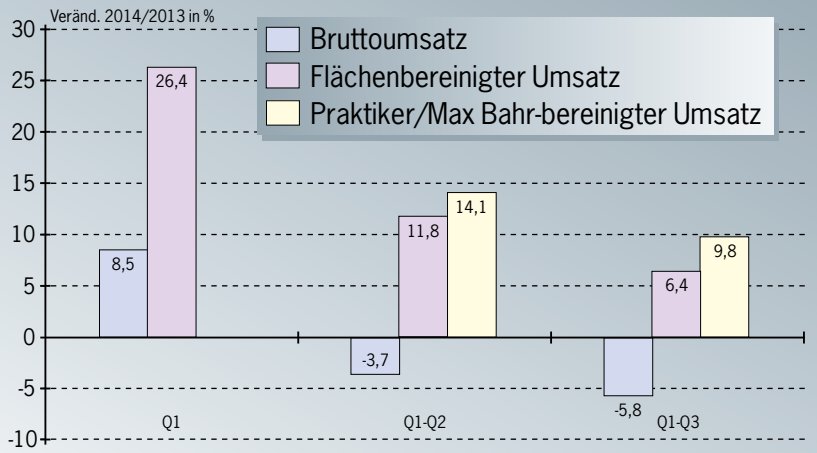
Umsatzrückgänge im dritten Quartal

Der im dritten Quartal erwirtschaftete nominale Bruttoumsatz lag mit 4,34 Mrd € zwischen den Werten der beiden Vorquartale. Im ersten Quartal hatte die deutsche Baumarktbranche einen Gesamtumsatz von 4,09 Mrd € erreicht, das zweite Quartal war mit 5,10 Mrd € absolut gesehen deutlich besser ausgefallen. Auch im langjährigen Vergleich ist das zweite Quartal im Jahresverlauf das mit Abstand stärkste Einzelquartal (s. EUWID Holz special 2/2013).

Im Vergleich zu den auf das neue Erhebungsverfahren angepassten Vorjahreszahlen ist der Umsatz der deutschen Baumarktbranche im dritten Quartal allerdings deutlich zurückgegangen. Insgesamt hat sich der Branchenumsatz um 9,9 % reduziert; flächenbereinigt musste ebenfalls ein Minus von 3,2 % ausgewiesen werden. Der BHB-Vorstandssprecher Erich Huwer führte diese Einbußen vor allem auf die ungünstigen Witterungsbedingungen in den Sommermonaten zurück.

Ausgehend von den nominalen Zahlen waren auch im Neunmonatszeitraum April (1,85 Mrd €), Mai (1,78 Mrd €) und März (1,75 Mrd €) die umsatzstärksten Monate. Aufgrund der sowohl 2013 als auch 2014 eingetretenen Umsatzverschiebungen zwischen dem ersten und zweiten Quartal waren die nominalen Monatswerte im zweiten Quartal allerdings durchgehend unter den Vorjahreswerten geblieben. Im April ist der Baumarktumsatz um 7,2 % zurückgegangen; für Mai (-11,2 %) und Juni (-13,2 %) mussten sogar zweistellige Rückgän-

Deutschland: Entwicklung des DIY-Umsatzes



Quelle: EUWID (nach Angaben des BHB)

Mit dem Marktaustritt der Praktiker/Max Bahr-Gruppe ist der Gesamtumsatz der deutschen Baumarktbranche in diesem Jahr deutlich zurückgegangen. Die zuletzt noch verbliebenen 73 Max Bahr-Bestandsmärkte wurden Ende Februar geschlossen.

ge ausgewiesen werden. Für das dritte Quartal hat der BHB in seiner aktuellen Veröffentlichung keine monatlichen Veränderungsraten angegeben.

Kaum Veränderungen bei den Warengruppen

Bei der Umsatzentwicklung der einzelnen Warengruppen hat es im Neunmonatszeitraum kaum Veränderungen gegenüber dem ersten Halbjahr gegeben; die Reihenfolge blieb nahezu unverändert. Die höchsten absoluten Umsätze wurden auch weiterhin in den Warengruppen Bauchemie/Baumaterial mit 1,30 Mrd (Jan.-Juni 2014: 834,8 Mio) € und Sanitär-/Heizungswaren mit 1,14 Mrd (766,9 Mio) € erreicht. Die Warengruppe Anstrichmittel/Malerzubehör lag mit 995,5 (645,8) Mio € wieder vor dem Bereich Gartenausstattung mit 966,2 (681,0) Mio €, nach sechs Monaten war die Reihenfolge noch umgekehrt. Auf die Warengruppe Elektro entfielen 849,2 (573,6) Mio €. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum haben die kumulierten Umsätze vor allem in den Warengruppen Lebendes Grün (-16,1 %), Freizeit-/Saisonwaren (-15,9 %), Technik/Büro/Unterhaltung (-13,8 %) und Sanitär-/Heizungswaren (-13,2 %) nachgegeben. Leichte Zuwächse gab es bei Automotive (+3,3 %), Gartenmöbeln (+0,6 %) und Gartenausstattung (+0,2 %).

Auch im dritten Quartal haben sich die Gartensortimente mit zumeist zweistelligen Umsatzeinbußen gegenüber dem Vorjahr am schwächsten entwickelt. Die umsatzstärksten Warengruppen waren wie im kumulierten Zeitraum Bauchemie/Baumaterial (460,9 Mio €), Sanitär-/Heizungswaren (376,3 Mio €) und Anstrichmittel/Malerzubehör (349,7 Mio €).

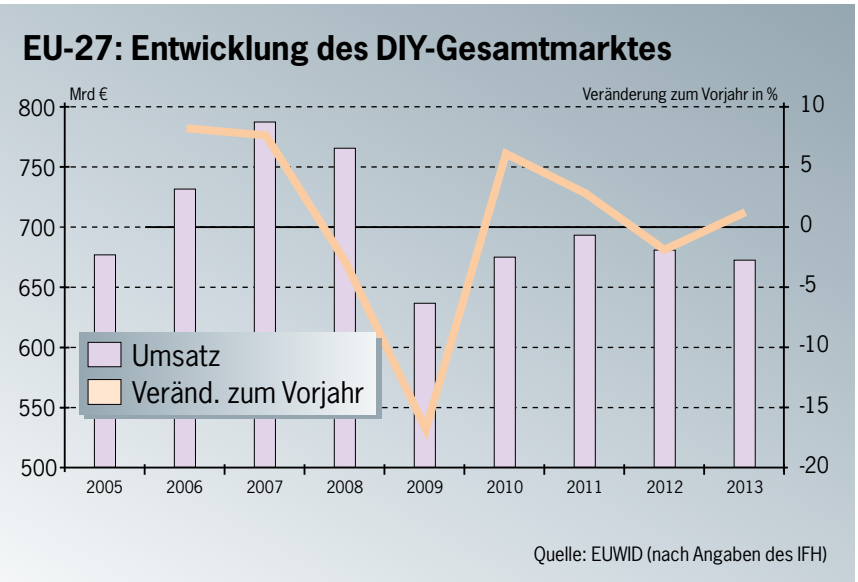
Eine Umsatzprognose für das Gesamtjahr hat der BHB nicht abgegeben. Huwer hat in Bezug auf die Neunmonatszahlen allerdings darauf hingewiesen, dass der flächenbereinigte Branchenumsatz der im Markt verbliebenen Unternehmen mit einem Plus von 9,8 % fast zweistellig gestiegen ist. Laut Huwer ist noch immer nur schwer absehbar, welches Umsatzvolumen der Baumarktbranche durch das Ausscheiden von Praktiker/Max Bahr verloren gehen wird.

Erhebungsmethodik wurde umgestellt

Die in diesem Jahr veröffentlichten BHB-Zahlen können aufgrund der zum Jahreswechsel 2013/2014 vom BHB vorgenommenen Umstellung der Erhebungsmethodik nicht direkt mit den im Vorjahr gemeldeten Umsatztrends verglichen werden.

In den letzten 15 Jahren hat der BHB die Branchenumsätze über das BHB-GfK-Panel ermittelt, bei dem die Zuordnung der Umsätze zu den Warengruppen im Handelssystem erfolgte. Aus diesen Angaben hat das Marktforschungsunternehmen GfK aggregierte Werte zur Auswertung erhalten. Der ebenfalls in Zusammenarbeit mit der GfK neuentwickelte und nach einer zweijährigen Analyse- und Abstimmungsphase zum Jahresbeginn 2014 für den deutschen Markt eingeführte GfK-Total-Store-Report geht dagegen von monatlichen Verkaufszahlen aus, die direkt aus den Warenwirtschaftssystemen der einzelnen Baumarktunternehmen an die GfK gemeldet werden. Diese Daten werden von der GfK zentral in eine weltweit einheitliche Warengruppenstruktur überführt. Die Zahl der erfassten Hauptwarengruppen hat sich dadurch von bislang 15 auf jetzt 22 erhöht. Mit der Umstellung wurde laut BHB eine objektive und neutrale Zuordnung und Verarbeitung der von den Baumarktunternehmen gemeldeten Daten sichergestellt; darüber hinaus wird eine internationale Standardisierung erreicht. Die neue Erhebungsmethodik ermöglicht eine vollständigere Datenerfassung, so dass es auch zu Abweichungen zwischen dem bislang genutzten BHB-GfK-Panel und dem neuen GfK-Total-Store-Report kommt.

Dementsprechend weisen die beiden Verfahren auch für das Gesamtjahr 2013 unterschiedliche Trends aus. Das BHB-GfK-Panel hat laut den am 10. März veröffentlichten Zahlen für 2013 einen nominalen Umsatzrückgang um 2,9 % auf 18,06 Mrd € ermittelt. Flächenbereinigt



belief sich das Umsatzminus auf 2,6 %. Bei zusätzlicher Bereinigung um die Zahlen der Praktiker/Max Bahr-Gruppe ist der Branchenumsatz um 0,7 % unter dem Vorjahreswert geblieben. Laut dem GfK-Total-Store-Report hat die deutsche Baumarktbranche im vergangenen Jahr dagegen ein leichtes nominales Umsatzplus von 0,1 % auf 18,78 Mrd € erreicht. Flächenbereinigt ging der Umsatz um 0,6 % zurück.

Die von dem BHB ursprünglich auch für 2013 angestrebte nochmalige Umsatzsteigerung hatte sich aufgrund der witterungsbedingten Einschränkungen im ersten Quartal nicht realisieren lassen. Im Januar (-1,9 %) und Februar (-1,6 %) waren die Umsatzzahlen nach dem GfK-Total-Store-Report jeweils nur leicht unter dem Vorjahreswert geblieben; der März hatte dann mit einem Minus von 23,1 % einen deutlichen Rückgang gebracht. In den Monaten April bis November hatte sich die Umsatzentwicklung wieder zunehmend stabilisiert. Alle Einzelmonate lagen über den Vorjahreswerten, die höchsten Zuwächse wurden in den Monaten Juli (+10,3 %), April (+6,9 %) und November (+5,7) % erzielt. Der Mai war im Jahresverlauf 2013 mit 2,01 Mrd € der umsatzstärkste Monat, gefolgt vom April mit 1,99 Mrd €.

Von den einzelnen Warengruppen hatten Sanitär-/Heizungswaren mit 1,86 Mrd € im vergangenen Jahr die höchsten absoluten Umsätze erreicht, gefolgt von Baustoffe/Bauchemie (1,78 Mrd €), Anstrichmittel/Malerzubehör (1,36 Mrd €) und Elektro (1,29 Mrd €). Die Warengruppen Haushaltswaren (+6,7 %), Eisenwaren/Sicherheitstechnik (+3,6 %), Holz (+3,4 %) und Elektro (+3,3 %) haben im Gesamtjahr 2013 am stärksten gegenüber dem Vorjahr zugelegt. Umsatzeinbußen gab es dagegen in den Warengruppen Lebendes Grün (-10,3 %), Möbel (-8,3 %), Automotive (-7,6 %), Freizeit-/Saisonwaren (-6,8 %), Wohnen/Dekoration (-5,9 %) und Gartenmöbel (-3,3 %).

DIY-Umsatz hat 2013 weiter nachgegeben

Das Gesamtvolumen des europäischen DIY-Marktes ist im Jahr 2013 um weitere 1,2 % auf rund 672,7 (2012: 681,2) Mrd € zurückgegangen. Dies geht aus einer am 19. November 2014 veröffentlichten Studie der Institut für Handelsforschung GmbH (IFH), Köln, hervor. Bezugsgröße dieser Studie ist die EU-27; die in den DIY-Kernsortimenten Heimwerken, Baustoffe und Garten ermittelten Umsätze wurden dabei jeweils aus den Endverbraucherpreisen abgeleitet. Nach Einschätzung des IFH sind die auf den DIY-Märkten erzielten Umsätze in der EU-27 bis zum Jahr 2007 mit zum Teil sehr hohen Zuwachsraten gestiegen. Ausgehend von den für 2005 angenommenen 676,4 Mrd € hatte sich das DIY-Marktvolumen 2006 um 8,2 % auf 731,8 Mrd € und 2007 um weitere 7,6 % auf 787,2 Mrd € erhöht. Im Jahr 2008 war das Marktvolumen wieder um 2,9 % auf 765,1 Mrd € zurückgegangen. Im Jahr 2009 hatte sich der Abwärtstrend mit einem Minus von 16,8 % auf 636,4 Mrd € noch verstärkt. 2010 und 2011 hatte der DIY-Markt in der EU-27 mit schwächer werdenden Zuwachsraten wieder angezogen. Für das Jahr 2010 hat das IFH einen Anstieg um 6,1 % auf 675,0 Mrd € und für 2011 ein Plus von 2,8 % auf 693,8 Mrd € ermittelt. Mit dem leichten Rückgang in den folgenden zwei Jahren lag das Marktvolumen 2013 um rund 114,5 Mrd € bzw. 14,5 % unter dem 2007 erreichten Höchstwert.

Von dem für 2013 in der EU-27 angenommenen Gesamtmarktvolumen in Höhe von 672,7 entfielen laut den IFH-Erhebungen rund 140 Mrd € bzw. 21 % auf den deutschen Markt. Bezogen auf den Gesamtmarkt in der EU-27 gab es im vergangenen Jahr in der Sortimentsgruppe Garten mit einem Minus von 1,8 % den stärksten Rückgang. Die beiden anderen Sortimentsgruppen Heimwerken und Baustoffe entwickelten sich mit einem Minus von 1,3 % bzw. 1,0 % aber ebenfalls rückläufig.

Von den in diesen drei Sortimentsgruppen durch das IFH insgesamt erfassten 18 Warengruppen haben im vergangenen Jahr im Bereich Heimwerken nur Heizung/Klima und Leuchten sowie im Bereich Baustoffe nur die Baustoffe im engeren Sinn und die Bauchemie zugelegt. Alle anderen Warengruppen haben gegenüber dem Vorjahresniveau nachgegeben. In der Sortimentsgruppe Garten gab es durchgehend Rückgänge. Bei Garten-/Balkonmöbeln und Gartengeräte/-maschinen haben die Umsätze mit einem Minus von jeweils rund 3 % am stärksten nachgegeben. Im Baustoff-Sortiment haben sich die Warengruppen Innenausbau/Trockenbau, Bauelemente und Fliesen am schwächsten entwickelt. Von den Heimwerker-Warengruppen haben sich die Bereiche Elektroinstallation und Bodenbeläge/Zubehör mit jeweils -4 % am schwächsten entwickelt.

Einzelne Kooperationen haben ihre Erwartungen leicht nach unten korrigiert

Holzhandelsumsatz hat sich im Jahresverlauf abgeschwächt

Ähnlich wie im DIY-Bereich hat sich die Umsatzentwicklung des Holzhandels im Jahresverlauf zunehmend abgeschwächt. Dadurch sind die anfänglich relativ hohen Zuwachsraten sowohl im Holzhandel insgesamt als auch bei einzelnen Kooperationen bzw. Unternehmen über die einzelnen Quartale immer weiter zurückgegangen.

Im ersten Halbjahr war der Umsatz des deutschen Holzhandels in vielen Fällen noch zweistellig gegenüber dem Vorjahr gewachsen. Laut dem Betriebsvergleich des Gesamtverbands Deutscher Holzhandel (GD Holz), Berlin, war auch der Branchenumsatz im ersten Quartal um 13 % gestiegen. Über das gesamte erste Halbjahr hatte sich das Wachstum auf 10 % reduziert. Nach drei Quartalen lag der Holzhandelsumsatz noch mit knapp 6 % im Plus. Für das Gesamtjahr geht der Verband inzwischen von einem Umsatzwachstum von 3-4 % aus.

Nach hohen Zuwachsraten in den ersten vier Monaten, die laut dem GD Holz allerdings in erster Linie auf die niedrigen Vorjahreswerte und die in diesem Jahr aufgrund des ausgebliebenen Winters vorgezogenen Umsätze zurückzuführen waren, hatten sich der Mai und der Juni wieder deutlich schwächer entwickelt. Auch über die Sommermonate war das Holzhandelsgeschäft eher verhalten geblieben. Der September hat sich mit einem Plus von 3,5 % gegenüber dem Vorjahresmonat wieder besser entwickelt; im Oktober gab es ebenfalls einen Anstieg. Nach zehn Monaten liegt der Branchenumsatz damit noch um 5,5 % über dem Vorjahreswert.

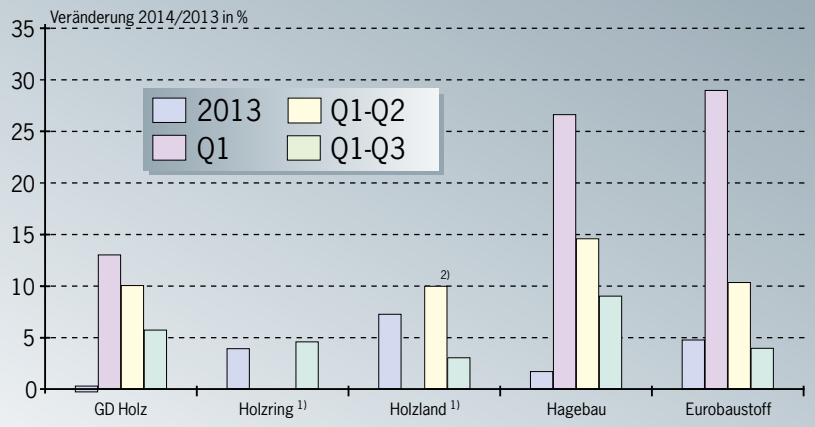
Bei Kooperationen und bei größeren Holzhandelsunternehmen, die sich mit konkreten Zahlen oder zumindest qualitativ zu dem Umsatzverlauf in den einzelnen Quartalen geäußert haben, zeigt sich eine ähnliche Entwicklung. Die in den ersten Monaten erreichten hohen Zuwachsraten, die vor allem auf die witterungsbedingt schwache Entwicklung im Vorjahreszeitraum und damit auf einen Basiseffekt zurückzuführen waren, konnten im Jahresverlauf nicht gehalten werden. Die im ersten Quartal in vielen Fällen deutlich zweistelligen Zuwachsraten fielen nach sechs Monaten zumeist wieder einstellig aus. Das dritte Quartal hat aufgrund der in diesem Jahr im Holz- und Baustoffhandel ausgeprägteren Ferienzeit einen weiteren Rückgang gebracht. Dennoch lagen die kumulierten Umsätze bis Ende September in der Regel noch immer über den Vorjahreswerten. Auch das Gesamtjahr wollen die meisten Kooperationen mit einem weiteren Umsatzplus abschließen.

Weitere Zuwächse bei Holzring und Holzland

Die Holzhandelskooperationen Der Holzring Handelsgesellschaft mbH, Bremen, und Holzland GmbH, Dortmund, hatten für das erste Quartal und das erste Halbjahr keine Umsatzzahlen bzw. Veränderungsraten bekannt gegeben. Im Zeitraum Januar bis Mai hat Holzland laut den auf der am 28. Juni in Hannover durchgeführten Gesellschafterversammlung vorgestellten Zahlen einen zentral regulierten Umsatz von netto 335,3 Mio € erreicht. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht das einer leichten Steigerung um 0,6 %. Bereinigt um die im Jahresverlauf 2013 bzw. zum Jahresende wirksam gewordenen Gesellschafterabgänge konnte die Kooperation nach eigenen Angaben allerdings um über 10 % zulegen. Per Ende September lag der zentral regulierte Nettoumsatz der Holzland-Kooperation bei 606 Mio €. Der Vorjahreswert wurde damit noch um 3,3 % übertroffen.

Die Umsatzentwicklung des Holzring wird ebenfalls durch Veränderungen bei den Gesellschaftern beeinflusst. Am stärksten hat sich dabei die Mitte April rückwirkend zum 1. Januar 2014 vereinbarte mehrheitliche Übernahme der Hiag Handel Holding AG, Kleindöttingen, durch die verbun-

Deutschland: Umsatzentwicklung im Fachhandel



1) für 2014 bereinigte Umsätze
2) Jan.-Mai

Quelle: EUWID (nach Angaben von GD Holz bzw. der Kooperationen)

Im Verlauf des letzten Jahres hat es bei den Holz- und Baustoffhandelskooperationen verschiedene Wechsel gegeben. Der frühere Holzland-Gesellschafter Hansa Holz hat sich zum Jahresbeginn der Eurobaustoff angeschlossen. (Foto: Eurobaustoff)

denen Unternehmen Holzwerkstoff Holding AG (HWH) und Kuratle & Jaecker AG, beide mit Sitz in Leibstadt/Schweiz, ausgewirkt. Die beteiligten Unternehmen haben sich in der Folge in der neu gegründeten Kuratle Hiag Handel Holding AG, Leibstadt, zusammengeschlossen; parallel dazu ist die Hiag Handel Holding als Gesellschafter des Holzring ausgeschieden.

Darüber hinaus hat es mehrere Übernahmen unter den Holzring-Gesellschaftern gegeben. Bereits Mitte November 2013 hatte die Georg Thalhofer oHG, Deisenhausen, die Übernahme einer 80 %-Beteiligung an der Karl Burger GmbH & Co. KG, Asbach-Bäumenheim, ausgehandelt. Im Oktober 2014 wurde die Übernahme der Holzwarth GmbH, Waldshut-Tiengen, durch die W. & L. Jordan GmbH, Kassel, vereinbart. Beide Transaktionen wurden mit Wirkung zum 1. Januar 2014 abgeschlossen. Ende September haben zudem die Carl Götz-Gruppe, Neu-Ulm, und die Gustav Stadelbauer Holzhandels GmbH, Offenburg, ein Gemeinschaftsunternehmen gegründet, das unter der neuen Firmierung Stadelbauer Holzhandels GmbH zum 2. Januar 2015 die Aktivitäten des Offenburger Holzgroßhändlers übernehmen wird. Bereinigt um die Ausgliederung der Hiag Handel hat der Holzring seinen Umsatz in den ersten neun Monaten um rund 4,5 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum gesteigert. Insgesamt lag der ZR-Umsatz knapp über dem Vorjahresniveau; der Wegfall der Hiag Handel-Umsätze konnte durch die von anderen Gesellschaftern erreichten Zuwächse ausgeglichen werden. Absolute Umsatzzahlen wurden dabei nicht genannt.

Im Geschäftsjahr 2013 hatten sowohl der Holzring als auch Holzland zum ersten Mal einen ZR-Umsatz von über 800 Mio € erreicht. Beim Holzring waren die zentral regulierten Einkaufsumsätze gegenüber dem Vorjahr um 3,9 % auf 800 (2012: 770) Mio € gestiegen. Im laufenden Jahr wird aufgrund der Veränderungen unter den Gesellschaftern ein ähnliches Niveau angestrebt. Der ZR-Umsatz von Holzland lag 2013 mit 823 (766) Mio € sogar um 7,4 % über dem Vorjahreswert. Dieser erneute Anstieg war von der Kooperation unter anderem auf die im Jahresverlauf gesteigerte Zahl der Partnerunternehmen zurückgeführt worden; der Austritt mehrerer Holzland-Gesellschafter wurde unter anderem über die Aufnahme von 25 ehemaligen Gesellschaftern des Einkaufsbüros Deutscher Eisenhändler GmbH (E/D/E), Wuppertal, ausgeglichen. Zum Jahresende 2013 waren verschiedene Gesellschafter, wie die Hansa Holz Wilhelm Krüger GmbH (Bremen), Holz-Richter GmbH (Lindlar) und Holzwerk Stumpp GmbH & Co. KG (Eningen), aus der Kooperation ausgeschieden und zur Eurobaustoff Handelsgesellschaft mbH & Co. KG, Bad Nauheim, gewechselt. Die SCS Scheiffele-Schmiederer KG, Dillingen, hatte ihre Mitgliedschaft eigentlich ebenfalls gekündigt, sich dann im Dezember 2013 dann aber doch für einen Verbleib bei Holzland entschieden.

Im März 2014 hat sich Holzland zudem mit der Baustoffring Förderungsgesellschaft mbH, Kaarst, auf eine strategische Allianz im Einkauf von Holzprodukten und Baustoffen verständigt, die rückwirkend zum 1. Januar 2014 gilt und einen gemeinsamen Einkauf sowie eine Zentralregulierung sämtlicher Holzprodukte und Baustoffe vorsieht. Holzland wird dabei die Verantwortung für den Einkauf der Warengruppe Holz übernehmen, während

Timber trade revenues have fallen during the year

Echoing developments in the DIY business, German timber merchants have seen their turnover drop off more and more as the year has gone on. As a result, growth rates that were relatively high at first have been in a steeper decline from one quarter to the next in the timber trade as a whole and for individual co-operatives and companies. In many instances, German timber trade turnover had improved by double-digit percentages in the first six months compared with the same stretch last year. An industry comparison drawn up by the German Timber Trade Federation (GD Holz) revealed that revenues had risen by 13 % in the first three months. The growth rate had weakened to 10 % in the first six months combined. After nine months, the German timber trade's revenues were only nearly 6 % higher than the same period last year. GD Holz now expects the full year to end with a 3-4 % improvement in revenues. A similar trend has materialised for co-operatives and for major timber traders that had provided tangible figures or at least made statements about how revenues had panned out in each quarter.

der Einkauf der Warengruppe Baustoffe über den Baustoffring laufen soll. Im Geschäftsjahr 2013 haben die beiden Kooperationen nach eigenen Angaben ein kombiniertes Zentralregulierungsvolumen von netto 1,2 Mrd € erreicht.

Ähnliche Entwicklung bei Baustoffkooperationen

Der zentral fakturierte Umsatz der Hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG, Soltau, ist in den ersten neun Monaten gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 9,0 % auf 4,75 (Jan.-Sept. 2013: 4,36) Mrd € gestiegen. Damit hat sich der Aufwärtstrend weiter verlangsamt. Für das erste Quartal hatte die Kooperation noch eine Steigerung um 26,7 % auf 1,51 Mrd € ausgewiesen, im ersten Halbjahr war ein Plus von 14,7 % auf 3,2 (Jan.-Juni 2013: 2,7) Mrd € erreicht worden. Im Bereich Fachhandel hat sich der zentral fakturierte Einkaufsumsatz in den ersten drei Quartalen um 3,3 % auf 2,98 (Jan.-Sept. 2013: 2,89) Mrd € erhöht.

Die im bisherigen Jahresverlauf erreichten Umsatzsteigerungen wurden von der Baustoffhandelskooperation unter anderem auf den weiter anhaltenden Anstieg der Gesellschafterzahl zurückgeführt. Per Ende September gab es insgesamt 367 Hagebau-Kommanditisten im Fach- und Einzelhandel. Damit ist die Zahl der Kommanditisten gegenüber dem Vorjahreszeitraum um neun gestiegen.

Im Geschäftsjahr 2013 hatte die Hagebau-Gruppe ihren zentral fakturierten Umsatz zum achten Mal in Folge auf inzwischen 5,69 (2012: 5,59) Mrd € gesteigert; der Vorjahreswert war damit um 1,7 % übertroffen worden. Bei der Ende Juni in Hamburg durchgeführten Gesellschafterversammlung hat die Hagebau-Geschäftsführung für das Gesamtjahr 2014 ein Plus im oberen einstelligen Prozentbereich in Aussicht gestellt. Seither wurde keine neue Prognose abgegeben.

Die Eurobaustoff-Kooperation hat beim zentral fakturierten Umsatz im Neunmonatszeitraum noch um 4 % auf 4,23 Mrd € zugelegt. Für das erste Quartal war ein Plus von 29 % auf 1,18 Mrd (Jan.-März 2013: 916 Mio) € ausgewiesen worden; über das erste Halbjahr hatte sich das Umsatzwachstum dann auf 10,4 % reduziert. Der Halbjahresumsatz lag damit laut Eurobaustoff bei 2,7 Mrd €. Im zweiten und dritten Quartal waren die Umsätze dabei jeweils unter den Vorjahreswerten geblieben. Nach einem leichten Rückgang im Zeitraum April bis Juni hat der Umsatz in der Folgeperiode noch etwas stärker nachgegeben. Der Bereich Großhandel hat sich dabei schwächer entwickelt als die Einzelhandelsaktivitäten. Per Ende September lag der im Großhandelsbereich abgerechnete Einkaufsumsatz um 2 % unter dem Vorjahreswert.

Mit der schwächer werdenden Entwicklung hat die Eurobaustoff-Kooperation auch ihre Umsatzprognose für das Gesamtjahr zurückgenommen. Nach dem ersten Halbjahr war noch ein Zuwachs im oberen einstelligen Prozentbereich als Ziel ausgegeben worden. Inzwischen rechnet Eurobaustoff mit einem Umsatzplus im niedrigen einstelligen Prozentbereich.

Im Geschäftsjahr 2013 war das zentral abgerechnete Einkaufsvolumen von Eurobaustoff zum neunten Mal in Folge gestiegen. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich der ZR-Umsatz dabei um 4,8 % auf 5,367 (2012: 5,123) Mrd € erhöht. Auch bei Eurobaustoff hat es im Verlauf des letzten Jahres mehrere Zu- und Abgänge unter den Gesellschaftern gegeben, deren Effekte sich in Verbindung mit dem organischen Wachstum aber weitgehend ausgeglichen haben.

Die früheren Holzland-Gesellschafter Hansa Holz, Holz Richter und Holzwerk Stumpp sind seit Anfang 2014 Eurobaustoff-Mitglied. Der zum 1. Juli 2014 von der Jacob Sönnichsen AG, Flensburg, übernommene Holzhandelsstandort Lübeck der Holz Michelsen GmbH, Mölln, wurde mit dem Abschluss der Transaktion wie bereits Sönnichsen selbst auch Eurobaustoff-Mitglied. Im Gegenzug sind zum Jahresende 2013 mehrere Unternehmen aus der Eurobaustoff-Kooperation ausgeschieden, darunter der der gemessen am Einkaufsumsatz bis zu diesem Zeitpunkt zweitgrößte Gesellschafter Zentraleinkauf Baubedarf GmbH & Co. KG, Paderborn.

ultralam

Taleon Terra product

SUPERIOR QUALITY LVL FROM ONE OF THE BIGGEST PRODUCERS IN EUROPE

- high strength
- exceptional dimensional stability
- durability
- light weight
- uniform thickness tolerance

Modern Lumber Technology Ltd.
tel. 007 812 312 4898
fax 007 812 571 6164
e-mail: sales@mltlvl.com
www.ultralam.com

Holzbearbeitungsmaschinen: Auftragseingang ist per Ende September um 13 % gestiegen

Maschinenbau hat wieder mehr Aufträge abgeschlossen

Trotz der in vielen Märkten auch weiterhin ungünstigen Rahmenbedingungen hat sich das dritte Quartal 2014 für den Maschinen- und Anlagenbau sowohl in Deutschland als auch in Italien wieder etwas besser entwickelt.

Dieser leichte Aufwärtstrend ließ sich sowohl in der Gesamtbranche als auch im Segment Holzbearbeitungsmaschinen beobachten, wie die inzwischen vorliegenden Statistiken der Branchenverbände zeigen. Laut den Anfang November vom Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA), Frankfurt, veröffentlichten Zahlen ist der Auftragseingang im gesamten deutschen Maschinen- und Anlagenbau im September um 13 % gestiegen. Inlands- und Auslandsgeschäft haben sich dabei gegenläufig entwickelt. Aus dem Inland kamen 9 % weniger Aufträge als im Vorjahreszeitraum, wogegen die Bestellungen aus dem Ausland um 24 % gestiegen sind. Über das gesamte dritte Quartal hat sich der Auftragseingang gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 5 % erhöht; zu diesem Anstieg haben sowohl das Inlandsgeschäft (+1 %) als auch der Export (+6 %) beigetragen. Die nach den schwächeren Sommermonaten im September eingetretene Belebung ist nach Aussage des VDMA vor allem auf Großaufträge aus dem Ausland, insbesondere aus Ländern außerhalb des Euro-Raums zurückzuführen.

In den ersten beiden Quartalen hatte sich bei einem insgesamt geringeren Auftragseingang dagegen das Inlandsgeschäft besser entwickelt als der Export. Von Januar bis März wurden 2 % weniger Aufträge abgeschlossen als im Vorjahr (Inland +3 %, Ausland -4 %). Das zweite Quartal hat sich mit einem Auftragsplus von insgesamt 2 % wieder etwas besser entwickelt (Inland +3 %, Ausland +1 %). Mit dem noch besseren dritten Quartal hat sich der Auftragseingang des deutschen Maschinen- und Anlagenbaus kumuliert über die ersten neun Monate ebenfalls um 2 % erhöht.

Die Produktion im deutschen Maschinen- und Anlagenbau ist nach der vom VDMA vorgelegten vorläufigen Statistik im September um 5,7 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum angestiegen. Das Wachstum fiel damit stärker aus als erwartet. Für das gesamte dritte Quartal ergibt sich ein Plus von 2,7 %. Kumuliert über die ersten neun Monate ist die Produktion um 0,7 % gestiegen. Damit scheint die Ende Juli vom VDMA von zuvor +3 % auf +1 % zurückgenommene Produktionsprognose für das Gesamtjahr 2014 wieder realistisch. Für das erste Quartal war der VDMA dabei noch von einem Produktionsplus von 3 % ausgegangen, im zweiten Quartal hat es nach VDMA-Schätzungen einen Rückgang in gleicher Größenordnung gegeben. Das damals noch rückläufige Auslandsgeschäft konnte durch die Entwicklung auf dem deutschen Markt noch gerade ausgeglichen werden, so dass im ersten Halbjahr die Produktion auf Vorjahresniveau lag.

VDMA-Fachverband hält an Prognose fest

Der VDMA-Fachverband Holzbearbeitungsmaschinen geht für 2014 dagegen auch weiterhin von einem Produktionsanstieg um 5 % aus. Damit soll der im vergangenen Jahr eingetretene Rückgang um 5 % auf 2,21 (2012: 2,35) Mrd € wieder weitgehend ausgeglichen werden. Die Produktionsprognose für das Jahr 2015 wurde inzwischen auf +3 % festgelegt.

Der Auftragseingang der deutschen Hersteller von Holzbearbeitungsmaschinen war im vergangenen Jahr laut den im März veröffentlichten Zahlen dagegen um 15 % gestiegen. Dieser Trend hat sich

Auch die Lieferanten von Holzwerkstoffanlagen werden das Geschäftsjahr 2014 wieder mit einem Auftragsplus abschließen. (Foto: EUWID)

auch im laufenden Jahr fortgesetzt. Kumuliert über den Zeitraum Januar bis September lag der Auftragseingang um insgesamt 13 % über dem Vorjahresniveau (Inland +20 %, Ausland +13 %). Im dritten Quartal ist der Auftragseingang um 11 % gestiegen; die um 25 % geringeren Bestellungen aus dem Inland wurden durch ein Plus von 23 % im Ausland überkompensiert. Die primäre Holzbearbeitung hat sich mit einem Plus von 4 % (Inland -61 %, Ausland +37 %) im dritten Quartal etwas schwächer entwickelt. In der sekundären Holzbearbeitung legten die Aufträge um 10 % zu. Die Inlandsaufträge sind dabei um 11 % zurückgegangen, die Exportnachfrage ist dafür um 15 % gestiegen.

Auch beim Exportumsatz wurde im Jahresverlauf eine leichte Steigerung erreicht. Im ersten Halbjahr 2014 sind die Exporte der deutschen Holzbearbeitungsmaschinenindustrie laut den vom Fachverband Holzbearbeitungsmaschinen zusammengestellten Zahlen des Statistischen Bundesamtes, Wiesbaden, gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 0,5 % auf 789 (Jan.-Juni 2013: 785) Mio € gestiegen, nachdem sie im Gesamtjahr 2013 wie der Gesamtumsatz um 5 % auf rund 1,7 Mrd € zurückgegangen waren.

China war in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres mit einem Plus von 30 % auf 94 Mio € wieder der größte Exportmarkt. Die Exporte nach Russland sind dagegen um 15 % zurückgegangen; der bereits im Gesamtjahr 2013 beobachtete Abwärtstrend hat sich damit noch verstärkt. Nach Aussagen verschiedener Holzbearbeitungsmaschinenhersteller und nach Einschätzung der VDMA-Fachgruppe hat sich in Russland nur noch das Geschäft mit Holzwerkstoffanlagen einigermaßen gehalten, auch wenn die Finanzierung im Verlauf der letzten Monate wieder deutlich schwieriger geworden ist. Im Sägewerksbereich ist dagegen eine deutliche Abschwächung zu verzeichnen. Der Absatz von Einzelmaschinen ist noch stärker zurückgegangen, neben der konjunkturellen Abschwächung und der Finanzierungsproblematik führt dort vor allem die ungünstige Entwicklung des Rubel-Kurses zu Einschränkungen. Die USA sind mit einem Anstieg um 15 % auf 63 Mio € auf Platz drei aufgerückt. Überproportionale Exportsteigerungen wurden auch in Polen (+22 %) und in der Schweiz (+18 %) erreicht. Die Lieferungen nach Weißrussland haben sich im Vorjahresvergleich fast verdoppelt, was in erster Linie auf den Abschluss größerer Holzwerkstoffprojekte zurückzuführen ist.

Deutliche Belebung bei italienischen Herstellern

In Italien ist der Auftragseingang der Holzbearbeitungsmaschinenhersteller laut den Zahlen des Branchenverbandes Acimall, Assago, im dritten Quartal mit einem Plus von 11,3 % erneut zweistellig gestiegen. Die Inlandsnachfrage hat sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 9,0 % erhöht, die Bestellungen aus dem Ausland sind um 11,8 % höher ausgefallen.

Im zweiten Quartal hatte die italienische Holzbearbeitungsmaschinenbranche eine unerwartet starke Belebung verzeichnet. Der Gesamt-Auftragseingang war um 28,7 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum gestiegen. Im Inland war der Anstieg mit einem Plus von 32,9 % stärker ausgefallen als im Auslandsgeschäft, in dem der Auftragseingang um 28,5 % zugelegt hatte. Das erste Quartal hatte sich dagegen deutlich schwächer entwickelt. Der Gesamt-Auftragseingang war gegenüber dem Vorjahreszeitraum nur um 0,7 % gestiegen. Bereits damals hatte sich der Inlandsmarkt mit einem Plus von 7,7 % deutlich besser entwickelt als der Export, in dem 1,5 % weniger Aufträge als im Vorjahreszeitraum abgeschlossen worden waren.

Damit hatte sich zum Ende des ersten Quartals ein durchschnittlicher Auftragsbestand von 2,5 Monaten ergeben. Mit der deutlich besseren Entwicklung im zweiten Quartal war dieser Wert bis Ende Juni auf 2,9 Monate angestiegen. Das dritte Quartal hat dann wieder einen leichten Rückgang gebracht; per Ende September belief sich der Auftragsbestand der italienischen Holzbearbeitungsmaschinenhersteller auf 2,6 Monate.

Die Perspektiven auf den Exportmärkten werden von den italienischen Maschinen- und Anlagenherstellern auch weiterhin deutlich besser eingeschätzt als auf dem Inlandsmarkt. Laut der aktuellen Acimall-Konjunkturumfrage rechnen 45 % der Unternehmen mit einem Anstieg des Auftragseingangs aus dem Ausland. 50 % gehen von einer konstanten Entwicklung aus, die verbleibenden 5 % erwarten ein rückläufiges Exportgeschäft. Der Inlandsmarkt wird von 15 % der Unternehmen weiter negativ gesehen; 85 % erwarten einen gleichbleibenden Auftragseingang aus Italien.

Machinery builders landing more orders again

Machinery and plant builders in both Germany and Italy have fared a little better in the third quarter of 2014 despite challenging conditions still in many markets. This slight upturn was evident in the sector as a whole and in the woodworking machinery business, recent statistics from industry associations show. The VDMA Association for Woodworking Machines still believes that production will climb by 5 % in 2014. This growth is to largely erase last year's 5 % drop to €2.21bn (2012: €2.35bn). The organisation is now predicting that production will increase by 3 % in 2015. German woodworking machinery manufacturers had experienced a 15 % improvement in order intake last year, according to figures released in March. This trend has stuck around this year too. Looking at the period from January to September combined, order intake swelled 13 % compared with last year (in Germany: +20 %, abroad: +13 %). Woodworking machinery producers in Italy enjoyed a 11.3 % jump in order intake during the third quarter, according to figures from the industry association Acimall (in Italy: +9.0 %, abroad: +11.8 %). The Italian woodworking machinery sector had enjoyed an unexpectedly strong jump of 28.7 % in ordering in the second quarter. The first quarter had ended with just a 0.7 % increase in order intake.

Neu-, Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen führen zu weiterem Kapazitätsausbau

Situation auf den OSB-Märkten hat sich 2014 wieder gedreht

Die in den Jahren 2012 und 2013 relativ ausgeglichenen europäischen OSB-Märkte sind in den letzten Monaten wieder zunehmend unter Druck geraten.

Das OSB-Angebot ist durch die weitgehend störungsfreie Produktion in den mittel- und westeuropäischen Werken, durch die wieder zunehmende Investitionstätigkeit und durch steigende Importe aus Osteuropa schrittweise angestiegen. Die Nachfrage hat sich dagegen in verschiedenen europäischen Märkten eher rückläufig entwickelt.

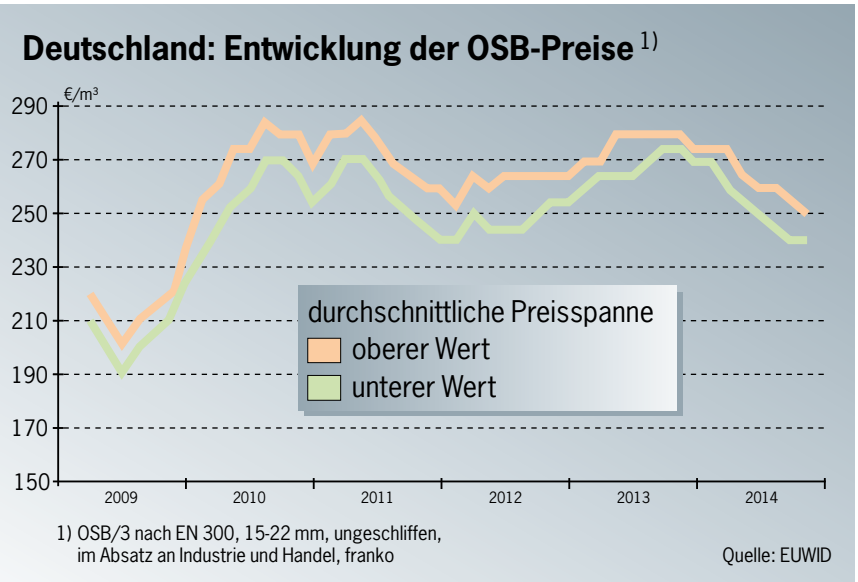
Die bereits laufenden bzw. geplanten Neu- und Erweiterungsinvestitionen werden zu einem weiteren Ausbau der Produktionskapazitäten führen, der weit über die erwartete Marktentwicklung hinausgeht. Die meisten Projekte werden in Osteuropa, und dort vor allem in Russland und Weißrussland umgesetzt. In der Türkei prüft ein weiterer Holzwerkstoffhersteller den Einstieg in die OSB-Produktion. Für westeuropäische Standorte wurden zwei Ersatzinvestitionen angekündigt, die ebenfalls mit einer Kapazitätssteigerung verbunden sind. Damit wird es auf den europäischen OSB-Märkten über einen bestimmten Zeitraum voraussichtlich wieder zu Überkapazitäten kommen, die sich auch auf die Preisentwicklung auswirken werden. Mit der Inbetriebnahme bzw. dem Hochfahren weiterer Werke in Osteuropa und der daraus resultierenden Mengenverlagerung in Richtung Mittel- und Westeuropa sind die mitteleuropäischen OSB-Preise bereits im Verlauf der letzten Monate immer stärker unter Druck geraten.

In Westeuropa gab es vor allem in Frankreich stärkere konjunkturbedingte Einbußen. Der italienische Markt hat sich nicht wesentlich belebt. In Deutschland, Österreich und in der Schweiz hat die OSB-Nachfrage im Jahresverlauf ebenfalls eher nachgegeben. Hauptgrund ist die im Vergleich zu den Vorjahren deutlich geringere Abnahme aus dem verarbeitenden Handwerk. In der Folge hat auch der Handel seine Einkaufsaktivitäten reduziert und die Lagerbestände auf ein relativ geringes Niveau zurückgefahren. Aufgrund der bereits seit längerer Zeit unproblematischen Versorgungssituation und der kurzen Lieferzeiten der mitteleuropäischen OSB-Hersteller gibt es für die Handelsunternehmen auch kaum eine Veranlassung, an der auf kurzfristige, bedarfsorientierte Bestellungen ausgerichteten Einkaufspolitik etwas zu ändern.

Mit den kürzer werdenden Lieferzeiten haben die Abnehmer aus dem Holzhandel ihre OSB-Lagerbestände wieder zurückgefahren. (Foto: SGBDD)

Auch die osteuropäischen OSB-Märkte sind in den letzten Monaten insgesamt hinter den Erwartungen zurückgeblieben. Der in den vergangenen Jahren beobachtete Bedarfsanstieg hat sich in den meisten Märkten wieder abgeschwächt. Die Nachfrage in der Ukraine ist deutlich zurückgegangen; der russische Markt hat sich im Jahresverlauf zumindest verlangsamt. Diese Abschwächung fällt mit einem aus dem anhaltenden Ausbau der Produktionskapazitäten resultierenden Anstieg der Angebotsmengen zusammen.

In der Folge hat sich die bereits seit einigen Monaten zu beobachtende Verlagerung von OSB-Lieferungen fortgesetzt. Der russische Markt wird in zunehmendem Umfang über die dort inzwischen angelaufenen OSB-Werke versorgt. Osteuropäische OSB-Hersteller, die in stärkerem Umfang nach Russland exportiert haben, mussten daher Mengen in andere Märkte verlagern; Schwerpunkte waren bislang die osteuropäischen Nachbarländer, der



Benelux-Raum, Italien und Österreich. In den letzten Monaten wurden aber auch zusätzliche Mengen nach Frankreich geliefert. Einzelne osteuropäische OSB-Hersteller wollen im kommenden Jahr zudem ihre Vertriebsaktivitäten in Deutschland und in Spanien verstärken. Im Gegenzug haben sich die Exportmöglichkeiten der mittel- und westeuropäischen OSB-Hersteller in Richtung Osteuropa verschlechtert. Parallel dazu sind auch die Exporte aus Nordamerika nach Russland im Verlauf der letzten Monate wieder zurückgegangen.

Preise haben in den letzten Monaten nachgegeben

Nach einer eher rückläufigen Entwicklung bis zum ersten Quartal 2012 waren die OSB-Preise auf den mitteleuropäischen Märkten ab Mitte 2012 in mehreren Schritten wieder angehoben worden. Dieser Aufwärtstrend war erst im vierten Quartal 2013 wieder zum Stillstand gekommen; dabei hatte es auch schon wieder erste Korrekturen nach unten gegeben. In der Folge hatten die Preise immer stärker nachgegeben. Insbesondere im zweiten Quartal und im Sommer konnten stärkere Abschläge beobachtet werden. Dabei wurden in zunehmendem Umfang auch normale Aufträge als Objektgeschäfte zu entsprechend reduzierten Preisen abgewickelt; zum Teil wurden solche Objektpreise schon für einzelne oder sogar halbe Ladungen vereinbart. Die Zahl von richtigen Objekten ist dagegen weiter zurückgegangen.

Im Juli und August hat sich der Rückgang aufgrund der über die Ferien reduzierten Abschlusstätigkeit verlangsamt. Nach den Ferien ist es in einzelnen Absatzbereichen, vor allem im Geschäft mit der Verpackungsindustrie, zu weiteren Preisanpassungen gekommen. Mit der nach dem relativ schwachen August im September und Oktober wieder besser laufenden Nachfrage hat sich die Preissituation auf den mitteleuropäischen OSB-Märkten allerdings zumindest vorübergehend stabilisiert. Die bis September erreichten OSB-Preise wurden zumeist auch im Oktober und im November fortgeführt. Ab November hat die Verhandlungsbereitschaft der Hersteller allerdings wieder zugenommen. Mehrere Unternehmen haben versucht, sich mit preislichen Zugeständnissen sowohl auf dem Inlandsmarkt als auch im Exportgeschäft größere Liefermengen für die absatzschwächere Zeit im Dezember oder Januar zu sichern.

Die Preisrücknahmen sind auf den verschiedenen Märkten zeitlich versetzt eingetreten; sie sind dabei auch unterschiedlich hoch ausgefallen. Unter dem Einfluss von Lieferungen aus Italien und aus einzelnen ost- bzw. südosteuropäischen Ländern sind im Verlauf des dritten Quartals zum Beispiel die OSB-Preise in Österreich unter das in Deutschland noch gehaltene Niveau zurückgegangen. Bereits im Frühjahr hatte es auf den Benelux-Märkten unter dem Einfluss steigender Importe aus Osteuropa relativ starke Reduzierungen gegeben. Ab dem Sommer hat sich der Preisrückgang dann in etwas verlangsamter Form fortgesetzt. In Italien waren die OSB-Preise schon seit längerer Zeit auf einem für die Hersteller unbefriedigenden Niveau. Im Verlauf des Jahres 2013 hatten einzelne OSB-Lieferanten ihre Preise in Italien zwar vorübergehend leicht

Die Kronospan-Gruppe hat im zweiten Quartal mit dem Bau des neuen OSB-Werkes an dem polnischen Standort Strzelce Opolskie begonnen. (Foto: Strefa Biznesu)

Der irische OSB-Hersteller Smartply hat im Juli bei Siempelkamp eine Form- und Pressenlinie für die am Standort Waterford geplante Ersatzinvestition bestellt. (Foto: Smartply)

anheben können; bereits wenige Monate später waren die Preise dann aber doch wieder auf das Ausgangsniveau zurückgegangen. In Polen hat es im zweiten Quartal 2014 einzelne Vorstöße von Herstellern in Richtung von Preisanhebungen gegeben; die dabei durchgesetzten Aufschläge mussten dann aber relativ schnell wieder zurückgenommen werden.

Kapazitäten in Osteuropa werden weiter ausgebaut

Der Ausbau der europäischen OSB-Kapazitäten wird auch weiterhin vor allem von der Kronospan-Gruppe vorangetrieben. Das Unternehmen hat in dem über die Kronospan FLLC im Verlauf der letzten Monate neu errichteten Werk Mogilev/Weißrussland Anfang August die erste Platte produziert. Die von der Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, gelieferte Produktionslinie soll mit einer 8 ft breiten und 58,4 m langen Presse in der ersten Investitionsstufe eine Produktionskapazität von rund 375.000 m³/Jahr erreichen; mit der Inbetriebnahme des zweiten Aufbereitungsstrangs soll die Kapazität zu einem späteren Zeitpunkt verdoppelt werden. Die Produktionskapazitäten der bestehenden Kronospan-Werke in Jihlava/Tschechien, Riga/Lettland und Brasov/Rumänien wurden mit der Installation eines dritten Aufbereitungsstrangs weiter ausgebaut.

An dem polnischen Standort Strzelce Opolskie installiert die Kronospan-Gruppe über die Kronospan OSB Sp.zo.o. derzeit eine weitere OSB-Anlage. Mit den Bauarbeiten wurde im zweiten Quartal begonnen; die Installation der im Dezember 2013 bei Dieffenbacher bestellten Produktionsanlagen ist im Oktober angelaufen. Die ursprünglich für Februar 2015 geplante Inbetriebnahme wird sich aber eventuell ins zweite Quartal verzögern. Mit einer kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 8,5 ft x 35,5 m ist die Anlage auf eine Kapazität von rund 460.000 m³/Jahr ausgelegt. Mittelfristig soll auch der russische Standort Ufa/Bashkortostan, an dem die Kronospan Bashkortostan LLC derzeit ein neues Spanplattenwerk errichtet, um eine OSB-Linie erweitert werden.

Die Krono-Gruppe Schweiz hat im vergangenen Jahr ein OSB-Projekt für den russischen Standort Krasnokamsk/Region Perm angekündigt. Die damals für Anfang 2014 vorgesehenen Anlagenbestellungen sind bislang allerdings noch nicht erfolgt, so dass sich auch der ursprünglich geplante Inbetriebnahmetermin Mitte 2015 verschieben wird. Die türkische Kastamonu Entegre Agac San. ve Tic. A.S., Istanbul, hat für ihren russischen Standort Alabuga/Tatarstan, an dem im Verlauf der letzten Monate unter anderem eine MDF/HDF-Anlage und eine Laminatbodenproduktion angelaufen sind, bereits mehrfach auch ein OSB-Projekt mit Inbetriebnahme im ersten Quartal 2017 angekündigt. Diese Planungen wurden bislang aber ebenfalls noch nicht konkretisiert. In der Türkei will

Norbord will die zwei Mehretagenanlagen im Werk Morayhill bei Inverness durch eine kontinuierliche Produktionslinie ersetzen. Die endgültige Investitionsentscheidung steht bislang allerdings noch aus. (Foto: Norbord)

die Yildiz Entegre Agac Sanayi Ve Ticaret A.S., Koaceli, den bislang auf Spanplatten ausgerichteten Standort Akhisar eventuell auch um eine OSB-Anlage erweitern; eine grundsätzliche Investitionsentscheidung soll eventuell noch in diesem Jahr fallen.

Die zu dem russischen Baukonzern Kompakt gehörende OOO DOK Kalevala mit Sitz in St. Petersburg, die das am Standort Petrozavodsk/Karelien errichtete OSB-Werk nach einigen Verzögerungen im April 2013 in Betrieb genommen hatte, will im Verlauf der nächsten Monate die Aufträge für den geplanten zweiten Aufbereitungsstrang vergeben. Die von der Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH, Krefeld, gelieferte OSB-Linie ist mit einer kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 9 ft x 50,4 m in der ersten Ausbaustufe auf eine Produktionskapazität von rund 250.000 m³/Jahr ausgelegt. Mit der geplanten Erweiterung des Frontends und der Vergrößerung der Energieanlage soll die Kapazität auf 500.000 m³/Jahr verdoppelt werden.

Die zur Taleon Terra Group gehörende Modern Lumber Technologies LLC (MLT), St. Petersburg, wird am Standort Torzhok/Oblast Tver im Verlauf des nächsten Jahres ein neues OSB-Werk errichten. Das Unternehmen hat im Januar bei der Dieffenbacher-Gruppe eine komplette Produktionslinie bestellt, die mit einer kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 2,95 x 60 m eine Jahreskapazität von rund 600.000 m³ erreichen soll. Die Anlage soll neben der im September 2008 in Betrieb genommenen Produktionslinie für Laminated Veneer Lumber (LVL) errichtet werden, für die Dieffenbacher bereits die kontinuierliche Presse geliefert hat und die im Rahmen des Gesamtprojektes ebenfalls ausgebaut wird. Die Inbetriebnahme des neuen OSB-Werkes ist für Ende 2015 geplant.

Relativ konkret ist auch das von dem russischen Spanplattenhersteller Ugra-plit plc, Khanty-Mansiysk, an dem westsibirischen Standort Sovetskiy geplante OSB-Projekt; die Anlagenbestellungen sollen eventuell noch in diesem Jahr platziert werden. Bei dem von der russischen OOO Oris für den Standort Chaykovsky/Region Perm projektierten OSB-Werk gibt es dagegen keine Fortschritte. Die Anlagen wurden bereits im Verlauf des Jahres 2012 geliefert; die Installation ist aber noch immer nicht angelaufen.

In Westeuropa sollen zwei Anlagen ersetzt werden

Mit den von der Norbord Europe Ltd., Cowie/Großbritannien, und der Smartply Europe Ltd., Waterford/Irland, an den Standorten Morayhill bei Inverness/Schottland bzw. Waterford geplanten Ersatzinvestitionen gibt es auch in Westeuropa zwei größere OSB-Projekte.

Norbord hatte das Projekt, das die Ersetzung der bestehenden zwei Mehretagenanlagen durch eine kontinuierliche Presse und die Installation eines Biomassekraftwerks vorsieht, Anfang Februar bekannt gegeben und in der Folge auch die erforderlichen Genehmigungsverfahren eingeleitet. Die Freigabe durch das Board of Directors steht allerdings noch aus; die Verhandlungen mit den Anlagenlieferanten wurden damit noch nicht weiter vorangetrieben. Das Unternehmen kann bislang auf den zwei jeweils von Siempelkamp gelieferten und in den Jahren 1985 bzw. 1994 in Betrieb genommenen Mehretagenanlagen im Format 8x16 ft inzwischen rund 350.000 m³ produzieren. Mit der geplanten Ersatzinvestition soll diese Kapazität laut den bei den Genehmigungsbehörden vorgelegten Planungsunterlagen auf bis zu 750.000 m³/Jahr gesteigert werden.

Auch Smartply will die Mehretagenanlage im Werk Waterford durch eine kontinuierliche Form-/Pressenlinie ersetzen. Die von Washington Iron Works (WIW), Portland/Oregon, gelieferte und 1996 angelaufene 14-Etagenpresse im Format 24 x 8 ft erreicht inzwischen eine Kapazität von rund 350.000 m³/Jahr. Die neue Anlage, die ein deutlich breiteres Stärken- und Formatspektrum als die bestehende Mehretagenlinie abdecken soll, ist mit einer kontinuierlichen Presse mit den Abmessungen 9 ft x 44,5 m in einem ersten Schritt auf eine Kapazität von rund 500.000 m³ ausgelegt. Das Gesamtprojekt soll dabei in zwei Schritten abgewickelt werden. In der ersten Investitionsstufe wird die bestehende Mehretagenanlage durch eine kontinuierliche Form- und Pressenlinie mit anschließender Endfertigung ersetzt. Die Aufträge wurden im Juli bei Siempelkamp platziert. Die Anlagenlieferungen sollen bis zum August 2015 abgeschlossen werden, die Montage soll dann im September anlaufen. Die Inbetriebnahme ist für Frühjahr 2016 vorgesehen. In einem zweiten, bislang noch nicht terminierten Investitionsschritt sollen auch die Bereiche Trocknung und Energieanlage erneuert werden.

Reversal in fortunes on OSB markets during 2014

European OSB markets have come under mounting pressure over the past few months after being in a state of relative equilibrium in 2012 and 2013. OSB supply has gradually risen as mills in Central and Western Europe operate with few disruptions, companies start investing again and imports from Eastern Europe gradually increase. However, demand has tended to weaken in a number of European markets. Ongoing and future investments in building new mills or expanding existing ones will give an additional boost to capacity, well beyond the projected market growth. Most projects will take place in Eastern Europe, especially in Russia and Belarus. Another wood-based panels manufacturer in Turkey is considering starting to make OSB. Two projects to replace mills in Western Europe that will also increase capacity have been announced as well. Surplus capacity will thus likely emerge again on European OSB markets for a period of time, and will have an impact on pricing too. The start-up and ramp-up of more mills in Eastern Europe and resultant shift in OSB deliveries to Central and Western Europe has already increasingly put the pinch on Central European OSB prices over the past few months.

Investitionsprojekte wurden zurückgestellt / Pavatex wird Werk Fribourg stilllegen

Dämmplatten-Überkapazitäten haben zu Preisverfall geführt

Die nach den kurz aufeinanderfolgenden Inbetriebnahmen von drei neuen Produktionsanlagen in Frankreich bereits im vergangenen Jahr erwartete Verschärfung des Wettbewerbs- und Preisdrucks auf den europäischen Dämmplattenmärkten ist in den letzten Monaten auch eingetreten.

Trotz des weiter anhaltenden Marktwachstums können die Produktionskapazitäten nicht mehr voll ausgelastet werden. Dadurch haben die Preise für die einzelnen Dämmplattensortimente im Verlauf der letzten zwei Jahre immer stärker nachgegeben; in verschiedenen Märkten ist es bei bestimmten Produktgruppen zu deutlich zweistelligen Abschlägen gekommen. Dieser Preisrückgang hat in Verbindung mit weiteren Kostensteigerungen auch auf die Ertragslage der Dämmplattenhersteller durchgeschlagen.

Die meisten Unternehmen haben inzwischen auf die zunehmenden Auslastungsprobleme, den Preisdruck und die Ergebniseinbußen reagiert. In einem ersten Schritt wurde die Produktion an das langsamer werdende Marktwachstum angepasst. In der Folge wurden auch weitergehende Restrukturierungsmaßnahmen eingeleitet. Mit der von der Pavatex S.A., Fribourg/Schweiz, für das Jahresende angekündigten Stilllegung der Dämmplattenproduktion am Standort Fribourg wird es auch zu einer ersten größeren Desinvestition kommen. In Frankreich gibt es zudem Spekulationen über einen möglichen Rückzug der vor allem auf flexible Dämmmatten ausgerichteten Actis S.A., Limoux. Darüber hinaus ist mit einer langsameren Umsetzung der bei verschiedenen Unternehmen bestehenden Investitionsplanungen zu rechnen.

Die im vergangenen Jahr vor allem in Frankreich abgeschlossenen Investitionen hatten sowohl bei druckfesten als auch bei flexiblen Dämmplatten zu einer deutlichen Kapazitätssteigerung geführt. Pavatex kann in dem Mitte April 2013 angelaufenen Werk der Pavafrance S.A.S., Golbey/Frankreich, bis zu 50.000 t bzw. rund 350.000 m³/Jahr druckfeste Platten produzieren. Das von der Buitex S.A.S., Cours la Ville/Rhône, im Juni 2013 in Betrieb genommene Werk Mably ist ebenfalls auf druckfeste Platten und auf eine Kapazität von rund 50.000 t ausgelegt. Die Homatherm GmbH, Berga, produziert bei der Homatherm France S.A.S., Chamouilley/St. Dizier, dagegen flexible Dämmmatten; die Kapazität des nach deutlichen Verzögerungen gegenüber der ursprünglichen Planung im Juni 2013 angelaufenen Werkes wird mit rund 300.000 m³/Jahr angegeben.

Kapazitätsausbau hat sich fortgesetzt

Mit diesen drei Inbetriebnahmen hatte sich der bereits in den vorangegangenen Jahren beobachtete Kapazitätsausbau noch verstärkt. In Frankreich hatte zuvor die Steico SE, Feldkirchen, im August 2011 bei der Steico Casteljaloux S.A.S., Casteljaloux, eine Flex-Anlage mit einer Kapazität von rund 360.000 m³/Jahr in Betrieb genommen. In Deutschland war die Holzwerk Gebr. Schneider GmbH, Eberhardzell, im April 2011 in die Dämmplattenpro-

Trotz des weiter anhaltenden Marktwachstums können die in den letzten Jahren deutlich ausgebauten Dämmplattenkapazitäten zumindest zeitweise nicht mehr voll ausgelastet werden. (Foto: EUWID)

In Frankreich waren im zweiten und dritten Quartal 2013 kurz nacheinander drei neue Dämmplattenanlagen angelaufen. Im vierten Quartal 2014 wird in Polen eine weitere Anlage in Betrieb gehen. (Foto: EUWID)

duktion eingestiegen. Die nach dem Trockenverfahren arbeitende und auf eine Jahreskapazität von 250.000 m³ ausgelegte Anlage kann sowohl druckfeste als auch flexible Dämmplatten produzieren; der Schwerpunkt liegt dabei aber bei druckfesten Platten. Im April 2009 hatte Homatherm am Stammsitz Berga eine nach dem Trockenverfahren arbeitende Dämmplattenanlage für die Produktion von druckfesten Platten in Betrieb genommen.

Steico hatte im Sommer 2010 am Standort Czarnków/Polen eine zuvor für die Produktion von Hanfplatten eingesetzte Anlage auf flexible Dämmplatten umgestellt und dabei auf eine Jahreskapazität von rund 500.000 m³ erweitert. Im Gegenzug wurde im November 2010 eine bestehende Anlage für flexible Dämmplatten stillgelegt, die mit einer Kapazität von rund 250.000 m³/Jahr seit Ende der 90er Jahre produziert hatte. Verschiedene Komponenten dieser Anlage waren in der Folge beim Bau der neuen Produktionslinie in Casteljaloux eingesetzt worden. Im August 2011 hatte Steico nach einem längeren Vorlauf in Czarnków erstmals auch eine Trockenanlage für stabile Dämmplatten in Betrieb genommen. Über verschiedene Modifikationen und Umbauten wurde die Kapazität der ursprünglich auf 250.000 m³/Jahr ausgelegten Anlage inzwischen auf rund 500.000 m³ gesteigert; parallel dazu wurde eine zweite Endfertigungslinie installiert.

Parallel zur Erweiterung der Trockenanlage in Czarnków hat Steico im Verlauf der letzten Monate in dem zweiten polnischen Werk Czarna Woda eine weitere Nassanlage installiert, die noch im vierten Quartal anlaufen und mit einer Kapazität von rund 25.000 t/Jahr vor allem dünne Dämmplatten zum Einsatz als Trittschalldämmung und bituminierte Platten produzieren soll. Auch beim Bau dieser Anlage hat Steico in erster Linie gebrauchte Komponenten eingesetzt, unter anderem einen bereits 2007 von der Odenwald Faserplatten GmbH, Amorbach, erworbenen Trockner sowie verschiedene Anlagen aus dem im Verlauf des Jahres 2012 stillgelegten Dämmplattenwerk der litauischen AB Medienos Plaušas, Vilnius.

Mit dieser Investition erhöht sich die Zahl der Anlagen, die bei Steico im Nassverfahren stabile Dämmplatten produzieren, auf insgesamt sieben (vier in Czarnków, zwei in Czarna Woda, eine in Casteljaloux). Im Trockenverfahren arbeiten die gerade erweiterte Produktionslinie für stabile Dämmplatten im Werk Czarnków sowie die zwei Anlagen für flexible Dämmmatten in Czarnków und im Werk Casteljaloux. Die mittelfristige Investitionsplanung von Steico sieht für den Standort Casteljaloux den Bau einer weiteren im Trockenverfahren arbeitenden Produktionslinie für stabile Dämmplatten vor.

Marktwachstum hat sich verlangsamt

Der weiter fortschreitende Ausbau der Produktionskapazitäten war eine Folge des bereits seit mehreren Jahren anhaltenden Anstiegs der Nachfrage nach Holzfaserdämmplatten. Im Verlauf der letzten zwei Jahre haben sich Nachfrageanstieg und Kapazitätsausbau aber wieder voneinander abgekoppelt. Während die Produktionskapazitäten vor allem im Verlauf des Jahres 2013 noch stärker ausgebaut wurden als in den Vorjahren, hat sich der Anstieg der Nachfrage nach flexiblen Dämmmatten und nach Holzfaserdämmplatten eher abgeflacht. Einzelne Märkte haben sich nach teilweise deutlichen Zuwachsraten in den Vorjahren wieder rückläufig entwickelt. Dies gilt insbesondere für den französischen Markt, der 2014 trotz der laufenden öffentlichen Förderprogramme hinter den Erwartungen zurückgeblieben ist. Daneben sind auch die Märkte in Italien und Skandinavien eher unbefriedigend gelaufen. In anderen Märkten, wie zum Beispiel in Deutschland, haben die Zuwachsraten im Vergleich zu den Vorjahren nachgegeben. Der positive Trend in Großbritannien hat sich dagegen fortgesetzt.

Der europäische Gesamtmarkt für flexible Dämmmatten und Holzfaserdämmplatten ist nach Einschätzung verschiedener Produzenten zwar auch 2014 gestiegen. Aufgrund des langsamer werdenden Wachstums können die in den letzten zwei Jahren nochmals deutlich erweiterten Produktionskapazitäten in vielen Fällen aber nicht

mehr voll ausgelastet werden. In der Folge hat sich der bereits seit längerer Zeit bestehende Wettbewerbs- und Preisdruck im laufenden Jahr noch verschärft. Nachdem anfänglich vor allem die Preise für flexible Dämmmatten und Standardprodukte, wie zum Beispiel Unterdeckplatten, unter Druck geraten waren, werden inzwischen auch höherwertige Produkte immer stärker in Mitleidenschaft gezogen.

Dieser Mengen- und Preisdruck hat sich im Verlauf der letzten zwei Jahre immer stärker auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung der Dämmplattenhersteller ausgewirkt, wobei es in Abhängigkeit vom Angebotsprogramm, den Absatzschwerpunkten, der Vertriebsstrategie und von der Kostensituation allerdings größere Unterschiede zwischen den einzelnen Unternehmen gibt. Darüber hinaus haben in der letzten Zeit auch die Wechselkursverhältnisse eine Rolle gespielt. Mit den Kursgewinnen des Schweizer Franken hat sich so zum Beispiel die Wettbewerbsposition der Schweizer Pavatex-Werke gegenüber den Standorten im Euro-Raum schrittweise verschlechtert, wogegen die Steico-Gruppe in ihren polnischen Werken über längere Zeit von der Kursschwäche des Zloty gegenüber dem Euro profitieren konnte. Nach Schätzungen aus der Dämmplattenbranche haben sich die aus den unterschiedlichen Wechselkursentwicklungen resultierenden Kostenunterschiede in der Spitze auf bis zu 30 % summiert.

Anpassung der Investitionspläne

Vor diesem Hintergrund haben verschiedene Dämmplattenhersteller ihre Produktion im Verlauf des letzten Jahres immer weiter zurückgenommen und somit an die schlechter werdenden Absatzmöglichkeiten angepasst. Einzelne Anlagen wurden insbesondere über die Wintermonate auch für längere Zeit abgestellt; diese Abstellungen waren zum Teil auch mit Kurzarbeit verbunden. Die schwieriger werdende Gesamtsituation hat sich auch auf die Investitionstätigkeit ausgewirkt. Mehrere Unternehmen haben zum Teil schon seit längerer Zeit bestehende Investitionsüberlegungen wieder zurückgestellt bzw. zeitlich gestreckt; eine baldige Wiederaufnahme gilt vor dem Hintergrund der wohl auch längerfristig angespannten Marktsituation als eher unwahrscheinlich.

Beispiele sind die Expansionspläne bei der Gutex Holzfaserplattenwerk H. Henselmann GmbH & Co. KG, Waldshut-Tiengen, die Erweiterung des Pavatex-Werkes Golbey um eine zweite Produktionslinie, der Aufbau eines deutschen Produktionsstandorts von Steico oder die Installation einer dritten Produktionslinie in dem Steico-Werk Casteljaloux. Steico will dieses Projekt erst bei einer nachhaltigen Belebung des französischen Marktes weiter vorantreiben. Die im Zusammenhang mit den 2011 geführten, letztendlich aber doch ohne Ergebnis gebliebenen Verhandlungen über eine Übernahme des im Juni 2010 stillgelegten MDF-Werkes der Pfleiderer Holzwerkstoffe Nidda GmbH & Co. KG geprüfte Investition in einen deutschen Dämmplattenstandort ist für Steico zumindest vorerst kein Thema mehr. Stattdessen will Steico mit dem laufenden Bau einer Produktionslinie für Laminated Veneer Lumber (LVL) am Standort Czarna Woda in ein neues Produktsegment investieren. Die auf eine Produktionskapazität von rund 80.000 m³ ausgelegte Anlage soll voraussichtlich Anfang 2016 in Betrieb gehen.

Pavatex-Werk Fribourg wird Ende 2014 stillgelegt

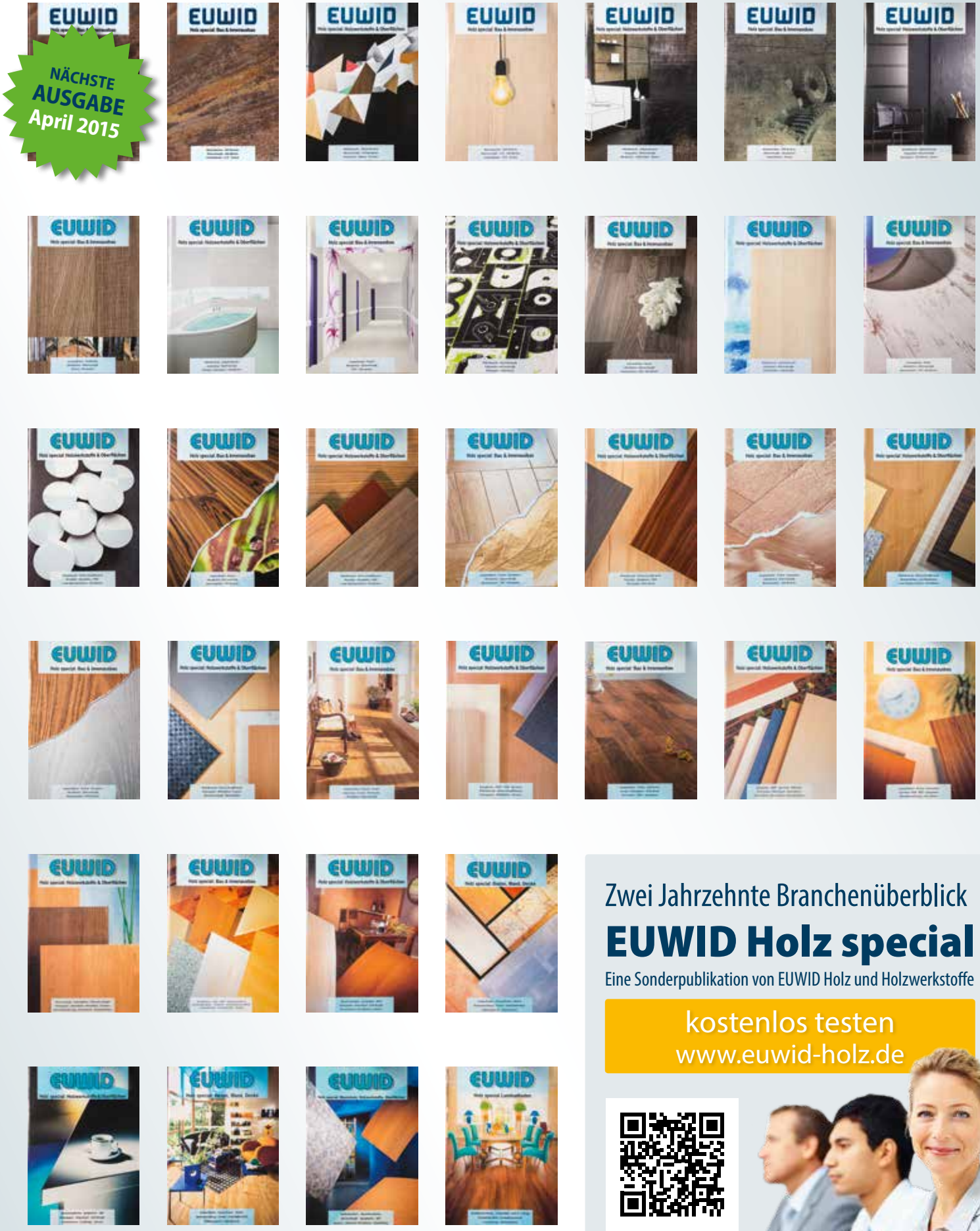
Mit der von Pavatex geplanten Stilllegung des auf eine Jahreskapazität von rund 28.000 t ausgelegten Werkes Fribourg zum Jahresende 2014 wird es erstmals nach längerer Zeit auch wieder zu einer größeren Desinvestition in Mitteleuropa kommen. Eine entsprechende Entscheidung wurde von dem Unternehmen am 22. Oktober bekannt gegeben. Die Rohplattenproduktion soll voraussichtlich Ende November auslaufen; bis Ende Dezember sollen auch die Endfertigungsanlagen abgestellt werden. In der Folge soll die Produktion der in Fribourg hergestellten Sortimente in das Pavatex-Werk in Cham und nach Golbey verlagert werden.

Fribourg soll auch nach der Aufgabe der Produktionsaktivitäten operativer Hauptsitz von Pavatex bleiben; in den Bereichen Geschäftsleitung, Administration und Finanzen sind keine Veränderungen geplant. Das auf die Belieferung von Abnehmern in der Westschweiz und in angrenzenden Exportmärkten ausgerichtete Auslieferungslager wird ebenfalls fortgeführt.

Surplus capacity for insulation board fuelling price cuts

Competition and price pressure have heated up on European insulation board markets, as predicted, in recent months, after three new production machines in France started operating in rapid succession. Even though the market continues to grow, mills are no longer running at full capacity. Consequently, prices for different types of insulation board have fallen more and more over the past two years. Double-digit price reductions have occurred for certain product groups in a number of markets. These discounts and additional cost hikes are now reflected in insulation board manufacturers' profits as well. Most companies have now responded to mounting capacity utilisation problems, pressure on prices and slimmer margins. They first adjusted their output to reflect slower market growth. More radical restructuring measures were then launched. Pavatex S.A.'s decision to stop making insulation board in Fribourg at the year's end marks the first major divestment. Speculation is also rife in France that Actis S.A., a firm specialising in flexible insulation mats, may withdraw from the market. Several companies are also expected to slow down implementation of their investment plans.

EUWID Holz und Holzwerkstoffe



Zwei Jahrzehnte Branchenüberblick

EUWID Holz special

Eine Sonderpublikation von EUWID Holz und Holzwerkstoffe

kostenlos testen
www.euwid-holz.de

www.euwid-holz.de/printausgabe

Technocell will bestehende Papiermaschine für Vorimprägnate qualifizieren

Dekorpapierkapazitäten werden auch in Osteuropa ausgebaut

Mit den von dem Joint Venture-Unternehmen OOO Mayak-Technocell (MTC), Penza/Russland, und dem weißrussischen Bellesbumprom-Konzern, Minsk, in den letzten Monaten angekündigten Projekten wird sich die Investitionstätigkeit in der Dekorpapierindustrie wieder stärker in Richtung Osteuropa verlagern.

In den letzten Jahren war es vor allem in China zu einem stärkeren Ausbau der Dekorpapierkapazitäten gekommen. Laut den jährlich aktualisierten Marktanalysen der Munksjö Germany Holding GmbH, Aalen, hat sich der Kapazitätsausbau in China seit 2008/2009 noch verstärkt. Nach Munksjö-Schätzungen haben die chinesischen Produktionskapazitäten im vergangenen Jahr rund 900.000 t erreicht. Diese Kapazitäten werden bislang allerdings bei weitem nicht ausgelastet. Nach offiziellen Quellen, wie zum Beispiel der China National Forest Products Industry Association (CNFPIA), ist die Dekorpapierproduktion in China im Jahr 2013 um 17,8 % auf 655.000 t gestiegen. Munksjö geht allerdings davon aus, dass in dieser Menge mindestens 20 % Papiere enthalten sind, die die üblichen Anforderungen an ein Standard-Dekorpapier nicht erfüllen. Das Unternehmen schätzt daher das im Jahr 2013 erreichte Produktionsvolumen für China auf rund 525.000 (450.000) t, was ebenfalls einer Steigerung um 17 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Aus China wurden netto 15.000 (10.000) t exportiert; die lokale Nachfrage hat sich damit laut der Munksjö-Studie auf rund 510.000 (440.000) t erhöht.

Die westeuropäische Dekorpapierproduktion ist laut der Munksjö-Studie im vergangenen Jahr um 2,7 % auf 452.000 (440.000) t gestiegen. Davon wurden netto 78.000 (73.000) t exportiert, woraus sich eine lokale Nachfrage von 374.000 (367.000) t ergibt. Die Dekorpapierproduktion in Osteuropa hat um 4,2 % auf 124.000 (119.000) t zugelegt. Der Export aus Osteuropa ist laut Munksjö auf netto 14.000 (17.000) t zurückgegangen, der lokale Markt ist damit auf 110.000 (102.000) t gewachsen. Die Dekorpapierproduktion in Nord- und Südamerika hat sich nach Munksjö-Schätzungen im vergangenen Jahr gegenläufig entwickelt. Während in Nordamerika ein leichter Rückgang auf 29.000 (32.000) t zu verzeichnen war, stieg die Produktion in Südamerika auf 20.000 (18.000) t. In Asien (ohne China) wurden im Jahr 2013 insgesamt 10.000 (10.000) t produziert.

Mit dem laufenden Bau einer weiteren Dekorpapiermaschine bei dem Joint Venture Kingdecor Co. Ltd., Quzhou/Provinz Zhejiang, wird sich der Kapazitätsausbau in China weiter fortsetzen. Die PM 3 wird in dem ab 2008 errichteten neuen Werk in Quzhou installiert, in dem Kingdecor bereits die im September 2009 bzw. im Juni 2011 in Betrieb genommenen Anlagen PM 1 und PM 2 betreibt. Mit einer Arbeitsbreite von 4.500 mm sollen auf der neuen Papiermaschine verschiedene Formate in Doppel- oder Dreifachnutzen produziert werden. In Abhängigkeit von der Breitenbelegung soll damit 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.

Kapazitätsabbau in Europa und Amerika

In Westeuropa, Nord- und Südamerika hat es in den letzten Jahren dagegen in erster Linie Desinvestitionen gegeben. Die damalige Munksjö AB, Jönköping/Schweden hatte Ende 2007 bzw. im Juni 2008 die beiden italienischen Werke Vaprio und

Das seit Juni 2006 bestehende Dekorpapier-Joint Venture MTC will am Standort Penza bis Anfang 2017 eine neue Papiermaschine errichten, auf der Dekorpapiere und Tapeten-Vliespapiere produziert werden sollen. (Foto: Schoeller Technocell)

In den Jahren 2006 bis 2012 wurden in Westeuropa, Nord- und Südamerika zahlreiche Dekorpapiermaschinen stillgelegt. (Foto: EUWID)

Besozzo stillgelegt. Ende Juni 2009 war auch das US-amerikanische Munksjö-Werk in Fitchburg/Massachusetts aus der Produktion genommen worden. Im Gegenzug hatte Munksjö im März 2011 verschiedene Aktivitäten der Arjowiggins S.A.S., Issy-les-Moulineaux/Frankreich, übernommen, darunter auch das über die Standorte Arches/Frankreich und Dettingen laufende Dekorpapier- bzw. Vorimprägnatgeschäft. Nach dem Abschluss der Transaktion hatte Munksjö zum Jahresende 2011 die PM 2 im Werk Aalen-Unterkochen stillgelegt.

Neben dem Munksjö-Werk Fitchburg wurden in den letzten Jahren in Nord- und Südamerika auch mehrere kleinere Dekorpapierfabriken aus dem Markt genommen. Der US-amerikanische Papierkonzern Schweitzer-Mauduit International Inc., Alpharetta/Georgia, hatte sich mit der Stilllegung einer Papiermaschine im Werk Eagle in Lee/Massachusetts im September 2006 wieder aus dem Dekorpapiergeschäft zurückgezogen. Das Unternehmen war erst im Jahr 2001 in die Produktion von farbigen Dekorpapieren eingestiegen, um damit die bestehende Abhängigkeit vom Zigarettenpapiergeschäft zu reduzieren. In der Folge war es aber nicht gelungen eine akzeptable Kostenstruktur sicherzustellen, so dass die Dekorpapierproduktion die gesetzten Ertragsziele nie erreicht hatte.

Die MeadWestvaco Corp., Richmond/Virginia, hatte in den Jahren 2007 bis 2009 in mehreren Schritten ihre Spezialpapieraktivitäten aufgegeben. Mitte Dezember 2007 war die vor allem auf die Produktion von Flooring Overlays und Dekorpapieren ausgerichtete Laurel Mill am Standort South Lee/Massachusetts stillgelegt worden. Mit dem im Dezember 2009 abgeschlossenen Verkauf der Willow Mill in South Lee an die neugegründete Onyx Specialty Papers Inc. hatte MeadWestvaco das letzte der ursprünglich drei der MW Custom Papers LLC zugeordneten Werke abgegeben. Zu diesem Zeitpunkt waren in der Willow Mill auf zwei Papiermaschinen Dekorpapier, Overlaypapier und verschiedene technische Spezialpapiere hergestellt worden.

In Südamerika hatte der zu Arjowiggins gehörende brasilianische Spezialpapierhersteller Arjowiggins Salto Ltda., Salto/São Paulo, zum 1. Juli 2012 die Dekorpapierproduktion endgültig eingestellt. Dieser Ausstieg war in den Mitte Dezember 2010 ausgehandelten Verträgen zum Verkauf der Arjowiggins-Aktivitäten an Munksjö vereinbart worden. Salto hatte die Dekorpapierproduktion zuvor allerdings bereits schrittweise zurückgefahren; zuletzt waren nur noch kleine Mengen HPL-Papiere für brasilianische Schichtstoffhersteller hergestellt worden. Seit dem Rückzug von Salto gibt es in Brasilien mit der zur Formitex-Gruppe gehörenden MD Papéis Ltda., Caieiras/São Paulo, nur noch einen Dekorpapierhersteller.

Mehrere Unternehmen sind wieder ausgestiegen

In Europa war die Delfortgroup AG, Traun/Österreich, über ihre ebenfalls in Traun ansässige Tochtergesellschaft Dr. Franz Feurstein GmbH Ende 2005 in die Produktion von Druckbasispapier eingestiegen. Später hatte die Delfortgroup aus ihrem tschechischen Werk OP Papírna s.r.o., Olšany, auch Dünnpapiere für die Finishfolienproduktion geliefert. Aufgrund der nicht ausreichenden Ertragslage war die Delfortgroup nach einigen Jahren allerdings wieder weitgehend aus dem Dekorpapiergeschäft ausgestiegen.

Die zur August Koehler AG, Oberkirch, gehörende Koehler decor GmbH & Co. KG, Ettlingen, hatte im September 2008 die PM 3 am Standort Ettlingen abgestellt und damit die Dekorpapierproduktion am Standort Ettlingen endgültig aufgegeben. Die PM 2 war bereits Ende März 2007 aus der Produktion genommen worden. Mit der Stilllegung der PM 1 im Werk St. Cuthberts, Wells/Somerset, hatte sich der englische Papierhersteller Inveresk plc, Denny/Stirlingshire, im Juli 2008 aus der Vorimprägnatproduktion zurückgezogen.

Die Felix Schoeller Holding GmbH & Co. KG, Osnabrück, hatte Anfang Juli 2011 die PM 17 im Werk Titisee-Neustadt an die neugegründete SP Schwarzwald Papierwerke AG, Kappelrodeck, verkauft. Die zuvor vorrangig für die Produktion von Dekorpapier genutzte Anlage wurde in der Folge auf Verpackungspapiere und medizinische Papiere umgestellt. Auf der bei dem Felix Schoeller-Geschäftsbereich „Technocell" verbliebenen PM 18 werden inzwischen vorrangig Vorimprägnate hergestellt; die Produktion von harzsparenden Dekorpapieren wurde weitgehend eingestellt. Diese unter der Bezeichnung „RSP" vermarkteten Papiere waren zeitweilig auch auf der PM 1 im Werk Osnabrück hergestellt worden.

Mit dem in zwei Schritten bis März 2010 vorgenommenen Umbau der ursprünglich

Eastern European decor paper capacity on the increase

Investments in the decor paper industry are increasingly shifting to Eastern Europe with projects announced in recent months by the Russian joint venture OOO Mayak-Technocell (MTC) and the Belarusian group Bellesbumprom. China had been the main focus of significant increases in decor paper capacity over the past few years. China will continue to boost its capacity with ongoing work to build another decor paper machine at the joint venture Kingdecor Co. Ltd. Conversely, Western Europe, North and South America had all mainly seen divestments between 2005 and 2012. However, Felix Schoeller Holding had added more decor paper capacity by rebuilding PM 1 in Osnabrück, which was originally used to make photographic base paper, in a two-stage project running until March 2010. Felix Schoeller Holding GmbH & Co. KG announced additional investments in replacing and modernising technology in its Technocell division in mid-October. Kronospan's subsidiary Malta-Decor S.A. and the joint venture MTC were the main companies investing in Eastern European decor paper capacity in recent years. MTC will invest in a new paper machine in Penza over the next two years. The start-up of PM 6, which will have a designed annual capacity of approximately 30,000 tonnes, is slated for the first quarter of 2017. Bellesbumprom also revealed a decor paper project last year. The Belarusian firm intends to install a new decor paper machine at an existing mill in Shklov. This 30,000 tonnes per year machine is scheduled for commissioning in the second half of 2015.

für die Produktion von Fotobasispapieren genutzten PM 1 im Werk Osnabrück hatte die Felix Schoeller Holding allerdings auch zusätzliche Dekorpapierkapazitäten auf den Markt gebracht. Auf dieser Papiermaschine, die mit einer Arbeitsbreite von 4.750 mm und einer Produktionsgeschwindigkeit von bis zu 800 m/min eine Kapazität von rund 80.000 t/Jahr erreicht, werden neben Dekorpapier auch andere Spezialpapiere hergestellt.

Mitte Oktober hat die Felix Schoeller Holding für den Geschäftsbereich Technocell weitere Ersatz- und Modernisierungsinvestitionen angekündigt. Neben der Erneuerung von Stoffaufläufen in mehreren Papiermaschinen will das Unternehmen über den Um- bzw. Ausbau einer bestehenden Papiermaschine bis Mitte 2015 weitere Vorimprägnatkapazitäten schaffen. Für einen solchen Umbau kommen grundsätzlich drei Papiermaschinen in Frage; darüber hinaus wäre auch der Ausbau der PM 18 im Werk Titisee-Neustadt eine Alternative.

Malta-Decor und MTC haben im Osten investiert

In Osteuropa haben in den letzten Jahren vor allem die zur Kronospan-Gruppe gehörende Malta-Decor S.A., Posen/Polen, und das Joint Venture-Unternehmen MTC in Dekorkapazitäten investiert. Kronospan hatte Malta-Decor im Jahr 1991 übernommen; in der Folge war die bestehende Papiermaschine im Werk Posen im Jahr 1993 grundlegend umgebaut und modernisiert worden. Im Jahr 1999 war die PM 2 in Betrieb genommen worden. Die an dem zuvor von Malta-Decor übernommenen und unter Rudawadecor S.A. firmierenden Standort Rudawa betriebene Papiermaschine war im Sommer 2004 modernisiert worden. Im ersten Quartal 2006 hatte Malta-Decor die Standorte Posen und Rudawa jeweils um eine weitere Papiermaschine ergänzt und damit seine Gesamtkapazität auf rund 120.000 t/Jahr gesteigert. Im Jahr 2010 hatte das Unternehmen die Investition in eine sechste Papiermaschine geprüft, dieses Projekt dann aber doch nicht umgesetzt.

Das Joint Venture MTC, an dem der russische Papierhersteller Mayak OAO, Penza, mit 60 % und die Felix Schoeller Holding mit 40 % beteiligt sind, war im Juni 2006 gegründet worden. Mayak hatte damals die auf die Dekorpapierproduktion ausgerichtete PM 3 in das Joint Venture eingebracht. Parallel dazu hatten die beiden Unternehmen den Bau einer neuen Dekorpapiermaschine angekündigt. Nach der Inbetriebnahme der PM 5 im März 2009 war die PM 3 auf andere Papiersorten umgestellt worden.

Zweite Papiermaschine bei MTC soll 2017 laufen

In den nächsten zwei Jahren wird MTC am Standort Penza in eine neue Papiermaschine investieren. Nach einem entsprechenden Gesellschafterbeschluss sind inzwischen die Planungs- und Projektierungsarbeiten angelaufen. Im Zuge dieser Planungen wird auch die Arbeitsbreite der neuen Anlage endgültig festgelegt. Im ersten Quartal 2015 sollen die Verhandlungen mit den in Frage kommenden Maschinen- und Anlagenlieferanten geführt werden. Die Inbetriebnahme der unter der Bezeichnung PM 6 laufenden und auf eine Jahreskapazität von rund 30.000 t ausgelegten Papiermaschine ist für das erste Quartal 2017 geplant. Das Investitionsvolumen wird mit rund 50 Mio € angegeben.

Die neue Papiermaschine wird in einer bestehenden Halle neben der PM 5 installiert, die mit einer Arbeitsbreite von 2,30 m, einer Produktionsgeschwindigkeit von bis zu 800 m/min und einem Flächengewichtsspektrum von 40-110 g/m² ebenfalls auf eine Jahreskapazität von rund 30.000 t ausgelegt ist. Auf der Anlage werden inzwischen rund 28.000 t Dekorpapier produziert, die ausschließlich auf dem russischen Markt abgesetzt werden. Das Produktionsprogramm der PM 6 soll dagegen Dekorpapiere und beschichtete Tapeten-Vliespapiere umfassen. Für die Beschichtung der Vliespapiere wird die Anlage mit einer Filmpresse ausgestattet, die grundsätzlich auch für die Produktion von Vorimprägnaten genutzt werden kann. Die Entscheidung über einen Einstieg in die Vorimprägnatproduktion soll in Abhängigkeit von der Marktentwicklung aber erst zu einem späteren Zeitpunkt getroffen werden.

Mit dem geplanten Bau der PM 6 reagiert Mayak-Technocell auf den weiter fortschreitenden Ausbau der Verarbeitungskapazitäten für Dekorpapiere auf dem

russischen Markt. Das Joint Venture-Unternehmen hat dabei bereits vor einiger Zeit entschieden, dass das Produktionsprogramm der neuen Anlage breiter angelegt werden soll als bei der ausschließlich auf Melaminpapiere ausgerichteten PM 5. Bei der technischen Planung war das Unternehmen zunächst von einem Umbau einer bestehenden Papiermaschine ausgegangen; stattdessen soll jetzt doch eine zusätzliche Anlage installiert werden.

Bellesbumprom will Dekorpapier produzieren

Im Verlauf des vergangenen Jahres hat auch der weißrussische Bellesbumprom-Konzern ein Dekorpapierprojekt angekündigt. Das Unternehmen will bei dem zum Geschäftsbereich „Pulp & Paper“ gehörenden Zeitungsdruckpapierhersteller Zavod Gazetnoy Bumagi, Shklov, eine neue Dekorpapiermaschine installieren. Die bei einer Arbeitsbreite von 2,34 mm und Flächengewichten von 60-110 g/m² auf eine Jahreskapazität von rund 30.000 t ausgelegte Anlage soll in einer neu errichteten Halle neben dem bestehenden Werksgelände installiert werden. Die einzelnen Komponenten sollen ab Ende 2014 geliefert werden, die Inbetriebnahme ist für das zweite Halbjahr 2015 geplant. Das Gesamtinvestitionsvolumen liegt bei rund 70 Mio €.

Bellesbumprom hat das Dekorpapierprojekt im Verlauf der letzten Jahre schrittweise weiterentwickelt. Der Auftrag für das Gesamtprojekt war im Zuge einer Ausschreibung bereits im November 2012 an den tschechischen Papiermaschinenhersteller Papcel a.s., Litovel, vergeben worden. Papcel wird in Zusammenarbeit mit verschiedenen Unterlieferanten die komplette Produktionslinie mit sämtlichen Peripherieanlagen (Stoffaufbereitung, Umroller, Verpackungslinie, Labor) liefern. Darüber hinaus gehören auch der Bau der Produktionshalle, ein Biomassekraftwerk für die Bereitstellung von Prozessdampf sowie die Abwasseraufbereitung zum Auftragsumfang. Nach der Vergabe des Turnkey-Auftrags hat Papcel im Verlauf des ersten Halbjahrs 2013 die Aufträge für die Baumaßnahmen und für einzelne Komponenten ausgeschrieben und auch schon vergeben.

Bellesbumprom wird mit dem Projekt bei Zavod Gazetnoy Bumagi neu in die Dekorpapierproduktion einsteigen. Die produzierten Dekorpapiere sollen unter anderem in den gruppeneigenen Spanplatten- und MDF-Werken weiterverarbeitet werden, die in den letzten Jahren schrittweise modernisiert und ausgebaut wurden. Die letzten größeren Projekte waren der Bau von neuen MDF-Anlagen bei der OAO Mostovdrev, Mosty, der Vitebskdrev OJSC, Vitebsk, und der Borisovdrev OJSC, Borisov, sowie die Installation einer neuen Spanplattenlinie bei der Ivatsevichdrev OJSC, Ivatsevichi. Weitere Holzwerkstoffhersteller im Bellesbumprom-Konzern sind die Unternehmen Gomeldrev OJSC, Gomel, und Rechitsadrev OJSC, Rechitsa.

DUROPAL | wodego | thermopal

PFLEIDERER

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

Unternehmen aus der Laminatboden-/Parkettbranche arbeiten an LVT-Alternativen

Substitutionsdruck durch LVT wird sich 2015 noch verstärken

Auf den Märkten für Hartbodenbeläge kommt es auch weiterhin zu Verschiebungen zwischen den einzelnen Bodenbelagsarten. Der Absatz von „Luxury Vinyl Tiles" (LVT) ist in den letzten Jahren stark gestiegen. Mit den derzeit umgesetzten bzw. geplanten Neu- und Erweiterungsinvestitionen wird sich der Substitutionsdruck voraussichtlich noch verstärken. Im Gegenzug hat sich der Absatz von anderen Hartbodenbelagsarten eher rückläufig entwickelt.

Im Verlauf der letzten zwei Jahre mussten vor allem die Hersteller von Parkett-/Holzfußboden Mengenrückgänge hinnehmen. Nach Schätzungen der Föderation der Europäischen Parkettindustrie (FEP), Brüssel, ist die Gesamtnachfrage in den von dem Verband abgedeckten Ländern im Jahr 2012 um 5,9 % und 2013 um weitere 2,6 % zurückgegangen. Nach einer kurzzeitigen Stabilisierung im ersten Quartal haben sich die Parkettmärkte in den meisten europäischen Ländern im Jahresverlauf wieder abgeschwächt, so dass das Marktvolumen auch 2014 zurückgehen wird. Die anhaltende Produktionsverlagerung nach Osteuropa und der steigende Parkettimport setzen die mitteleuropäischen Hersteller zusätzlich unter Druck. Dadurch sind bei einzelnen Unternehmen über die letzten zwei Jahre Produktions- und Absatzeinbußen von bis zu 10 % aufgelaufen.

Der Laminatbodenabsatz hat im laufenden Jahr auf den mittel-, west- und südeuropäischen Märkten ebenfalls weiter nachgegeben; dieser Rückgang konnte allerdings durch weiter steigende Exporte nach Osteuropa und auf Überseemärkte ausgeglichen werden. Damit konnten die im Verband der europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF), Bielefeld, zusammengeschlossenen Unternehmen ihren weltweiten Absatz im vergangenen Jahr wieder leicht um 0,7 % steigern; 2014 wird erneut ein leichtes Plus für möglich gehalten. Dabei gibt es allerdings größere Unterschiede zwischen den einzelnen Unternehmen. Einzelne Laminatbodenhersteller können auch in dem voraussichtlich stagnierenden bzw. leicht steigenden Gesamtmarkt stärker zulegen. Zum Teil konnten diese Zuwächse aber nur durch eine größere preisliche Flexibilität erreicht werden. Bei anderen Unternehmen ist es dagegen sowohl 2013 als auch im laufenden Jahr zu Absatzrückgängen gekommen.

Der Gesamtmarkt für elastische Bodenbeläge ist dagegen auch im laufenden Jahr gestiegen. Die Mitgliedsunternehmen des Fachverbands der Hersteller elastischer Bodenbeläge (FEB), Münster, haben ihren Gesamtabsatz im ersten Halbjahr 2014 um 5,3 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum ausgebaut. Die einzelnen Produktgruppen haben sich dabei aber unterschiedlich entwickelt. Bei den als Flächenware vermarkteten homogenen und heterogenen PVC-Belägen mussten deutliche Rückgänge hingenommen werden. Linoleum-, Kautschuk- und andere Kunststoffbeläge sind leicht ins Minus gerutscht. Zuwächse wurden dagegen bei den Cushion Vinyl-Belägen (CV-Beläge) erreicht. Der LVT-Absatz hat erneut deutlich zugelegt. Nach FEB-Einschätzung kann für diese Kategorie derzeit von einer Verdopplung der Absatzmengen innerhalb eines Vierjahreszeitraums ausgegangen werden.

LVT-Marktvolumen wird auf 65 Mio m² geschätzt

Die in verschiedenen Varianten angebotenen LVT-Beläge, die bislang noch immer größtenteils aus Asien, vor allem aus China und Südkorea, importiert werden, nehmen wohl allen anderen Bodenbelagsarten Marktanteile ab. Der Absatzschwerpunkt liegt dabei noch immer im Objektbereich, in zunehmendem Umfang werden LVT-Beläge aber auch im Wohnbereich eingesetzt. Diese Entwicklung wird durch das größer werdende Angebot von Produktvarianten mit Clickverbindung und durch die zuneh-

Substitution pressure from LVT set to intensify in 2015

Hard flooring markets continue to experience shifts in the fortunes of the different products available. Sales of luxury vinyl tiles (LVT) have risen sharply in recent years. Substitution pressure will likely strengthen as a result of investments in adding capacity that are currently under way or in the pipeline. Conversely, sales of other types of hard flooring have tended to drop. Over the past two years, parquet and wooden flooring manufacturers in particular have sold less. Laminate flooring sales have continued to fall in Central, Western and Southern Europe this year, as well. However, this downturn has been offset by another rise in exports to Eastern Europe and overseas markets. The resilient flooring market as a whole has booked substantial growth again this year. This growth continues to be driven mainly by LVT sales, which are still increasing at high rates. LVT flooring, which is now being offered in a variety of versions, is largely imported from Asia, above all from China and South Korea, and is taking away market share from other types of flooring.

mende Vermarktung über den DIY-Bereich noch verstärkt.

Nach Schätzungen verschiedener Unternehmen hat der europäische Gesamtmarkt für LVT-Beläge inzwischen ein Volumen von 60-65 Mio m² erreicht (ohne Russland). Deutschland ist dabei mit einer geschätzten Menge von 20-25 Mio m² der größte Einzelmarkt. Auf Großbritannien sollen rund 12 Mio m² und auf Frankreich 10 Mio m² entfallen. Der russische Markt ist bislang noch nicht so weit entwickelt; das Absatzvolumen soll nach Schätzung von auf dem russischen Markt tätigen Unternehmen noch unter 5 Mio m² liegen.

Wenn die Schätzungen zutreffen, werden in Deutschland bereits mehr LVT abgesetzt als Parkett-/Holzfußboden. Das Marktvolumen für Parkett-/Holzfußboden liegt bei rund 20 Mio m². Der Laminatbodenabsatz in Deutschland, der im Jahr 2007 auf über 95 Mio m² gestiegen war und dann wieder schrittweise nachgegeben hatte, wird in diesem Jahr voraussichtlich leicht unter 70 Mio m² fallen. Damit hat der deutsche LVT-Markt gut ein Drittel des Laminatbodenabsatzes erreicht.

Der nordamerikanische LVT-Markt soll inzwischen schon rund 80 Mio m² erreicht haben, die ebenfalls größtenteils aus Asien importiert und in den USA bzw. Kanada von den Herstellern anderer Bodenbelagsarten oder über Distributeure vermarktet werden. Mit rund 60 Mio m² überwiegt dort noch der Anteil der flächig verklebten LVT, auf schwimmend verlegte LVT sollen rund 20 Mio m² entfallen. Mit dem zunehmenden Angebot von Clickvarianten wird die schwimmende Verlegung aber auch in Nordamerika schnell an Bedeutung gewinnen.

Weiterer Ausbau der LVT-Kapazitäten

Mit den derzeit sowohl in Nordamerika als auch in Europa umgesetzten Investitionsprojekten werden sich die Absatzsteigerungen bei LVT-Belägen und in der Folge auch der Substitutionsdruck für andere Bodenbelagsarten wohl noch weiter verstärken. Die zunehmende Investitionstätigkeit und die damit verbundene technologische Weiterentwicklung werden zudem zu einem Anstieg der durchschnittlichen Produktionskapazitäten führen. Eine der derzeit realisierten Anlagen ist bereits auf eine Jahreskapazität von rund 15 Mio m² ausgelegt. In zunehmendem Umfang werden auch vollstufige Produktionslinien realisiert, die sämtliche Produktionsschritte einschließlich Trägerherstellung, Dekordruck, Oberflächenbearbeitung und Profilierung einschließen.

In der Wahrnehmung mancher Endverbraucher hat Laminatboden trotz der in den letzten Jahren erreichten deutlichen Verbesserung der Produktqualitäten immer noch ein Imageproblem. Luxury Vinyl Tiles schneiden in vielen Fällen besser ab. (Foto: Inkognito Verlag)

In Nordamerika werden neue LVT-Anlagen derzeit von der zur International Vinyl Company IVC (Avelgem/Belgien) gehörenden IVC US (Dalton/Georgia), der Armstrong World Industries Inc. (Lancaster/Pennsylvania) und von der Shaw Industries Inc. (Dalton/Georgia) errichtet. Die Inbetriebnahme des neuen IVC-Werkes in Dalton ist bereits für das erste Quartal 2015 geplant. Im weiteren Jahresverlauf sollen das von Armstrong in Lancaster errichtete Werk und die von Shaw in Ringgold/Georgia gebaute Anlage folgen. Shaw wird die Investition in einem bestehenden Werk umsetzen, das bislang für die Produktion von abgepassten Teppichen („Area rugs") genutzt wurde und jetzt auf die LVT-Herstellung umgerüstet wird. Die Produktion soll im zweiten Quartal 2015 anlaufen.

Der US-amerikanische Bodenbelagskonzern Mannington Mills Inc., Salem/New Jersey, hatte seine LVT-Aktivitäten mit der im ersten Quartal 2012 abgeschlossenen Übernahme von Amtico International, Coventry/Großbritannien, ausgebaut. In der Folge hat das Unternehmen die Produktionskapazitäten in dem LVT-Werk Madison/Georgia verdoppelt; parallel dazu wurde das Produktionsprogramm um Click-Varianten ergänzt. Die Tarkett S.A., Nanterre/Frankreich, hatte bereits im November 2010 mit Centiva, Florence/Alabama, den zweitgrößten LVT-Hersteller in Nordamerika übernommen. Mittelfristig will eventuell auch der Bodenbelagskonzern Mohawk Industries Inc., Calhoun/Georgia, in Nordamerika in eine eigene LVT-Produktion investieren. Eine konkrete Investitionsentscheidung soll in Abhängigkeit von der Inbetriebnahme und der Marktakzeptanz der in diesem Jahr bei der Unilin bvba Division „Flooring", Wielsbeke/Belgien, installierten Produktionsanlage getroffen werden.

Die am Standort Wielsbeke neuerrichtete Produktionslinie, die in Abhängigkeit vom Produktionsprogramm auf eine Produktionskapazität von 6-8 Mio m²/Jahr ausge-

legt ist und bis 2016 auf 10-12 Mio m² ausgebaut werden soll, ist im Verlauf des dritten Quartals angelaufen und produziert inzwischen auch schon verkaufsfähige Ware. Die Anlaufproduktion wird bislang in einem ausgewählten Markt abgesetzt; Anfang 2015 soll die internationale Vermarktung anlaufen.

Die IVC Group hat die am Standort Avelgem im ersten Quartal 2012 in Betrieb genommene LVT-Anlage ebenfalls ausgebaut. Dadurch soll die ursprüngliche Produktionskapazität von rund 7 Mio m²/Jahr auf 10-12 Mio m² gesteigert worden sein. Absatzschwerpunkt ist der europäische Markt; darüber hinaus werden größere Mengen in Richtung Osteuropa und Nordamerika exportiert. Der nordamerikanische Markt soll künftig allerdings über das in Dalton errichtete Werk beliefert werden.

In den Jahren 2011 und 2012 hatten in Europa zudem der Geschäftsbereich „Forbo Flooring" der Forbo International S.A., Baar/Schweiz, an dem unter Forbo Novilon B.V. firmierenden Standort Coevorden/Niederlande und der zur Beaulieu International Group (BIG), Waregem/Belgien, gehörende CV-Hersteller Beauflor, Wielsbeke, in eigene LVT-Kapazitäten investiert. Tarkett hat im Verlauf des Jahres 2012 die LVT-Produktion am Standort Konz deutlich ausgebaut. Im Gegenzug war die LVT-Produktion im Werk Clervaux-Lentzweiler/Luxemburg stillgelegt worden. Das Werk Clervaux liefert seither die Ausgangsmaterialien für die LVT-Produktion nach Konz.

IVC US will das am Standort Dalton errichtete LVT-Werk voraussichtlich im ersten Quartal 2015 in Betrieb nehmen und damit seine Gesamtkapazität auf über 25 Mio m²/Jahr steigern. (Foto: CEG)

Hersteller suchen PVC-Alternativen

Der Markterfolg der LVT-Beläge ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass die Produkte unter den neutraleren Bezeichnungen Luxury Vinyl Tiles, Vinylbeläge, Vinylclick, Designbeläge oder Designböden vermarktet werden. Damit wird kaschiert, dass es sich beim Großteil der vermarkteten LVT-Produkte um PVC-Beläge handelt. Bei einer wieder zunehmenden öffentlichen Diskussion über PVC in Bodenbelägen könnte dieser Produktaufbau auch nach Einschätzung von Herstellern oder Handelsunternehmen mittelfristig wieder zu Akzeptanzproblemen für diese Produktkategorie führen. Als Problembereiche werden dabei zum Beispiel der Einsatz von Phthalaten als Weichmacher, mögliche Verunreinigungen im Recyclinganteil der PVC-Ausgangsstoffe, die Inhaltsstoffe bei asiatischer Importware oder mögliche regulatorische Einschränkungen, wie sie momentan zum Beispiel in einzelnen US-Bundesstaaten diskutiert werden, genannt. Aus diesen Problembereichen könnten sich unter Umständen auch Produktsicherheitsrisiken für Handelsunternehmen, insbesondere im Baumarktbereich, oder für Verlegebetriebe ergeben.

Im Verlauf der letzten zwei Jahre haben sich daher zahlreiche Bodenbelagshersteller um Alternativen bemüht. Ein erster Schritt ist der von einzelnen Unternehmen bei PVC-Rollenware oder LVT bereits umgesetzte Verzicht auf Phthalate. Die Karelia-Upofloor Oy, Kuopio/Finnland, hatte bereits ab 2010 bei einzelnen Produktlinien andere Weichmacher eingesetzt. Die Dessauer Bodenbeläge GmbH & Co. KG (Debolon), Dessau, hatte Anfang 2012 nach eigenen Angaben als weltweit erster Hersteller ihr Produktionsprogramm komplett auf phthalatfreie Weichmacher umgestellt. Die zur Halstead plc, Manchester, gehörende Objectflor GmbH, Köln, hatte Anfang 2013 eine phthalatfreie LVT-Kollektion vorgestellt. Tarkett und die Windmöller Flooring Products GmbH, Augustdorf, hatten im Herbst 2013 für die Produktion von LVT und PVC-Belägen einen Phthalat-Verzicht angekündigt.

Verschiedene Unternehmen wollen die PVC-Problematik auch durch den Einsatz anderer Kunststoffe umgehen. Im Verlauf der letzten zwei Jahre haben insbesondere Unternehmen aus der Laminatboden- und Parkettindustrie entsprechende Produkte vorgestellt und zum Teil auch schon auf dem Markt eingeführt. In den meisten Fällen werden die Alternativprodukte dabei als mehrschichtig aufgebauter Bodenbelag, mit einer HDF-Platte oder einem anderen Trägermaterial, angeboten.

Windmöller Flooring bietet bereits seit mehreren Jahren Bodenbeläge auf Polyurethan-Basis an. Die Hamberger Flooring GmbH & Co. KG, Rosenheim-Stephanskirchen, hat im Verlauf des ersten Halbjahrs 2012 die Produktlinie „Disano" auf den Markt gebracht; inzwischen wurde das Angebotsprogramm um weitere Trägermaterialien ergänzt. Die MeisterWerke Schulte GmbH, Rüthen-Meiste, hatte über längere Zeit eine Designdiele mit Polyurethan-Oberfläche im Programm. Anfang 2014 hat das Unternehmen unter der Bezeichnung „Silent Touch" einen Mehrschichtboden mit einer PET-Oberfläche vorgestellt; die Vermarktung ist im Verlauf des dritten Quartals angelaufen. Bereits seit März liefert die Parador GmbH & Co. KG, Coesfeld, die Produktlinie „Ecobalance PUR" aus, bei der eine Polyurethan-Folie zum Einsatz kommt.

Noch einen Schritt weiter geht die Classen-Gruppe, Kaisersesch. Bei der Anfang 2014 als LVT-Alternative vorgestellten Produktlinie „Neo by Classen" wird ein WPC-Träger digital direkt bedruckt. Eine Kunststofffolie wird nicht eingesetzt; lediglich im Trägermaterial gibt es einen Kunststoffanteil. Weitere Unternehmen aus der Holzwerkstoff- bzw. Bauelementbranche sollen ebenfalls an Bodenbelägen mit WPC-Träger arbeiten.

Situation zwischen Välinge Innovation, Classen und Unilin gilt als weitgehend geklärt

Weitere Unternehmen wollen Folddown-Lizenzen vergeben

Mit dem zunehmenden Einsatz von Folddown-Systemen bei der leimfreien Verlegung von Hartbodenbelägen sind inzwischen auch weitere Intellectual Property-Unternehmen auf der Bildfläche erschienen.

Bislang wird die Lizenzvergabe für diese Systeme im wesentlichen von der schwedischen Välinge Innovation AB (Viken), der von der W. Classen GmbH & Co. KG gegründeten Classen Intellectual Property GmbH (Kaisersesch) und der zur Unilin bvba (Wielsbeke/Belgien) gehörenden Flooring Industries Ltd. S.à.r.l. (Bertrange/Luxemburg) bestimmt. Mit der im Januar 2013 abgeschlossenen Übernahme der Pergo Europe AB (Trelleborg/Schweden), die auch die im Pergo-Geschäftsbereich „Intellectual Property" zusammengefassten Patentrechte umfasste, hat Unilin seine Patentsituation auch im Bereich Folddown-Verlegesysteme weiter verbessert.

Im Verlauf der letzten Jahre haben diese Unternehmen verschiedene Kooperationsvereinbarungen und Cross-Lizenzen abgeschlossen und sich so gegenseitig von Folddown-Patentansprüchen freigestellt. Im Dezember 2006 hatten Unilin und Classen eine solche Cross-Lizenz unterzeichnet, im April folgte eine ähnliche Vereinbarung zwischen Unilin und Välinge Innovation. Classen und Välinge Innovation hatten für ihre Einigung dagegen zwei Anläufe gebraucht. Eine erste, im April 2008 ausgehandelte Kooperation war am 17. Dezember 2009 von Classen wieder gekündigt worden. Mitte 2011 hatten die beiden Unternehmen erneut Verhandlungen über eine Cross-Lizenz für den Bereich Folddown-Verlegesysteme aufgenommen. Mit der Vertragsunterzeichnung am 14. Januar 2012 waren auch die seit Anfang 2010 von beiden Seiten forcierten gerichtlichen Auseinandersetzungen beigelegt worden.

Classen und Pergo hatten sich Ende 2009 auf eine Patentkooperation für den Bereich Folddown-Verlegesysteme verständigt. Bereits im September 2009 hatten sich die beiden Unternehmen über eine Cross-Lizenz gegenseitige Nutzungsrechte für diese Patente eingeräumt, ohne dass diese Regelung in der Folge offiziell bekannt gemacht worden war. Die im März 2007 zwischen Välinge Innovation und Pergo ausgehandelte Cross-Lizenz war von Välinge Innovation dagegen Ende 2009 gekündigt worden. Nach einer entsprechenden Schiedsgerichtsentscheidung musste diese Kündigung im April 2011 wieder zurückgenommen werden. Eine grundsätzliche Einigung zwischen Välinge Innovation und Pergo steht allerdings noch aus. Diese Situation hat sich auch nach der Übernahme von Pergo durch Unilin nicht geändert, so dass die vor dieser Transaktion von den beiden Kontrahenten eingeleiteten Patenteinspruchs- und Patentverletzungsverfahren zum Teil noch weiterlaufen. Bis auf diese kleineren Auseinandersetzungen, die auch von den Beteiligten als eher unkritisch angesehen werden, gilt die Patent- und Lizenzsituation bei Folddown-Verlegesystemen zwischen Välinge Innovation, Classen und Unilin derzeit als weitgehend geklärt.

Classen hat Lizenzvergabe an Välinge delegiert

Als Lizenzgeber treten bislang vor allem Välinge Innovation und Unilin auf. Classen hat die Lizenzvergabe für das „Megaloc"-System im Rahmen der Anfang 2012 ausgehandelten Cross-Lizenz wie bei der ursprünglichen Vereinbarung an Välinge Innovation delegiert. Välinge Innovation hat

Neben Välinge Innovation, Classen und Unilin haben in den letzten Jahren weitere Unternehmen eigene Folddown-Verlegesysteme entwickelt.

nach eigenen Angaben inzwischen rund 100 Lizenzen für Folddown-Systeme vergeben. Damit werden die verschiedenen „5G"-Varianten sowie das Megaloc-System abgedeckt. Die bislang vergebenen 5G-Lizenzen werden schwerpunktmäßig bei Parkett-/Holzfußböden eingesetzt; die Zahl der Lizenznehmer aus dem Laminatbodenbereich fällt etwas geringer aus. Die Zahl der für „Luxury Vinyl Tiles" (LVT) abgeschlossenen 5G-Lizenzen ist im Verlauf der letzten Monate deutlich gestiegen. In diesem Bereich profitiert Välinge Innovation auch von speziellen Entwicklungen, durch die das 5G-System inzwischen auch für dünnere Materialien bis 4 mm Gesamtstärke eingesetzt werden kann. Parallel dazu hat das Unternehmen die Vergabe der 5G-Lizenzen auf bislang weniger stark bearbeitete Märkte ausgeweitet. Zuletzt hat unter anderem der brasilianische Laminatbodenhersteller Eucatex S/A Indústria e Commercio, São Paulo, seine Produktion weitgehend auf 5G umgestellt.

Unilin hatte sich im Lizenzgeschäft relativ lange auf die unter „Uniclic" vermarkteten Click-Verbindungen konzentriert. Seit dem vergangenen Jahr bietet das Unternehmen unter der Bezeichnung „Unifit" auch eine Folddown-Verbindung an, die zum einen auf eigenen Patenten, zum anderen auf dem von Pergo entwickelten und über länger zurückreichende Patentrechte abgesicherten „Perfect Fold"-System basiert. Mitte Oktober 2009 hatte Unilin bereits eine Perfect Fold-Lizenz bei der damals noch zur Pfleiderer AG, Neumarkt, gehörenden Pergo Europe AB abgeschlossen. Unilin hatte Anfang 2009 unter der Bezeichnung „Multifit" erstmals ein zweistückiges Folddown-Verlegesystem vorgestellt und dieses über einen längeren Zeitraum nur bei Holzfußböden eingesetzt. Inzwischen wurde der Anwendungsbereich auch auf Laminatboden und LVT-Beläge erweitert. Die Bezeichnung Multifit wird dabei nur noch für die eigenen Produkte verwendet; das Lizenzgeschäft läuft dagegen über die Unifit-Marke.

Im Verlauf der letzten Monate hat Unilin nach eigenen Angaben eine größere Zahl von Unifit-Lizenzen abgeschlossen. In den meisten Fällen handelt es sich dabei um Unternehmen, die bereits über eine Uniclic-Lizenz für die Längsseite verfügen und diese für die Verriegelung der Kurzseite jetzt um Unifit ergänzen. Ein Beispiel ist die Egger Retail Products GmbH (ERP), St. Johann/Österreich und Brilon, die im Verlauf der letzten Monate einzelne Laminatboden-Produktlinien auf das Unifit-System umgestellt hat. Im Bereich Holzfußböden arbeitet die spanische Maderas Iglesias S.A., Vigo/Galizien, mit dem Unifit-System. Der chinesische LVT-Produzent für Vertex Floors, Hainesport/New Jersey, verwendet das System ebenfalls. Bislang setzen rund zehn Lizenznehmer die Unifit-Technologie in ihrer Produktion ein; im Verlauf des nächsten Jahres soll diese Zahl deutlich steigen.

Ein- oder zweistückige Folddown-Systeme

Välinge Innovation, Classen und Unilin verfügen jeweils über relativ lange zurückreichende Patentrechte mit entsprechenden Prioritäten. Alle drei Unternehmen arbeiten dabei in erster Linie mit zweistückigen Folddown-Verlegesystemen, bei denen die Verriegelung der einzelnen Elemente über ein zusätzliches Kunststoffprofil erreicht wird. Mehrere andere Unternehmen haben bereits vor einigen Jahren ebenfalls Patente für Folddown-Systeme angemeldet und erhalten. Tatsächlich in der Produktion umgesetzt wurden dabei ebenfalls vorrangig zweistückige Folddown-Systeme.

Darüber hinaus wurden über die letzten Jahre auch verschiedene einstückige Systeme entwickelt, bei denen das Verriegelungselement im Verlauf der Profilierung aus dem Trägerelement herausgearbeitet wird. Välinge Innovation hatte bei der 5G-Entwicklung anfänglich auch einstückige Varianten geprüft, diesen Ansatz aber relativ schnell wieder verworfen. Pergo und Classen waren ursprünglich ebenfalls von einstückigen Systemen ausgegangen. Pergo hatte für derartige Systeme bereits zu einem relativ frühen Zeitpunkt verschiedene Folddown-Patente mit bis auf das Jahr 1999 zurückgehenden Ansprüchen beantragt und erhalten. In der Folge hatte das Unternehmen für diese Technologie auch mehrere Lizenzen vergeben. Bereits im Oktober 2002 hatte das Unternehmen eine erste Lizenzvereinbarung mit der Kronospan-Gruppe, der Krono Gruppe Schweiz und der Kaindl Flooring GmbH, Wals/Österreich, abgeschlossen. Die Krono-Gruppe Schweiz und die zur Kronospan-Gruppe gehörende Kronoflooring GmbH, Lampertswalde, hatten in der Folge verschiedene Produktlinien mit dem auf dieser Lizenz basierenden Verlegesystem „Clic2Clic" vorgestellt, dieses dann aber doch nicht fortgeführt. Ein weiterer Pergo-Lizenznehmer war die Egger-Gruppe, die die einstückigen Verlegesysteme relativ lange eingesetzt hat.

Classen hatte die Megaloc-Entwicklung anfänglich ebenfalls auf ein einstückiges

More companies want to grant fold-down licences

The growing use of fold-down locking systems for hard flooring has prompted the emergence of more intellectual property firms in this business. The Swedish group Välinge Innovation, the German firm Classen and Unilin's subsidiary Flooring Industries have been the main forces in the licensing business for these systems up until now. Unilin also enhanced its patent situation for fold-down locking systems by acquiring Pergo in January 2013. Over the past few years, the aforementioned companies have entered into a number of partnership agreements and cross-licences thereby exempting one another from patent claims arising from fold-down systems. Välinge Innovation and Unilin have been the primary licensors to date. Classen has delegated licensing for the Megaloc system to Välinge Innovation. Balterio is now also trying to outsource marketing of its PressXprss system, which was unveiled in 2012. The company made the Swedish intellectual property firm Bonneli the exclusive distributor of licensing rights at the end of 2013. Bonneli is managed by Välinge Innovation's former CFO Bobby Markovski. Founded last year, the intellectual property firm Innovations4Flooring intends to set itself up as another licensor for glue-free hard flooring and now claims to have secured the first two licences for the one-piece locking system, which is sold in the TripleLock and Click4U versions.

System ausgelegt, aus dem später das vor allem bei schmalen Elementen eingesetzte Verlegesystem „Clic-clac“ hervorgegangen war. Megaloc wurde im Zuge der Entwicklungsarbeiten dagegen als zweistückiges System ausgeführt.

Weitere Unternehmen mit eigenen Patentansprüchen

Die MeisterWerke Schulte GmbH, Rüthen-Meiste, setzt ihr zweistückiges Folddown-System „Masterclic plus“ nur in der eigenen Produktion ein; die ursprünglich angedachte Lizenzierung wurde aufgrund des im Vergleich zu anderen Systemen aufwändigeren Produktionsverfahrens bislang noch nicht weiter vorangetrieben. Das Verfahren zeichnet sich laut MeisterWerke unter anderem dadurch aus, dass die einzelnen Elemente im Gegensatz zu anderen Systemen durch Herauswinkeln getrennt werden können.

Mit der zur Espace Production International S.A. (EPI), Marlenheim/Frankreich, gehörenden Alsapan S.A.S., Molsheim-Dinsheim, und der seit Mai 2013 zur IVC Group, Avelgem/Belgien, gehörenden Spanolux div. Balterio N.V., Sint-Baafs-Vijve, haben zwei weitere Unternehmen ihre Produktion auf selbstentwickelte zweistückige Folddown-Systeme umgestellt. Alsapan setzt das unter der Bezeichnung „zip'n'go“ laufende System unter anderem bei den an die französische Baumarktgruppe Leroy Merlin gelieferten Laminatboden ein. Balterio hatte das „PressXpress“-Verlegesystem Anfang 2011 in einer „Preview“ erstmals gezeigt. Anfang 2012 waren die ersten Produktlinien mit diesem System vorgestellt worden; die Vermarktung war dann im zweiten Quartal 2012 angelaufen.

Inzwischen bemüht sich Balterio auch um eine externe Vermarktung des PressXpress-Systems. Das Unternehmen hat die Lizenzvergabe dabei Ende 2013 exklusiv auf die schwedische Intellectual Property-Gesellschaft Bonneli AB, Helsingborg, ausgelagert, die von dem früheren Välinge Innovation-CFO Bobby Markovski geleitet wird.

Die im vergangenen Jahr neugegründete Intellectual Property-Gesellschaft Innovations4Flooring N.V., Willemstad/Curaçao, will sich als weiterer Lizenzgeber für leimfrei verlegbare Hartbodenbeläge positionieren. Das Unternehmen hat im Verlauf der letzten Jahre ein einstückiges Folddown-Verlegesystem entwickelt und dafür inzwischen zwei Patente erhalten. Im Verlauf des dritten Quartals 2014 hat Innovations4Flooring nach eigenen Angaben die ersten zwei Lizenzen für das in den zwei Varianten „TripleLock“ und „Click4U“ angebotene Verlegesystem abgeschlossen. Die beiden Lizenznehmer kommen aus Europa bzw. Asien und decken jeweils ein relativ breites Produktionsprogramm an Hartbodenbelägen ab. Beide Unternehmen nutzen für die Produktion von leimfrei verlegbaren Hartbodenbelägen bislang Lizenzen anderer Patentinhaber und wollen ihre Produktion im Verlauf der nächsten Monate auf das Innovations4Flooring-System umstellen. Die ersten Produkte sollen bis zum Ende des zweiten Quartals 2015 auf den Markt gebracht werden.

Auslieferung der Produkte ist nach leichten Verzögerungen im August angelaufen

Classen-Gruppe baut Kapazitäten für neue Produktlinie Neo aus

Die Classen-Gruppe, Kaisersesch, wird die Produktionskapazitäten für die im Verlauf der letzten zwei Jahre neuentwickelte Produktlinie „Neo by Classen" bereits bis Mitte 2015 deutlich ausbauen.

Diese Produktlinie ist aus einem als „Composite Solid Fibre (CSF)" bezeichneten Wood Plastic Composite (WPC)-Träger aufgebaut, der nach einem Primerauftrag digital bedruckt wird. An den Digitaldruck schließt sich eine mehrstufige Lackierung an. Der dadurch erreichte Lackauftrag läuft bei Classen unter der Bezeichnung „Sealtec". Die Produktion der WPC-Platten, der Digitaldruck und die Lackierung sind jeweils auf eine Arbeitsbreite von 1.300 mm ausgelegt. Die Ausgangsplatten werden anschließend auf bestehenden Anlagen, die bislang für die Produktion von direktbeschichteten Laminatboden oder LVT-Belägen genutzt worden waren, aufgeteilt und profiliert.

Die Neo-Produktlinie war auf der vom 11. bis 14. Januar 2014 in Hannover veranstalteten Bodenbelagsmesse Domotex erstmals vorgestellt worden; die damals für das zweite Quartal geplante Auslieferung ist nach leichten Verzögerungen im August angelaufen. In der Folge hat Classen die bereits seit einigen Monaten mit verschiedenen Großkunden geführten Verhandlungen über eine Aufnahme der Produktlinie Neo by Classen in deren Handelsprogramm intensiviert. Classen will die Neo-Produkte in allen bislang belieferten Absatzmärkten sowie über die von dem Unternehmen vorrangig bearbeiteten Vertriebsschienen vermarkten. Die Schwerpunkte liegen dabei in Europa und Nordamerika, bei den Vertriebsschienen stehen die DIY-Branche und der Bodenbelagsfachhandel im Vordergrund. Grundsätzlich ist Classen auch für eine Lohnproduktion für andere Unternehmen aus der Bodenbelagsbranche offen.

Classen will Neo als neue Kategorie positionieren

Die Produktlinie Neo soll laut Classen als neue Produktkategorie zwischen Laminatböden und Luxury Vinyl Tiles (LVT) positioniert werden. Das Unternehmen baut seine Marketing-Argumentation vor allem darauf auf, dass der neuentwickelte Bodenbelag mit dem digital direktbedruckten WPC-Träger im Gegensatz zu den meisten Laminatböden wasserfest ist und kein Formaldehyd emittiert. Gegen LVT wird vor allem der Verzicht auf PVC und die Recyclebarkeit angeführt. Neo soll im gesamten privaten Wohnbereich, einschließlich der Nassräume und der stärker beanspruchten Bereiche Flur, Küche, Home-Office, eingesetzt werden können. Mit einer Aufbauhöhe von 4,5 mm sei das Produkt dabei auch für Renovierungsprojekte geeignet. Innerhalb der Bodenbelagsbranche wird die Neo-Entwicklung zumeist als interessante Alternative zu den bislang auf dem Markt erhältlichen Hartbodenbelagsvarianten bezeichnet. Auch Wettbewerber von Classen sehen für das Produkt ein interessantes Marktpotenzial. Als Gegenargument werden allerdings die relativ hohen Kosten für das WPC-Trägermaterial angeführt.

Das Neo-Angebotsprogramm umfasst derzeit insgesamt 28 Dekore im Dielenformat 1.290 x 174 mm bzw. im Fliesenformat 638 x 311 mm. Sämtliche Produktvarianten werden mit der Beanspruchungsklasse 32 bzw. der Abriebklasse AC 4 angeboten. Die mit einer vierseitig umlaufenden Fase versehenen Elemente werden über ein einstückiges Folddown-Verlegesystem mit Hakenver-

Die Classen-Gruppe wird bis Mitte 2015 im Werk Kaisersesch zusätzlich zu der im Frühjahr angelaufenen Linie zwei weitere Digitaldruckanlagen installieren. (Foto: Hymmen)

riegelung miteinander verbunden. Classen setzt diese selbstentwickelte und patentierte „Megaloc"-Variante bereits seit längerer Zeit bei der leimfreien Verlegung von LVT-Belägen ein. Bei der leimfreien Verlegung von Laminatböden oder anderen Hartbodenbelägen wird dagegen ein zweistückiges Megaloc-Verlegesystem verwendet.

Produktionslinien sind ähnlich aufgebaut

Die erste, auf eine Jahreskapazität von rund 5 Mio m² ausgelegte Neo-Produktionslinie wurde im Werk Kaisersesch ab Mitte 2013 aufgebaut und im ersten Quartal 2014 in Betrieb genommen. Im Verlauf der nächsten Monate sollen zwei weitere Produktionslinien installiert werden und kurz nacheinander anlaufen. Eine Anlage soll noch in diesem Jahr geliefert werden; der Produktionsstart ist für das erste Quartal vorgesehen. Die nächste Anlage soll dann im zweiten Quartal folgen. Damit will Classen ab Mitte 2015 für die Neo-Produkte eine Produktionskapazität von rund 15 Mio m²/Jahr erreichen, die über weitere Optimierungsmaßnahmen noch ausgebaut werden soll.

Die bereits laufende und die zwei in den nächsten Monaten in Betrieb gehenden Neo-Produktionslinien sind nach Aussage von Classen ähnlich aufgebaut. Bislang geht das Unternehmen bei der Produktion der als Trägermaterial eingesetzten WPC noch von zugekauften Granulaten aus, die ab 2015 aber ebenfalls selbst hergestellt werden sollen. Die erforderlichen Anlagenbestellungen werden derzeit vorbereitet; die Inbetriebnahme ist für das erste Quartal 2015 geplant. In der Anfangsphase will Classen rund die Hälfte der benötigten Granulatmengen selbst produzieren; der Rest soll auch weiterhin zugekauft werden. Ausgangsprodukte der Granulatproduktion sind Holzstaub bzw. Holzfasern, Polypropylen als Kunststoffanteil sowie verschiedene Zusatzstoffe, über die die Produkteigenschaften der WPC-Trägerplatte eingestellt werden können. Die WPC-Trägerplatten werden bei Classen nicht über Extrusion, sondern über ein Plattenpressverfahren hergestellt. Dabei werden die aus den verschiedenen Ausgangsprodukten gemischten Granulate auf ein Band aufgestreut und ähnlich wie bei der Holzwerkstoffherstellung unter Temperatur- und Druckeinwirkung in einer kontinuierlichen Presse verpresst. Die Lieferanten der dabei eingesetzten Anlagen wurden von Classen bislang nicht genannt.

Classen hat zwei weitere Digitaldrucker bestellt

An die WPC-Fertigung schließt sich jeweils eine Digitaldruckanlage mit vor- bzw. nachgelagerten Flüssigbeschichtungsaggregaten für den Primer- bzw. Decklackauftrag an. In der ersten Produktionslinie hatte Classen anfänglich einen 650 mm breiten Single Pass-Drucker eingesetzt, der im März durch eine Digitaldruckanlage mit 1.300 mm Arbeitsbreite ersetzt wurde. Beide Anlagen waren von der Hymmen Industrieanlagen GmbH, Bielefeld, geliefert worden. Für die jetzt geplante Kapazitätssteigerung hat Classen bei Hymmen zwei weitere Digitaldruckanlagen vom Typ JPT-C 1.400 bestellt.

Die weitgehend baugleichen, jeweils 86 m langen Anlagen umfassen eine automatische Plattenbeschickung, eine Flüssigbeschichtung mit UV-Trocknung für die Grundierung der WPC-Platten, eine Single-Pass-Digitaldruckanlage, eine weitere Flüssigbeschichtung für die Aufbringung eines transparenten mehrschichtigen Decklacks, eine automatische Abstapelung sowie die Steuerung der Gesamtanlage. Auf den Anlagen können jeweils Platten mit bis zu 1.280 mm Breite und 2.600 mm Länge bedruckt und lackiert werden. Dabei wird laut Hymmen eine Produktionsgeschwindigkeit von bis zu 25 m/min erreicht. Die dabei mögliche optische Auflösung wird von Hymmen mit 1.000 dpi bzw. 360 dpi bei acht Graustufen angegeben. Beide Anlagen sind von Anfang an auf die Verarbeitung von jeweils acht Farben ausgelegt, können später aber auf zehn Farben ausgebaut werden.

Nach dem Digitaldruck und der Lackierung werden die Trägerplatten aufgeteilt und profiliert. Für die Profilierung setzt Classen bislang die in Kaisersesch bestehenden fünf Doppelendprofiler ein, auf denen neben Neo auch die Designbeläge mit Holzwerkstoffträger, Spezialprodukte und im Rahmen von Lohnfertigungsaufträgen auch direktbeschichtete Laminatboden verarbeitet werden. Im Zuge des Ausbaus der Neo-Kapazitäten wird das Unternehmen zusätzlich in eine neue Profilierungslinie investieren, die von der G. Kraft Maschinenbau GmbH, Rietberg-Mastholte, geliefert wird und bis Mitte 2015 in Betrieb gehen soll.

Mit der Inbetriebnahme des ersten breiten Single Pass-Druckers hat Classen auch die Designboden-Produktion am

Classen boosting manufacturing capacity for new Neo line

The Classen group is to raise its capacity to manufacture its Neo by Classen line significantly by mid-2015. This product line was developed over the past two years. The first Neo production line with a designed annual capacity of about 5m m² was assembled in Kaisersesch, Germany from mid-2013 onwards and started operating in the first quarter of 2014. Two more production lines are to be installed and commissioned in quick succession over the coming months. One line is to be delivered before the year's end and is slated to start operating in the first quarter. The other is set to follow in the second quarter. Classen is planning to achieve a capacity of about 15m m² per year for Neo products from mid-2015 onwards, a figure that is to rise through additional optimisations. Over the past two years, the Kaisersesch mill has been transformed into a site focusing exclusively on making this design flooring, which is now offered in three product lines. A site in Baruth doing business as Classen Industries Ltd. specialises in manufacturing the group's laminate flooring. Classen now operates five production lines using the liquid laminate technology under development since 2008 in Baruth.

Im Werk Baruth betreibt die Classen-Gruppe inzwischen drei LLT- und zwei LLT light-Anlagen. (Foto: Classen)

Standort Kaisersesch weitgehend auf Digitaldruck umgestellt. Ursprünglich hatte Classen für die Produktlinien „Comfort & Silent" und „Prestige" LVT-Oberflächen mit Dekorschicht zugekauft, die dann auf den Produktionsanlagen im Werk Kaisersesch auf HDF-Träger aufkaschiert und profiliert wurden. Inzwischen setzt das Unternehmen LVT mit neutraler Oberfläche ein. Diese LVT werden auf der Digitaldruckanlage bedruckt und anschließend mit einer Oberflächenlackierung versehen.

Kaisersesch wurde auf Designböden ausgerichtet

Die Entwicklungsarbeiten für die Produktlinie Neo, die die Bereiche Granulatproduktion, Trägermaterial, Digitaldruck und Oberflächentechnologie umfassten, sind laut Classen über rund drei Jahre gelaufen. Für die erste Ausbaustufe hat das Unternehmen nach eigenen Angaben 15-20 Mio € investiert. Mit der Installation der zwei weiteren Produktionslinien, der Erweiterung der Profilierungskapazitäten und dem Aufbau einer eigenen Granulatproduktion wird sich das Investitionsvolumen auf rund 70 Mio € erhöhen. Classen konnte dabei auf die bestehende Infrastruktur und die vorhandenen Produktionsanlagen im Werk Kaisersesch zurückgreifen. Zwei umgerüstete Pressen werden für die Aufkaschierung der LVT-Oberflächen auf HDF-Träger eingesetzt. Die bislang vorhandenen fünf Profilierungslinien, die eine Gesamtkapazität von rund 20 Mio m²/Jahr erreichen, werden mit den für die jeweiligen Produktgruppen benötigten Werkzeugeinstellungen alternierend betrieben.

Im Verlauf der letzten zwei Jahre wurde der Standort Kaisersesch fast ausschließlich auf die inzwischen in drei Produktlinien angebotenen Designbodenbeläge ausgerichtet. Die Produktion von Laminatböden wurde dagegen in dem unter Classen Industries GmbH firmierenden Werk Baruth konzentriert. In Baruth betreibt Classen inzwischen fünf Produktionslinien für das seit 2008 entwickelte „Liquid Laminate Technology (LLT)"-Verfahren.

Die ersten zwei LLT-Linien waren Anfang 2010 bzw. Anfang 2011 angelaufen. Im März 2011 bzw. im Dezember 2011 wurden zudem zwei LLT light-Anlagen in Betrieb genommen. Bei dem LLT-Verfahren werden bedruckte, nicht imprägnierte Papiere sowie ebenfalls unimprägnierte Gegenzugpapiere über eine Kaschieranlage auf HDF-Trägerplatten aufkaschiert und anschließend über mehrere Auftragswerke mit zwischengeschalteten Trocknungsaggregaten mit einem Flüssigauftrag versehen. Dieser Flüssigauftrag wird in einer nachfolgenden Doppelbandpresse verpresst. Bei dem LLT light-Verfahren werden die Platten nach der Kaschierung und dem Flüssigauftrag zusätzlich mit einem imprägnierten Overlaypapier belegt und dann in einer Kurztaktpresse verpresst. Über die beiden LLT light-Anlagen werden die in Baruth noch laufenden drei Kurztaktpressen beschickt.

Fünfte LLT-Anlage und Digitaldrucker

Im September 2013 hat Classen in einer neuerrichteten Halle eine weitere LLT-Linie in Betrieb genommen. Im Gegensatz zu den vorherigen vier Anlagen wurde dabei erstmals der Bereich Kaschierung durch ein Zwischenlager von dem nachfolgenden Flüssigauftrag mit anschließender Verpressung getrennt. In der gleichen Halle wurden zudem ein von Hymmen gelieferter Single Pass-Digitaldrucker mit einer Arbeitsbreite von 2.100 mm sowie eine Kraft-Profilierungslinie installiert. Die Inbetriebnahme des Digitaldruckers und des Doppelendprofilers erfolgte ebenfalls im September 2013.

Der als separate Anlage installierte Digitaldrucker druckt auf die bereits kaschierte Trägerplatte; die Kaschierung dient dabei als Druckgrund. Die kaschierten Platten werden aus dem Zwischenlager zugeführt; nach dem Digitaldruck werden die Platten wieder in die LLT-Linie eingeschleust und dort durch die Flüssigbeschichtung bzw. die nachfolgende Doppelbandpresse geführt. Ursprünglich hatte Classen geplant, den Digitaldrucker zu einem späteren Zeitpunkt in die LLT-Linie zu integrieren und dafür auch schon den erforderlichen Platz eingeplant. Im Prinzip war eine solche Integration auch für die bestehenden LLT-Anlagen angedacht, auch wenn die Platzreserven dort begrenzt sind. Inzwischen ist Classen aber wieder von diesen Überlegungen

abgerückt. Unter anderem aufgrund der unterschiedlichen Produktionsgeschwindigkeiten werden der bereits laufende Digitaldrucker und mögliche weitere Anlagen separat bleiben.

Die LLT-Produktionslinien erreichen nach Angaben von Classen eine Kapazität von jeweils 22-25 Mio m²/Jahr; auf den LLT light-Anlagen können 15-20 Mio m²/Jahr produziert werden. Mit der Inbetriebnahme der neuen LLT-Linie im September 2013 hat sich die rechnerische Gesamtkapazität von 75-90 Mio m²/Jahr auf 95-115 Mio m² erhöht. Classen geht insgesamt von einer mittelfristig tatsächlich erreichbaren Größenordnung von 90-100 Mio m²/Jahr aus.

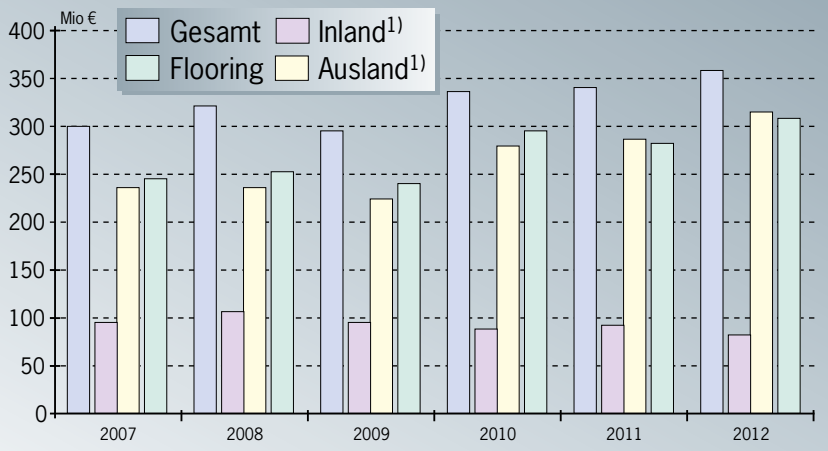
Die Laminatbodenproduktion in Baruth wurde inzwischen nahezu komplett auf das LLT-Verfahren umgestellt. Mit der im September 2013 angelaufenen Anlage betreibt Classen in Baruth derzeit neun Profilierungslinien mit einer technischen Gesamtkapazität von rund 80 Mio m². Bei Berücksichtigung von Sonderformaten wie zum Beispiel Schmalteilen können tatsächlich rund 70 Mio m²/Jahr profiliert werden. Parallel zu der in Kaisersesch geplanten Anlage hat Classen auch für das Werk Baruth eine weitere Profilierungslinie bei Kraft bestellt, die bis Mitte 2015 anlaufen soll. In einem nächsten Investitionsschritt errichtet Classen in Baruth derzeit eine rund 10.000 m² große Lagerhalle; parallel dazu wird auch die Verladung erweitert. Mit diesen Maßnahmen soll die Logistik an die in den letzten zwei Jahren wieder stärker steigenden Produktions- und Absatzmengen angepasst werden.

Flooring-Anteil ist auf knapp 86 % gestiegen

Nach dem letzten, im elektronischen Bundesanzeiger einsehbaren Geschäftsbericht hat die W. Classen GmbH & Co. KG, Kaisersesch, als Obergesellschaft der Classen-Gruppe im Geschäftsjahr 2012 im Produktbereich „Flooring“ insgesamt 61,9 (2011: 58,5) Mio m² abgesetzt. Dieser Anstieg wurde fast ausschließlich über die um 3,2 Mio m² gestiegenen Exporte in die USA und nach Kanada erreicht; die anderen Absatzmärkte lagen in Summe dagegen nur knapp über dem Vorjahresniveau.

Der Gruppenumsatz konnte 2012 um 5,0 % auf 360,8 (343,5) Mio € gesteigert werden. Inlandsmarkt und Export haben sich dabei gegenläufig entwickelt. Während der Umsatz in Deutschland um 12,1 % auf 80,9 (92,0) Mio € nachgegeben hat, legte der Auslandsumsatz um 9,5 % auf 316,2 (288,8) Mio € zu. Bei der Aufteilung in Inlands- und Auslandsumsatz sind Erlösschmälerungen in Höhe von insgesamt 36,3 (37,2) Mio € enthalten. Der Umsatz im Produktbereich Flooring ist 2012 mit einem Plus von 8,8 % auf 308,7 (283,8) Mio € stärker gestiegen als der Gruppenumsatz, so dass sich der Flooring-Anteil wieder auf 85,6 (82,6) % erhöht hat. 2010 waren nach einem deutlichen Anstieg 87,2 % des Gruppenumsatzes auf Fußbodenprodukte entfallen; 2011 hatte der Flooring-Umsatz dann entgegen dem Gesamtunternehmen wieder nachgegeben. Der Bereich „Living“ hatte 2011 deutlich zugelegt; 2012 ist der Umsatz dann aber wieder auf 14,0 (17,2) Mio € zurückgegangen. Für den Produktbereich „Türen/Zargen“ wurden 19,5 (22,2) Mio €, für „Leisten“ 3,4 (3,5) Mio € und für sonstige Aktivitäten 15,2 (16,8) Mio € ausgewiesen.

Classen-Gruppe: Umsatzentwicklung



1) Inland/Ausland jeweils vor Erlösschmälerungen

Quelle: EUWID (nach Angaben aus dem Bundesanzeiger)

Classen-Gruppe: Laminatbodenabsatz

Quelle: EUWID (nach Angaben aus dem Bundesanzeiger)

Leichte Zuwächse bei Laminatbodenlieferungen nach Osteuropa, Nordamerika und Asien

Nachfrage aus Westeuropa hat sich auch 2014 abgeschwächt

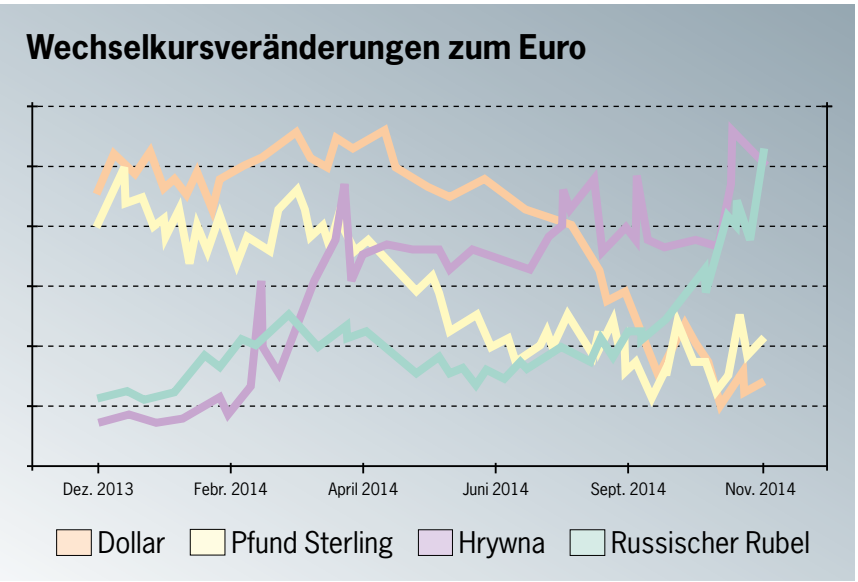
Auch im laufenden Jahr haben die meisten Laminatbodenmärkte in Mittel-, West- und Südeuropa leicht nachgegeben. Insgesamt ist die Nachfrage gegenüber dem Vorjahr wohl um 4-5 % zurückgegangen.

Hintergrund ist der in verschiedenen Ländern rückläufige Wohnungsbau, die eher verhaltene Renovierungstätigkeit und vor allem der immer stärker werdende Substitutionsdruck durch andere Hartbodenbeläge. Der größte Druck geht dabei auch weiterhin von „Luxury Vinyl Tiles“ (LVT) aus, deren Gesamtabsatz in Europa auch in diesem Jahr wieder mit deutlich zweistelligen Steigerungsraten zulegen wird. Mit dem laufenden Ausbau der LVT-Produktionskapazitäten in Europa und in Nordamerika wird sich dieser Druck voraussichtlich noch verstärken. In bestimmten Einsatzbereichen wird Laminatboden inzwischen auch durch keramische Bodenbeläge mit digital bedruckter Oberfläche in Holzbodenoptik bedrängt. Darüber hinaus wirkt sich der bereits seit längerer Zeit zu beobachtende Rückgang der Baumarkt-Aktionen auf die Absatzentwicklung bei Laminatboden aus. Nach Einschätzung verschiedener Laminatbodenhersteller hat sich dieser Trend in den letzten Monaten noch verstärkt. Das Geschäft mit dem Holz- und Bodenbelagsfachhandel ist im zweiten Halbjahr ebenfalls schwächer gelaufen als in der ersten Jahreshälfte. Dadurch hat auch der Druck auf die Laminatbodenpreise wieder zugenommen; vor allem im Preiseinstiegsbereich und bei großvolumigen Sortimenten gab es in den letzten Monaten wieder Preisunterbietungen. In Einzelfällen hat dieser Druck auch auf höherwertige Sortimente übergegriffen.

Die Exportmärkte haben sich für die mitteleuropäischen Laminatbodenhersteller zumeist etwas besser entwickelt. In Osteuropa haben vor allem die Märkte in Polen, Rumänien und Ungarn zugelegt. Die Nachfrage aus Russland ist trotz der Ukraine-Krise, der Wechselkursproblematik und der weiter steigenden Importe aus China zumindest konstant geblieben. Der ukrainische Markt hat dagegen deutlich nachgegeben. In Nordamerika und Asien hat sich der Aufwärtstrend des letzten Jahres fortgesetzt. Die Exporte in die Türkei sind in diesem Jahr dagegen deutlich zurückgegangen. Diese Entwicklung wird zum einen auf die bis ins erste Quartal 2014 ungünstige Wechselkurssituation, zum anderen aber auch auf die laufende Antidumping-Untersuchung gegen Laminatbodenimporte aus Deutschland zurückgeführt.

Auch insgesamt haben sich die Veränderungen der Wechselkurse in diesem Jahr stärker auf die Entwicklung der europäischen Laminatbodenexporte ausgewirkt als in den vergangenen Jahren. Die Abwertung verschiedener osteuropäischer Währungen, insbesondere des russischen Rubel und der ukrainischen Hrywnja, haben die Lieferungen in diese ohnehin durch die weiter steigenden Importe aus China belasteten Märkte noch deutlich erschwert. Mit den vor allem im zweiten Halbjahr 2013 eingetretenen starken Kursverlusten der türkischen Lira gegenüber dem Euro hatte sich auch die Wettbewerbsposition mittel- und westeuropäischer Produzenten in der Türkei deutlich verschlechtert. Die Stabilisierung des Lira-Kurses ab Februar und die nachfolgende leichte Aufwertung hat die Situation nur wenig verbessert. Bei den Exporten nach Großbritannien und nach Nordamerika hat die europäische Laminatbodenindustrie dagegen von der über das ganze Jahr anhaltenden Schwäche des Euro gegenüber dem britischen Pfund und dem US-Dollar profitiert.

Unter dem Einfluss der günstigen Wechselkurssituation und des Aufwärtstrends



Wechselkursveränderungen haben im Verlauf der letzten Monate stärkere Auswirkungen auf die Entwicklung der europäischen Laminatbodenexporte gezeigt.

im britischen Wohnungsbau sind die Laminatbodenlieferungen nach Großbritannien, die sich nach den von 2007 bis 2010 eingetretenen Rückgängen in den letzten Jahren relativ stabil entwickelt haben, in diesem Jahr erstmals wieder gestiegen. Parallel dazu haben auch die Exporte in die USA und nach Kanada wieder zugelegt.

2014 wird wohl weitere Absatzsteigerung bringen

Mit den insgesamt leicht steigenden Laminatbodenexporten nach Osteuropa, Nordamerika und Asien konnten die europäischen Laminatbodenhersteller die anhaltende Absatzschwäche auf den meisten Märkten in Mittel-, West- und Südeuropa sowie den Rückgang der Lieferungen in die Türkei weitgehend ausgleichen. Zahlreiche Unternehmen werden damit im Geschäftsjahr 2014 einen Absatz auf oder leicht über dem Vorjahresniveau erreichen. Einzelne Laminatbodenhersteller mussten allerdings auch Einbußen hinnehmen, was zum Teil mit dem Rückzug aus nicht mehr profitablen Geschäften begründet wurde. Vor dem Hintergrund der schwieriger werdenden Ertragssituation wurden auch die Investitionen im Laminatbodenbereich noch weiter zurückgefahren. Im vergangenen Jahr gab es nur wenige Ersatz- oder Erweiterungsinvestitionen. Konkrete Projekte wurden eher in angrenzenden Produktsegmenten, vor allem im Bereich der Multilayer-Bodenbeläge umgesetzt.

Im Gegenzug gab es mit der im dritten Quartal abgeschlossenen Stilllegung des der Poliface Componentes e Sistemas para Mobiliário e Construção S.A., Maia/Portugal, zugeordneten Werkes Pontecaldelas/Spanien, eine weitere Desinvestition. Die übergeordnete Sonae Industria SGPS S.A., Maia/Portugal, begründete die Entscheidung mit der marktbedingt schlechten Auslastung des Poliface-Werkes und der daraus resultierenden Verlustsituation. Die bislang aus Pontecaldelas versorgten Laminatbodenabnehmer in Spanien und Portugal sollen künftig aus dem Joint Venture-Werk Eiweiler beliefert werden. Im vergangenen Jahr hatte es eine ähnliche Produktionsverlagerung gegeben. Die Unilin bvba Division „Flooring“, Wielsbeke/Belgien, hatte im Verlauf des dritten Quartals 2013 die schwedischen Pergo-Produktionsstandorte Trelleborg und Perstorp stillgelegt und die Laminatbodenproduktion am Standort Wielsbeke zusammengefasst.

Der Gesamtabsatz der europäischen Laminatbodenindustrie wird im Jahr 2014 voraussichtlich auf oder leicht über dem Vorjahresniveau liegen. In den ersten drei Quartalen haben die 21 ordentlichen Mitglieder des Verbandes der Europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF), Bielefeld, wie im Vorjahreszeitraum weltweit insgesamt rund 355 Mio m² Laminatboden abgesetzt. Dabei konnte der erneute Rückgang der Lieferungen innerhalb Westeuropas durch die weiter steigenden Exporte nach Osteuropa, Nordamerika und Asien ausgeglichen werden. Nach Südamerika wurden ähnliche Mengen wie im Vorjahreszeitraum geliefert.

Ausgehend von der Entwicklung in den ersten drei Quartalen ist im Gesamtjahr 2014 mit einem weltweiten Laminatbodenabsatz von rund 465 Mio m² zu rechnen. Der Absatz in Westeuropa wird auch in diesem Jahr leicht nachgeben und voraussichtlich bei rund 280 Mio m² zu liegen kommen. Hauptgrund ist die rückläufige Entwicklung in den zwei größten Einzelmärkten. Der bereits seit mehreren Jahren anhaltende leichte Abwärtstrend in Deutschland wird sich auch in diesem Jahr fortsetzen; dadurch könnte der Deutschland-Absatz erstmals nach längerer Zeit wieder unter 70 Mio m² zurückgehen. Der in der EPLF-Statistik in der Region Westeuropa erfasste Laminatbodenabsatz in der Türkei wird in diesem Jahr noch stärker nachgeben. Ausgehend von dem im Jahr 2012 erreichten Höchstwert von 66,2 Mio m² waren die Türkei-Lieferungen der EPLF-Mitglieder im vergangenen Jahr erstmals wieder leicht zurückgegangen. In diesem Jahr könnte der Absatz wieder unter 55 Mio m² und damit auf das Niveau der Jahre 2010 und 2011 fallen.

In Großbritannien und Frankreich wird es dagegen wohl zu leichten Absatzsteigerungen kommen. Auf dem britischen Markt werden die EPLF-Mitglieder voraussichtlich wieder mehr als 30 Mio m² vermarkten. In Frankreich könnte sich der Absatz trotz der schwieriger werdenden konjunkturellen Rahmenbedingungen erneut an 40 Mio m²

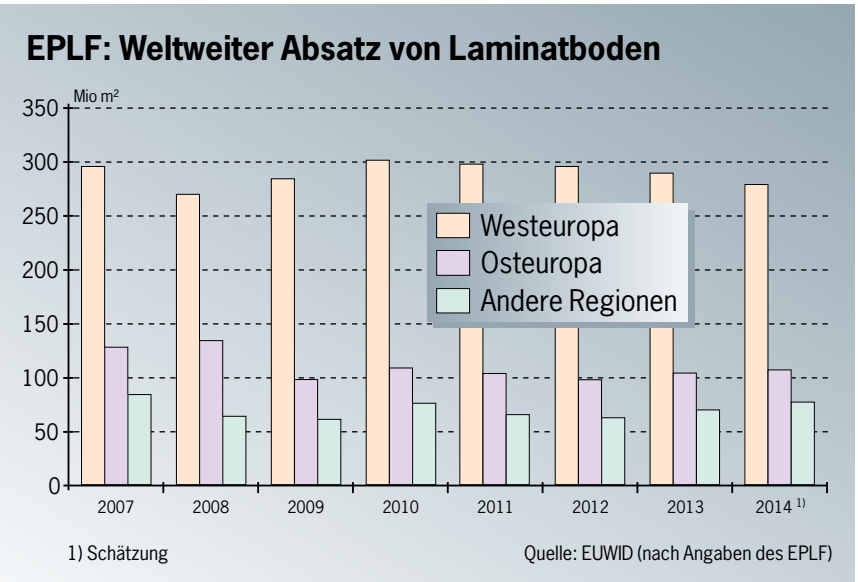
Hochleistungsklebstoffe für die Holz- und Möbelindustrie

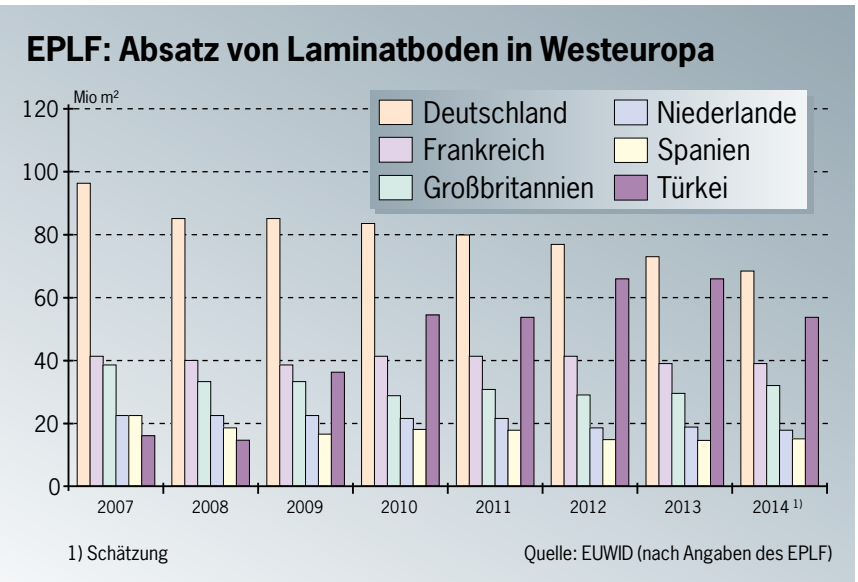
Dauerhaft verbinden – mit leistungsfähigen Klebstoffen. Durch innovative Formulierungen die Emissionen minimieren. Klebstoffkompetenz aus einer Hand – weltweit und grenzenlos innovativ.

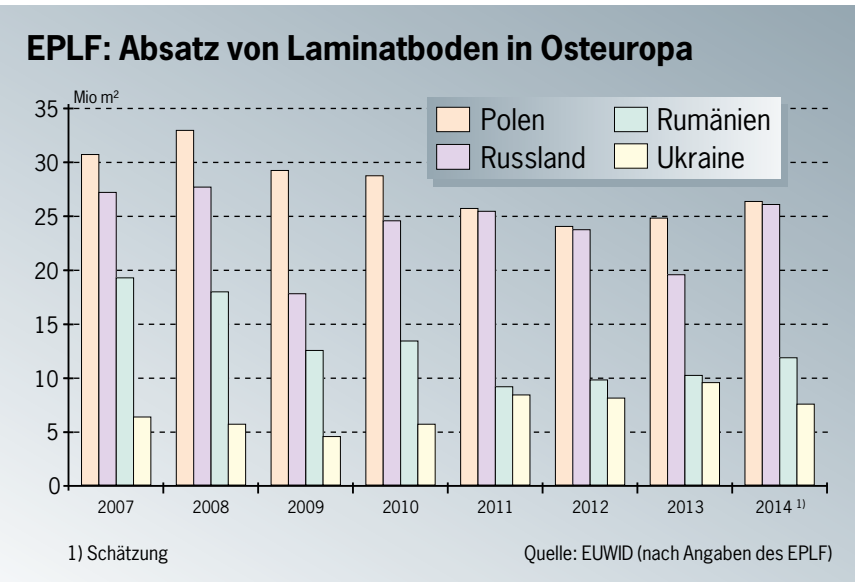
Jowat – Kleben erster Klasse.

Jowat Klebstoffe

Jowat AG
Ernst-Hilker-Straße 10-14
32758 Detmold
Telefon +49 (0)5231 749-0
Telefax +49 (0)5231 749-105
info@jowat.de · www.jowat.de







annähern. Diese Marke war bereits 2007 und dann wieder in den Jahren 2010 bis 2012 jeweils leicht übertroffen worden. Der Absatz in den Niederlanden wird im laufenden Jahr eher wieder nachgeben. Dagegen könnte es auf dem seit 2008 deutlich rückläufigen spanischen Markt erstmals zu einer leichten Trendwende kommen.

In Osteuropa werden die drei größten Märkte Polen, Russland und Rumänien trotz unterschiedlicher Rahmenbedingungen wohl auch 2014 weiter zulegen können. Der EPLF-Laminatbodenabsatz in Russland wird damit wohl wieder ein ähnliches Niveau erreichen wie bereits in den Jahren 2007 und 2008. Die Absatzzahlen in Polen und Rumänien werden dagegen auch weiterhin deutlich unter den damals erreichten Rekordmengen bleiben. In der Ukraine wird es dagegen voraussichtlich stärkere Einbußen geben; in den ersten drei Quartalen sind die EPLF-Lieferungen auf diesen Markt bereits um knapp 18 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurückgegangen.

Die Exportmärkte in Nordamerika und Asien haben sich für die EPLF-Mitglieder in den ersten drei Quartalen deutlich besser entwickelt als im Vorjahr. Im Gesamtjahr werden die Lieferungen nach Nordamerika damit wohl wieder auf über 30 Mio m² steigen, nachdem sie in den letzten Jahren zumeist deutlich unter dieser Marke geblieben waren. Die Mengensteigerung wird dabei größtenteils auf den US-amerikanischen Märkten erreicht; die Lieferungen nach Kanada liegen wohl nur knapp über dem Vorjahresniveau. Nach Asien werden die EPLF-Mitglieder nach längerer Zeit wohl erstmals wieder über 15 Mio m² exportieren. Damit wird sich der bereits in den Vorjahren beobachtete leichte Aufwärtstrend wohl deutlich verstärken. Zu diesem Zuwachs werden alle größeren Märkte in dieser Region beitragen.

Gesamtabsatz war schon 2013 leicht gestiegen

Im vergangenen Jahr hatte sich der weltweite Gesamtabsatz der 21 ordentlichen EPLF-Mitglieder nach dem Rückgang 2011 und 2012 wieder stabilisiert. Laut der im Januar veröffentlichten Absatzstatistik wa-

ren weltweit 462,7 (2012: 459,6) Mio m² abgesetzt worden, ein Anstieg von 0,7 % gegenüber dem Vorjahr. In der quartalsweise erstellten Absatzstatistik des EPLF werden nur die Absatzmengen der EPLF-Mitglieder aus europäischer Produktion erfasst; russische und außereuropäische Standorte von EPLF-Mitgliedern werden nicht berücksichtigt.

Die Region Westeuropa hatte sich im Jahr 2013 mit einem Minus von 2,5 % auf 290,1 (297,7) Mio m² weiter rückläufig entwickelt. In allen anderen Regionen konnten die EPLF-Mitglieder im Vorjahresvergleich zulegen. Die Lieferungen nach Osteuropa waren um 4,6 % auf 103,4 (98,9) Mio m² gestiegen und hatten damit wieder das Niveau von 2011 erreicht.

Nach Nordamerika waren 2013 insgesamt 27,9 (23,5) Mio m² geliefert worden, ein Plus von 18,8 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Die Exporte nach Südamerika waren mit 17,0 (16,8) Mio m² um 0,7 % gestiegen. Der asiatische Markt hatte mit einem Anstieg um 9,8 % auf 12,7 (11,6) Mio m² in ähnlichem Umfang zugelegt wie im Vorjahr. Die Lieferungen nach China waren dabei mit einem Plus von 34 % auf 4,3 (3,2) Mio m² überproportional stark gestiegen. In anderen Regionen hatten die EPLF-Mitglieder insgesamt 11,6 (11,0) Mio m² abgesetzt.

2012 war der Absatz in Westeuropa gegenüber dem Vorjahr nur um 0,6 % zurückgegangen. Die Lieferungen nach Osteuropa hatten um 6,3 % nachgegeben und waren damit unter die 100 Mio m²-Marke gefallen. Der Abwärtstrend auf den nordamerikanischen Märkten hatte sich nach dem Einbruch im Jahr 2011 zwar wieder etwas verlangsamt; mit -12,8 % war aber erneut ein zweistelliges Minus ausgewiesen worden. Die anderen Überseemärkte hatten dagegen bereits 2012 zugelegt.

In der Region Westeuropa hatte der deutsche Markt 2013 zum vierten Mal in Folge nachgegeben; mit einem Minus von 5,8 % auf 71,9 (76,3) Mio m² hatte sich der Abwärtstrend im Vergleich zu den Vorjahren noch etwas verstärkt. Auch in der Türkei und in Frankreich mussten die EPLF-Mitglieder Absatzrückgänge hinnehmen. Die Lieferungen in die Türkei lagen mit 65,6 (66,2) Mio m² um 0,9 % unter dem Vorjahreswert, der Frankreich-Absatz war um 4,0 % auf 38,8 (40,4) Mio m² zurückgegangen. Großbritannien lag mit 29,1 (29,0) Mio m² ungefähr auf Vorjahresniveau. Die Lieferungen in die Niederlande hatten sich nach dem stärkeren Rückgang im Jahr 2012 wieder auf 19,2 (18,6) Mio m² erholt. Nach Spanien waren 14,1 (14,9) Mio m² gegangen; der Absatzrückgang hatte sich damit im Vergleich zu den Vorjahren wieder verlangsamt.

In Osteuropa kam es im Jahr 2013 in den meisten Ländern wieder zu einer Absatzsteigerung, nachdem das Jahr 2012 fast durchgehend Rückgänge gebracht hatte. Polen konnte seine Position als größter Einzelmarkt in dieser Region mit einem Anstieg um 3,3 % auf 24,8 (24,0) Mio m² wieder etwas ausbauen. Der Absatz in Russland legte um 1,3 % auf 24,0 (23,7) Mio m² zu.

Die beidseitige **Feelwood** Synchronpore besticht durch ihre **beeindruckende Tiefe.** Kreieren auch Sie ein visuell wie haptisch völlig neues Produkterlebnis mit entsprechendem Mehrwert. Fordern Sie gleich Ihr Muster an!

MEHR AUS HOLZ.

EGGER

Deutsche Laminatbodenexporte in die Türkei sind 2014 deutlich zurückgegangen

Türkei wird bis Mitte 2015 über Antidumping-Zölle entscheiden

Das Generaldirektorat für Importe am türkischen Wirtschaftsministerium hat in der seit Dezember 2013 laufenden Antidumping-Untersuchung gegen Laminatbodenimporte aus Deutschland im Verlauf des Oktobers mit Vor-Ort-Inspektionen bei deutschen Laminatbodenherstellern begonnen.

Die Inspektionen laufen jeweils über mehrere Tage; neben einer Besichtigung der Produktion umfassen sie eine mehrtägige Prüfung der Betriebsdaten und der Buchhaltung. Mit diesen Inspektionen soll überprüft werden, ob die von den Unternehmen zuvor bereitgestellten Informationen den Tatsachen entsprechen. Die von der Antidumping-Untersuchung betroffenen deutschen Laminatbodenhersteller hatten in einem ersten Schritt einen insgesamt 42 Seiten umfassenden und in sieben Abschnitte untergliederten Fragebogen ausgefüllt.

Im weiteren Verlauf der Untersuchung hatte das türkische Wirtschaftsministerium noch zusätzliche Informationen nachgefordert. Nach Abschluss der derzeit laufenden Vor-Ort-Überprüfungen wird es voraussichtlich zu weiteren Terminen im türkischen Wirtschaftsministerium kommen. Nach Auswertung der Unterlagen und der Ergebnisse der Vor-Ort-Inspektionen sowie unter Berücksichtigung möglicher Stellungnahmen von deutschen Laminatbodenherstellern wird das türkische Wirtschaftsministerium voraussichtlich im Verlauf des ersten Halbjahrs 2015 eine Entscheidung über mögliche Antidumping-Zölle für Laminatbodenimporte aus Deutschland treffen.

Die Türkei hat in den letzten Jahren auch in den Bereichen Holzwerkstoffe und Bauelemente verschiedene Antidumping-Untersuchungen durchgeführt. Antidumping-Zölle wurden dabei unter anderem gegen OSB aus Nordamerika, Laminatboden aus China sowie Mehrschichtparkett aus China und Indonesien verhängt.

Der Verband der Europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF), Bielefeld, hatte bereits kurz nach Bekanntwerden der Antidumping-Untersuchung gegen Laminatbodenimporte aus Deutschland das Bundeswirtschaftsministerium und die Generaldirektion Handel (Trade) der EU-Kommission informiert. Die Kontakte mit dem deutschen Wirtschaftsministerium sind auch in den vergangenen Monaten weitergelaufen. Vertreter des Wirtschaftsministeriums werden zeitweise auch bei den derzeit laufenden Vor-Ort-Inspektionen anwesend sein. Im April hatte es in Istanbul auch ein direktes Treffen zwischen dem EPLF und den fünf indirekt an dem Verfahren beteiligten türkischen Laminatbodenherstellern gegeben.

Antrag kam von drei türkischen Herstellern

Das Generaldirektorat für Importe am türkischen Wirtschaftsministerium hatte die Antidumping-Untersuchung gegen Laminatbodenimporte aus Deutschland am 18. Dezember 2013 eingeleitet. Laut dem am gleichen Tag in der türkischen „Resmî Gazete" veröffentlichten Communique war die Untersuchung von den drei türkischen Laminatbodenherstellern Kastamonu Entegre Agac San. ve Tic. A.S. (Istanbul), Yildiz Entegre Agac Sanayi Ve Ticaret A.S. (Kocaeli) und Çamsan Entegre Agac Sanayi Ve Ticaret A.S. (Istanbul) beantragt worden. Der Antrag wurde zudem unterstützt von der Yildiz Sunta A.S., Izmit, und der zur Turanlar Group, Samsun, gehörenden Vezirköprü Orman Urunleri Ve Kagit San. A.S., Vezirköprü. Nach Ansicht dieser Unternehmen unterlaufen deutsche Laminatbodenhersteller bei ihren Lieferungen in die Türkei das bestehende Preisniveau, woraus sich wirtschaftliche Schäden für einheimische Produzenten ergeben.

Die von den drei Antragstellern Kastamonu, Yildiz Entegre und Çamsan Entegre beim türkischen Wirtschaftsministerium unter der Bezeichnung „Almanya Menseli Laminat Parkeler" eingereichte Beschwerde fasst in einer von dem Ministerium veröffentlichten, nicht vertraulichen Version

T.C.
EKONOMİ BAKANLIĞI

Damping Soruşturması
Şikayet Başvuru Formu

"Almanya Menşeli
Laminat Parkeler"

(GİZLİ OLMAYAN NÜSHA)

Ankara

İthalat Genel Müdürlüğü
Damping ve Sübvansiyon Dairesi

Die über das Generaldirektorat für Importe am türkischen Wirtschaftsministerium laufende Antidumping-Untersuchung gegen Laminatbodenimporte aus Deutschland wurde Mitte Dezember 2013 eingeleitet.

auf insgesamt 17 Seiten unter anderem Informationen über die türkische Laminatbodenindustrie, den europäischen und türkischen Laminatbodenmarkt sowie über die Laminatbodenimporte in die Türkei zusammen. Kastamonu erreicht demnach einen Anteil von 31 % an der türkischen Laminatbodenproduktion, der Anteil von Yildiz Entegre wird mit 30 % angegeben. Auf Çamsan Entegre entfallen 19 %, auf Yildiz Sunta und Vezirköprü jeweils 10 %. Die absoluten Produktionsmengen wurden in der nicht vertraulichen Version geschwärzt.

Die Untersuchung war von den drei türkischen Laminatbodenherstellern Kastamonu Entegre, Yildiz Entegre und Çamsan Entegre beantragt worden. Der Antrag wurde unterstützt von Yildiz Sunta und Vezirköprü.

yildizsunta

N-3 Şikayetin Desteklendiğine Dair Dilekçe

Konu: Dampingli İthalat

T.C. Ekonomi Bakanlığına
(İthalat Genel Müdürlüğü)

Şirketimiz, piyasada laminat parke olarak bilinen ve teknik tanımı laminat parke olan malı üretmektedir. Söz konusu ürün için üretim kapasitemiz 20.000.000 m2/yıl olup, son on iki aylık üretimimiz 8.000.000 m2'dir. Türkiye'de söz konusu malın toplam üretiminin %13,1'ini gerçekleştirmekteyiz.

Almanya'dan yapılan damping fiyatlı ithalata karşı önlem alınması için damping soruşturması başlatılması yönündeki şikayeti desteklemekteyiz.

Bilgilerinize arz ederiz.

YILDIZ SUNTA MDF A.Ş. adına,

Die Laminatbodenlieferungen aus Deutschland in die Türkei sind laut den mit der Beschwerde eingereichten Unterlagen von 2010 bis zum ersten Halbjahr 2013 kontinuierlich gestiegen. 2010 sollen 17,7 Mio m² Laminatboden aus Deutschland in die Türkei geliefert worden sein. Bei einer Gesamtimportmenge von 39,1 Mio m² entsprach dies einem Anteil von 45,3 %. Für 2012 wurde der Gesamtimport mit 32,8 Mio m² angegeben, von denen bereits 25,1 Mio m² bzw. 76,5 % aus Deutschland gekommen sein sollen. Im ersten Halbjahr 2013 wurden insgesamt 17,2 Mio m² Laminatboden in die Türkei importiert, davon 13,5 Mio m² bzw. 78 % aus Deutschland. Der Inlandsverbrauch habe in dem Betrachtungszeitraum ebenfalls zugelegt. Parallel dazu seien aber die Kapazitätsauslastung und in der Folge auch die Profitabilität der einheimischen Hersteller zurückgegangen.

Der durchschnittliche Importpreis für Lieferungen aus Deutschland soll in den Jahren 2010 bis 2013 zwischen 5,06 US$/m² und 5,73 US$/m² cif geschwankt haben; für das erste Halbjahr 2013 wurden 5,62 US$/m² cif angegeben. Der durchschnittliche Importpreis aus anderen Ländern ist laut der Darstellung der Antragsteller in den vergangenen Jahren dagegen angestiegen. 2010 lag dieser Durchschnittspreis bei 2,48 US$/m² cif. 2011 hatte er sich auf 5,48 US$ mehr als verdoppelt. Nach einem leichten Rückgang auf 5,17 US$ im Jahr 2012 wurden im ersten Halbjahr 2013 wieder 6,08 US$ erreicht.

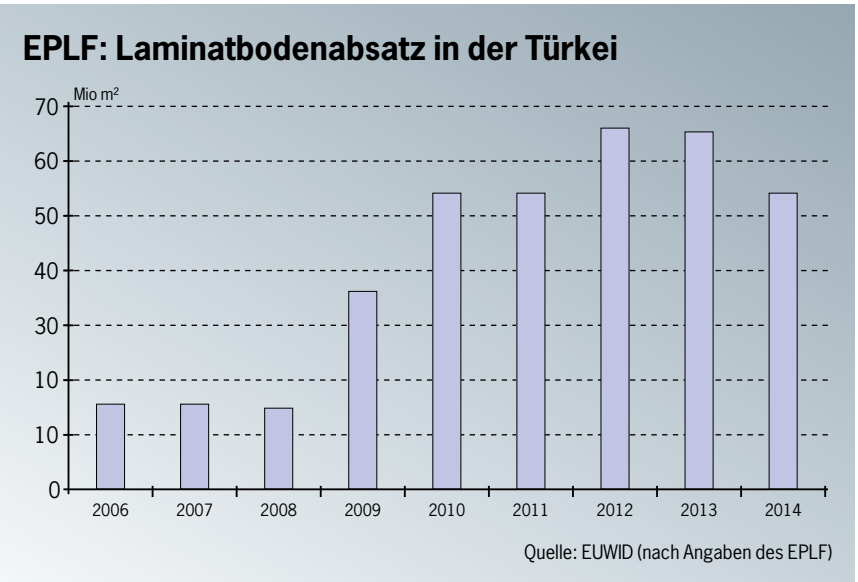
Abgabefrist wurde um zwei Wochen verlängert

Die deutschen Laminatbodenhersteller waren ebenfalls am 18. Dezember über die Antidumping-Untersuchung informiert worden. In einem ersten Schritt sollten deutsche Laminatbodenexporteure und türkische Importeure innerhalb einer Frist von 37 Kalendertagen und damit bis zum 24. Januar einen von dem Generaldirektorat für Importe erstellten Fragebogen beantworten. Das Generaldirektorat hatte darauf hingewiesen, dass bei nicht fristgerechter bzw. nicht korrekter Beantwortung der Fragebogen vorläufige Maßnahmen gegen die betreffenden Unternehmen verhängt werden können. Die Abgabefrist für die Fragebögen war nach einem entsprechenden Antrag des EPLF bis zum 7. Februar verlängert worden.

Die Fragebögen waren an deutsche Laminatbodenhersteller bzw. Exporteure und an Handelsunternehmen gerichtet. Als Untersuchungszeitraum war jeweils 1. Januar bis 30. September 2013 zugrundegelegt worden. Der in sieben Abschnitte untergliederte Fragebogen für die Hersteller/Exporteure umfasste insgesamt 42 Seiten. Nach allgemeinen Informationen zu dem Unternehmen und zu verbundenen Gesellschaften (Abschnitt A) wurde das Angebotsprogramm, untergliedert nach Produkten für den heimischen Markt und für den Export in die Türkei, abgefragt (Abschnitt B). In Abschnitt C „Operating Statistics“ mussten die Laminatbodenhersteller die Entwicklung von Umsatzzahlen, Absatzmengen und Verkaufspreisen für den Untersuchungszeitraum und zwei vorangegangene Perioden offen legen. Darüber hinaus wurden Produktionskapazitäten, Auslastung, Lagerbestände, Mitarbeiterzahlen und Investitionen abgefragt.

In den Abschnitten D „Domestic Sales of the Product“ und E „Export Sales of the Product to Turkey“ waren die Laminatbodenlieferungen auf den deutschen Markt und die Exporte in die Türkei jeweils nach Menge und Rechnungswert aufzuschlüsseln. Von türkischer Seite wurden dabei detaillierte Informationen unter anderem zu Nachlässen und Rabatten, Rechnungskosten, Verpackungs-, Transport- und Versicherungskosten, Bankkosten, Importgebühren und Steuern erwartet. Die Lieferungen verbundener Unternehmen mussten separat ausgewiesen werden. Im Abschnitt F „Export Sales of the Product to third Countries“ wurden Menge und Wert der Lieferungen in andere Länder abgefragt. Im Abschnitt G „Cost of Production“ mussten die Laminatbodenhersteller ihre Produktionskosten auf Vollkostenbasis aufschlüsseln. Zusätzlich wurde der Rohstoffeinsatz abgefragt. Die Informationen mussten von den Laminatbodenherstellern auf Datenträgern und als Ausdruck eingereicht werden. Dabei waren jeweils Quellen anzugeben bzw. beizulegen.

In dem Fragebogen für Handelsunternehmen wurden auf zwölf Seiten und in drei Abschnitten allgemeine Informationen zu



dem Unternehmen, zu den Geschäftszahlen sowie zu den Laminatbodenlieferungen in die Türkei verlangt.

Beide Fragebögen mussten mit türkischer oder zumindest englischer Übersetzung ausgefertigt werden. Das türkische Wirtschaftsministerium hatte dabei schon vorab deutlich gemacht, dass eine nicht fristgerechte, eine fehlerhafte bzw. eine nicht vollständige Beantwortung der Fragen zu vorläufigen Antidumping-Maßnahmen gegen die betreffenden Unternehmen führen kann.

EPLF muss Interessen aller Mitglieder beachten

Der EPLF hatte parallel zu dem beim türkischen Wirtschaftsministerium gestellten Antrag auf Fristverlängerung das Bundeswirtschaftsministerium sowie über den EU-Handelskommissar Karel De Gucht auch die Generaldirektion Handel (Trade) der EU-Kommission informiert. Der EPLF will mit den auch im Verlauf dieses Jahres fortgeführten Maßnahmen das Entstehen neuer Handelsbarrieren verhindern, muss gleichzeitig aber auch die Interessen der türkischen Mitglieder beachten. In den letzten Jahren hatten sich mit Yildiz Entegre, Yildiz Sunta und Çamsan Entegre auch drei türkische Hersteller dem Verband angeschlossen. Mit anderen türkischen Laminatbodenherstellern wurde bereits über einen EPLF-Beitritt verhandelt.

Von den derzeit 21 ordentlichen EPLF-Mitgliedsunternehmen betreiben zehn Produktionsstandorte in Deutschland. Im Einzelnen sind das die Classen-Gruppe (Kaisersesch), die Egger Retail Products GmbH & Co. KG (Brilon), die Hamberger Flooring GmbH & Co. KG (Rosenheim-Stephanskirchen), die Holz-Dammers Moers GmbH (Moers), die zur Krono-Gruppe Schweiz gehörende Kronotex GmbH & Co. KG (Wittstock-Heiligengrabe), die zur Kronospan-Gruppe gehörende Kronoflooring GmbH (Lampertswalde), das Joint Venture LaminatePark GmbH & Co. KG (Eiweiler-Heusweiler), die MeisterWerke Schulte GmbH (Rüthen-Meiste), die Parador GmbH & Co. KG (Coesfeld) und die Windmöller Flooring Products GmbH (Augustdorf). Für mehrere Unternehmen gehört die Türkei bereits seit längerer Zeit zu den größten Exportmärkten, so dass mögliche Antidumping-Maßnahmen und ein daraus resultierender Rückgang der Türkei-Exporte zu stärkeren Absatzeinbußen und in der Folge auch zu einer Verschlechterung der Kapazitätsauslastung führen würden.

Aus Sicht der EPLF-Mitglieder hat sich der türkische Laminatbodenmarkt nach den in den Vorjahren erreichten Zuwächsen im Verlauf des Jahres 2014 allerdings wieder rückläufig entwickelt. Nach Einschätzung verschiedener Unternehmen hat diese Entwicklung mehrere Gründe. Lieferanten aus dem EU-Raum hatten in diesem Jahr vor allem mit der ungünstigen Kursentwicklung der türkischen Lira gegenüber dem Euro zu kämpfen. Darüber hinaus hat sich der türkische Markt vor allem im ersten Halbjahr etwas schwächer entwickelt. In der zweiten Jahreshälfte hat die Nachfrage wieder angezogen. Die ungünstige Wechselkurssituation und der zunehmende Wettbewerbsdruck auf dem türkischen Markt haben allerdings dazu geführt, dass verschiedene ausländische Laminatbodenhersteller ihre Aktivitäten in der Türkei eher wieder etwas zurückgefahren haben. Dieser Trend wurde durch die laufende Antidumping-Untersuchung eventuell noch verstärkt.

Turkey to issue ruling on anti-dumping duties by mid-2015

The Directorate General for Imports at the Turkish Ministry of Economy started on-site inspections at German laminate flooring manufacturers during October in the wake of an anti-dumping investigation into laminate flooring imports from Germany that has been under way since December 2013. The inspections each last several days and involve visiting manufacturing facilities and spending a number of days reviewing operating data and bookkeeping. They aim to verify the veracity of information provided by these companies. German laminate flooring manufacturers affected by the anti-dumping investigation had first filled out a 42-page questionnaire that is divided into seven sections. The Turkish Ministry of Economy had requested additional information later on in the investigation. The Ministry will likely hold further meetings once the on-site inspections have been completed. The Ministry is set to make a decision about whether to impose anti-dumping duties on laminate flooring imported from Germany during the first half of 2015 after reviewing the documents and results of on-site inspections as well as taking into account possible statements made by German laminate flooring producers.

INNOVATIONS 4 FLOORING

REVOLUTIONIERT DEN BISHERIGEN STANDARD BEI FUSSBÖDEN DURCH ZUSAMMENFÜHRUNG DER INDUSTRIE MIT DEM NEUEN, INNOVATIVEN KLICK-SYSTEM

ZUVERLÄSSIG & KOSTENGÜNSTIG

- Niedrigere Lizenzgebühren
- Macht Einsatzstücke überflüssig

VERBESSERTER FERTIGUNGSPROZESS

- Erleichtert die Fertigung
- Höhere Leistung
- Geeignet für Hochgeschwindigkeitsmaschinen

EINZIGARTIGES SYSTEM ZUM VERLEGEN EINES FUSSBODENS

- Einfach zu installieren, bis zu 30 % schneller
- Das einzige einteilige Klick-System am Markt
- Quietschende Dielen gehören der Vergangenheit an
- Geeignet für Laminat, Holz, WPC und Vinyl

Vereinbaren Sie mit uns einen festen Termin auf der Domotex 2015 in Hannover:
info@innovations4flooring.com

Besuchen Sie uns auf der Domotex, Halle 9, Stand D35/1

MEHR FÜR WENIGER GELD

www.innovations4flooring.com

In den letzten Monaten haben weitere Unternehmen MDF/HDF-Projekte angekündigt

Laminatbodenkapazitäten in der Türkei werden stark ausgebaut

Mit der bereits abgeschlossenen bzw. geplanten Inbetriebnahme von insgesamt fünf Profilierungsanlagen hat die türkische Laminatbodenindustrie ihre Produktionskapazitäten im laufenden Jahr deutlich ausgebaut. Im Juli hat die Kastamonu Entegre Agac San. ve Tic. A.S., Istanbul, zudem eine Anlage an dem russischen Standort Alabuga/Tatarstan in Betrieb genommen. Mittelfristig sollen sowohl in der Türkei als auch an Auslandsstandorten weitere Anlagen dazukommen.

Die Unternehmen Çamsan Entegre Agac Sanayi Ve Ticaret A.S. (Istanbul), Yildiz Entegre Agac Sanayi Ve Ticaret A.S. (Kocaeli), und die zur Turanlar Group, Samsun, gehörende Vezirköprü Orman Urunleri Ve Kagit San. A.S., Vezirköprü, haben mit den Investitionen ihre Produktionskapazitäten für Laminatboden weiter ausgebaut. Die bislang vor allem auf die Profil-/Leistenproduktion ausgerichteten Unternehmen Isik Ahsap Profil Lojistik San. Ve Tic. A.S, Gaziantep, und AGT Agac San. ve. Tic. A.S., Antalya, steigen dagegen neu in die Laminatbodenproduktion ein. Alle sechs Laminatbodenanlagen wurden von der Homag Holzbearbeitungssysteme GmbH, Schopfloch, geliefert. Turanlar hat seinen Auftrag direkt bei Homag platziert, die anderen Aufträge werden jeweils über die GIM Export Group GmbH & Co. KG, Göttingen, abgewickelt. Parallel zu den Laminatbodeninvestitionen hat GIM auch mehrere Kurztaktpressen der Wemhöner Surface Technologies GmbH & Co. KG, Herford, geliefert. Turanlar hat dagegen eine Kurztaktpresse bei der Hymmen Industrieanlagen GmbH, Bielefeld, in Auftrag gegeben.

Çamsan Entegre betreibt inzwischen drei Linien

Çamsan Entegre hat seine Erweiterungsinvestitionen bereits Mitte 2013 abgeschlossen. Das Unternehmen hat im Werk Hendek/Sakarya eine dritte Wemhöner-Kurztaktpresse und eine dritte Homag-Linie in Betrieb genommen. Das Investitionsvolumen wurde mit umgerechnet rund 10 Mio € angegeben. Inzwischen hat das Unternehmen auch die bereits seit längerer Zeit bestehenden Investitionsplanungen zum Ausbau der MDF/HDF-Produktion weiter vorangetrieben und eine zweite Anlage bestellt. Çamsan Entegre betreibt am Standort Hendek bislang eine MDF/HDF-Linie, die im zweiten Halbjahr 2004 in Betrieb genommen wurde und mit einer von der Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH, Krefeld, gelieferten kontinuierlichen Presse mit den Abmessungen 8 ft x 27,1 m eine Produktionskapazität von rund 220.000 m³/Jahr erreicht. Das früher mit Çamsan Entegre verbundene, inzwischen allerdings separat geführte Unternehmen Çamsan Poyraz Agac Sanayi Ve Ticaret A.S., Ankara, betreibt am Standort Ordu ebenfalls ein MDF-Werk.

Dem Leisten-/Profilhersteller Isik Ahsap wird in der Türkei seit einiger Zeit ebenfalls ein Interesse für eine MDF/HDF-Investition nachgesagt. In den letzten zwei Jahren hat das Unternehmen bereits seine Weiterverarbeitungskapazitäten schrittweise ausgebaut und dafür bislang umgerechnet rund 20 Mio € investiert. Ende 2012 wurde eine von Wemhöner gelieferte Kurztaktpresse und ein Imprägnierkanal der Vits Technology GmbH, Langenfeld, in Betrieb genommen. Im Februar 2013 hat das Unternehmen bei Wemhöner eine zweite

Yildiz Entegre hat im Mai die inzwischen vierte Homag-Profilierungslinie in Betrieb genommen. (Foto: GIM Export Group)

Nach dem Produktionsstart auf der MDF/HDF-Linie im Mai hat Kastamonu Entegre an dem russischen Standort Alabuga im Juli auch eine neue Laminatbodenanlage in Betrieb genommen. (Foto: GIM Export Group)

Kurztaktpresse bestellt; Ende Mai wurde die Anlage in Betrieb genommen. Bereits im März ist eine von Homag gelieferte Profilierungslinie für die Laminatbodenproduktion angelaufen. Damit hat das Unternehmen sein bislang aus Profilen/Leisten, melaminbeschichteten Platten, PVC-/PET-Platten, Hochglanzplatten und Türelementen bestehendes Produktionsprogramm auch auf Laminatboden erweitert. In Abhängigkeit von der Absatzentwicklung will Isik Ahsap eventuell bereits kurzfristig in eine zweite, leistungsstärkere Laminatbodenanlage investieren.

Erweiterung bei Yildiz Entegre und Turanlar

Im Mai ist die inzwischen vierte Profilierungslinie an dem Yildiz Entegre-Standort Kocaeli angelaufen. Das Unternehmen war im Jahr 2004 mit einer ersten Anlage in die Laminatbodenproduktion eingestiegen. 2008 wurde in Kocaeli eine Produktionslinie für direkt bedruckte Laminatboden in Betrieb genommen, 2010 wurde eine weitere Profilierungslinie installiert. Nach der Anfang Juni 2012 abgeschlossenen Inbetriebnahme des MDF/HDF-Werkes in Mersin hat Yildiz Entegre auch an diesem Standort eine Laminatbodenproduktion aufgebaut.

Turanlar hat im dritten Quartal eine weitere Homag-Linie in Betrieb genommen; die Anlagenbestellung wurde Anfang Januar platziert. Das Unternehmen produziert bislang auf einer gebrauchten Anlage, die vor einigen Jahren von der Hornitex-Werke Gebr. Künnemeyer GmbH & Co. KG, Horn-Bad Meinberg, erworben worden war, und einer im ersten Halbjahr 2011 installierten Neuanlage. Wie Yildiz Entegre liefert auch Turanlar sowohl melaminbeschichtete als auch direkt bedruckte Laminatboden. Für den Direktdruck setzt das Unternehmen eine im zweiten Halbjahr 2008 von Wemhöner gelieferte Druck-/Lackieranlage ein. Im Herbst 2010 hatte das Unternehmen zudem eine gebrauchte Kurztaktpresse in Betrieb genommen. Diese ursprünglich von Wemhöner an die Classen Industries GmbH, Baruth, gelieferte Anlage war Ende 2009 demontiert und über Hymmen an Turanlar verkauft worden. Hymmen hatte die Anlage im Zuge der Verlagerung überarbeitet und mit einer neuen Beschickung, Abstapelung und Elektronik ausgestattet. Anfang 2014 hat Turanlar bei Hymmen eine neue Kurztaktpresse geordert, die im zweiten Quartal ausgeliefert und im Herbst in Betrieb genommen wurde.

Im Verlauf des zweiten Quartals hat auch AGT eine Homag-Laminatbodenlinie bestellt, die im ersten Quartal 2015 die Produktion aufnehmen soll. Das Unternehmen produziert bislang an zwei nebeneinander liegenden Standorten in Antalya Leisten, Profile, beschichtete Platten, Möbelfronten und WPC-Fußbodenelemente. Im Verlauf des Jahres 2010 hatte AGT an einem neuen Standort in Antalya zudem ein Türenwerk aufgebaut, das im Verlauf der nächsten Monate mit der Installation einer neuen Mehretagenpresse weiter ausgebaut werden soll. Die Presse wird über GIM von dem zur italienischen SCM Group S.p.A., Rimini, gehörenden Unternehmensbereich Sergiani, Villa Verucchio, geliefert. Für die MDF-/HDF-Versorgung der bestehenden Leisten-, Profil- und Türenfertigung sowie der geplanten Laminatbodenanlage hat AGT im Verlauf des letzten Jahres in ein eigenes MDF/HDF-Werk investiert. Die von Siempelkamp gelieferte Produktionslinie, die mit einer kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 8 ft x 55,3 m eine Produktionskapazität von rund 430.000 m³/Jahr erreichen soll, wurde neben dem Türenwerk errichtet. Die erste Platte wurde am 5. März produziert.

AGT: Investition in eigenes HDF-Werk

Die neue Anlage von AGT war das erste größere MDF/HDF-Projekt in der Türkei seit zwei Jahren. Im Verlauf des ersten Halbjahrs 2012 hatten Kastamonu und Yildiz Entegre kurz nacheinander zwei neue MDF/HDF-Werke an den nur rund 100 km voneinander entfernten südtürkischen Standorten Adana und Mersin in Betrieb genommen. Die von Kastamonu in Adana errichtete MDF/HDF-Anlage, die mit einer von der Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, gelieferten kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 8 ft x 55,3 m auf eine Jahreskapazität von rund 420.000 m³ ausgelegt ist, hatte Ende Januar 2012 die erste Platte produziert. In Adana wurden zudem ein Vits-Imprägnierkanal, zwei Wemhöner-Kurztaktpressen und eine Laminatbo-

Turkish laminate flooring capacity poised to rise sharply

Turkey's laminate flooring producers have given a strong boost to their manufacturing capacity this year by completing or planning the start-up of five profiling lines. Kastamonu also commissioned a machine in the Russian town of Alabuga in Tatarstan this July. More lines are set to come online in both Turkey and abroad in the medium term. Çamsan Entegre, Yildiz Entegre and Vezirköprü have significantly increased their laminate flooring production capacity by making investments.
Isik Ahsap and AGT, two companies that used to specialise in making profiles and mouldings, are to start making laminate flooring. All six laminate flooring lines were delivered by Homag Holzbearbeitungssysteme GmbH. Vezirköprü's parent firm Turanlar placed its order directly with Homag, while the other contracts were handled through GIM Export Group. Besides the investments in laminate flooring, GIM has also overseen the delivery of several short-cycle presses made by Wemhöner Surface Technologies. Turanlar ordered a short-cycle press from Hymmen.

denanlage installiert. Anfang Juni 2012 war das neue MDF/HDF-Werk von Yildiz Entegre in Mersin angelaufen. Die dort installierte Siempelkamp-Anlage kann mit einer kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 8 ft x 47,1 m rund 400.000 m³/Jahr produzieren. Bereits kurz vor der Rohplattenanlage waren in Mersin ebenfalls ein Vits-Imprägnierkanal und zwei Wemhöner-Kurztaktpressen angelaufen; später kam noch eine Laminatbodenanlage dazu.

Nach den Neuprojekten bei Kastamonu und Yildiz Entegre wurden in den letzten zwei Jahren zwei gebrauchte MDF-Produktionslinien in die Türkei verlagert und in Betrieb genommen. Die zur Kombassan Holding A.S., Konya, gehörende Divapan Entegre Agac Panel San. ve Tic. A.S., Duzce, hatte im November 2011 den Form-/Pressenstrang und die Endfertigung aus dem Ende Juni 2011 endgültig stillgelegten MDF-Werk der Pfleiderer Holzwerkstoffe Nidda GmbH & Co. KG, Nidda, erworben. Die Anlage wurde neben einer bestehenden MDF-Linie wieder aufgebaut und im Dezember 2012 in Betrieb genommen. Die zur Mehtap Orman Ürünleri A.S., Kayseri, gehörende Beypan Entegre Orman Ürünleri San. ve Tic. A.S., Kayseri, ist im Verlauf des vergangenen Jahres ebenfalls mit einer Gebrauchtanlage in die MDF-Produktion eingestiegen. Das Unternehmen hat für diese Investition über den Siempelkamp-Geschäftszweig Gebrauchtmaschinen eine Form- und Pressenlinie gekauft, die zuletzt im Werk Asan der Dongwha Holdings Group, Seoul/Südkorea, produziert hatte.

Kastamonu hat mit dem Ende Mai in Alabuga in Betrieb genommenen Werk erstmals eine MDF/HDF-Investition im Ausland umgesetzt. Die erste Platte wurde am 30. Mai produziert. Die von der Siempelkamp-Gruppe gelieferte Produktionslinie soll mit einer kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 9 ft x 55,3 m nach aktuellen Angaben von Kastamonu eine Produktionskapazität von rund 565.000 m³/Jahr erreichen; zuvor hatte das Unternehmen eine Jahreskapazität von rund 475.000 m³ genannt. Siempelkamp hatte bei der Bekanntgabe des Auftrags im Mai 2012 die Jahreskapazität dagegen mit rund 630.000 m³/Jahr angegeben. Im Bereich Weiterverarbeitung wurden in dem Werk bereits in der ersten Investitionsstufe auch ein Vits-Imprägnierkanal und zwei Wemhöner-Kurztaktpressen installiert. Diese Anlagen sind fast zeitgleich mit der Rohplattenlinie angelaufen; die Laminatbodenproduktion folgte knapp zwei Monate später.

Bis Anfang 2016 laufen drei weitere Anlagen an

Mit den im Verlauf der letzten Monate von Çamsan Entegre und der Starwood Orman Ürünleri Sanayi A.S., Inegöl, platzierten Anlagenbestellungen gibt es inzwischen auch wieder zwei Neuprojekte für türkische Standorte. Darüber hinaus wird die Kronospan-Gruppe die im Juni erworbenen Produktionsanlagen aus dem Anfang März von der Binder-Gruppe, Fügen/Österreich, endgültig stillgelegten MDF-Werk Hallein zu ihrer türkischen Mehrheitsbeteiligung SFC Entegre Orman Urunleri Sanayi ve Ticaret A.S., Kastamonu, verlagern. MDF Hallein hatte mit einer 9 ft breiten und 34,7 m langen kontinuierlichen Presse zuletzt eine Jahreskapazität von rund 280.000 m³ erreicht.

Starwood will am Standort Inegöl neben den dort bereits laufenden zwei kontinuierlichen Spanplattenanlagen und einer MDF/HDF-Dünnplattenlinie eine weitere MDF/HDF-Anlage installieren. Damit wird ein bereits vor einigen Jahren geplantes Projekt, das dann aufgrund der schwieriger werdenden Marktsituation zurückgestellt worden war, wieder aufgenommen. Die im September bei der Siempelkamp-Gruppe bestellte Produktionslinie, die mit einer kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 7 ft x 55,3 m auf eine Produktionskapazität von rund 460.000 m³/Jahr ausgelegt ist, soll im März 2016 anlaufen. In einem nächsten Schritt sollen dann auch Beschichtungskapazitäten aufgebaut werden; die endgültigen Investitionsentscheidungen stehen aber noch aus.

Çamsan Entegre hat im August die ersten Anlagen für die bereits seit längerer Zeit geplante zweite MDF/HDF-Linie am Standort Hendek-Sakarya/Adapazari bestellt. Die von Siempelkamp gelieferte kontinuierliche Presse in den Abmessungen 7 ft x 48,7 m ist in einem ersten Schritt auf eine Kapazität von rund 365.000 m³/Jahr ausgelegt, kann mit den bereits vorgesehenen Fundamenten zu einem späteren Zeitpunkt auf 55,3 m verlängert werden. Die der Presse vor- und nachgelagerten Bereiche wurden bereits auf die spätere Endkapazität ausgelegt. Die Inbetriebnahme der MDF/HDF-Anlage ist für Ende 2015 geplant. Mittelfristig will auch Çamsan Entegre die Weiterverarbeitungskapazitäten an dem Standort Hendek nochmals ausbauen.

Our world your style

Entdecken Sie alles, was Sie über Balterio-Laminatböden wissen möchten… und noch viel mehr

besuchen Sie uns HALLE 6 STAND C30 DOMOTEX

Hannover, Germany
17-20 january 2015

Scannen Sie für weitere Informationen

www.balterio.com

balterio

Stil. Qualität. Einfachheit.

WAKKENSTEENWEG 37B - B-8710 SINT-BAAFS-VIJVE - T. +32 56 62 80 81 - INFO@BALTERIO.COM

Weitere Produktionsverlagerungen in Richtung Osteuropa und Asien

Abwärtstrend im Parkettgeschäft hat sich auch 2014 fortgesetzt

Produktion und Verbrauch von Parkett und Holzfußboden in Europa werden voraussichtlich auch im Jahr 2014 unter den Vorjahreswerten bleiben. Der bereits seit einiger Zeit zu beobachtende Abwärtstrend hat sich nach Einschätzung von Verbänden und Unternehmen in den letzten Monaten weiter fortgesetzt.

Die insgesamt eher rückläufigen Absatzmärkte haben in Verbindung mit den weiter steigenden Importen und den teilweise eingeschränkten Exportmöglichkeiten in fast allen Märkten zu einer weiteren Verschärfung des Wettbewerbs geführt.

Zu dieser Entwicklung haben auch die weiter steigenden Importe aus Osteuropa und aus Asien beigetragen. In zunehmendem Umfang sind auch die europäischen Parkettherstellerr an diesen Mengenverschiebungen beteiligt. Verschiedene Unternehmen haben sich an ihren inländischen Produktionsstandorten auf höherwertige Produktvarianten konzentriert. Im Gegenzug werden Halbfabrikate oder einfachere bzw. arbeitsintensive Fertigprodukte bei osteuropäischen oder asiatischen Parkettherstellern zugekauft. Dieser Zukauf läuft entweder über Kooperationspartner, die im Lohn produzieren, oder über eigene Parkettwerke bzw. Mehrheitsbeteiligungen.

Die Produktionsverlagerung in Richtung Osteuropa wird durch die weiter fortschreitende Konsolidierung in der europäischen Parkettindustrie noch verstärkt. Im Verlauf der letzten zwei Jahre haben insbesondere die im Dezember 2012 bzw. im Mai 2013 aus Unternehmenszusammenschlüssen entstandenen Kährs Holding AB, Nybro/Schweden, und Bauwerk Boen Group, Wallisellen bei Zürich, entsprechende Maßnahmen umgesetzt. Die Kährs Holding hat Ende 2013 das zur Karelia-Upofloor Oy, Kuopio/Finnland, gehörende Parkettwerk in Kuopio stillgelegt und parallel dazu die Produktion im Werk Tuupaovaara auf die Saima-Produktlinie beschränkt. Alle anderen Karelia-Parkettbeläge werden seither in anderen Werken der Kährs Holding AB, unter anderem bei der LLC Karelia-Upofloor CIS in Maklino (Oblast Kaluga/Russland), hergestellt.

Bauwerk Boen hat bis Januar 2014 die Zweischichtparkett-Produktion bei der Bauwerk Parkett Ges.m.b.H., Salzburg/Österreich, und Ende Februar auch die Endfertigung von Dreischichtparkett in dem unter Boen Parkett Deutschland GmbH & Co. KG firmierenden Werk Mölln stillgelegt. In der Folge wurden die Produktionsanlagen aus beiden Werken zur Boen Lietuva UAB, Kietaviskes/Litauen, verlagert und dort im März bzw. im Mai wieder in Betrieb genommen. Mit diesen Maßnahmen wurde die Produktion von Dreischichtparkett und von Zweischicht-Standardprodukten auf das litauische Werk konzentriert; der Bauwerk-Produktionsstandort St. Margrethen/Schweiz bleibt dagegen auf Zweischicht-Premiumprodukte ausgerichtet.

Die zum 21. Februar abgeschlossene Übernahme des tschechischen Parkettherstellers Magnum Parket a.s., Vyškov, durch die zum Geschäftsbereich „Laminate & Wood“ der Mohawk Industries Inc., Calhoun/Georgia, gehörende Unilin bvba, Wielsbeke/Belgien, ist ein weiteres Beispiel für die Produktionsverlagerung in Richtung Osteuropa. Mohawk und Unilin hatten bereits seit mehreren Jahren die Möglichkeiten für die Übernahme eines europäischen Parkettwerkes geprüft und sich unter anderem auch an dem Verkaufsverfahren für die damals insolvente Parquets Marty S.A.S., Cuzorn/Frankreich, beteiligt. Marty war

Mit der Verlagerung der Produktionsanlagen aus den im ersten Quartal stillgelegten Werken Salzburg und Mölln hat die Bauwerk Boen Group den litauischen Standort Kietaviskes weiter ausgebaut. (Foto: Bauwerk Boen Group)

Kährs hat im Verlauf des dritten Quartals im Werk Nybro eine neue Fertigungsanlage in Betrieb genommen. Die dort produzierte Kollektion „Småland" soll die extern bezogenen Vintage-Kollektionen „Da Capo" und „Artisan" ergänzen. (Foto: Kährs)

im Juli 2011 dann allerdings von der Tarkett S.A., Nanterre/Frankreich übernommen worden. Tarkett hatte in der Folge die Marty-Produktion vorrangig auf dreischichtige Landhausdielen ausgerichtet. Trotz verschiedener Restrukturierungsmaßnahmen blieb der Standort Cuzorn auch unter Tarkett defizitär. Der Bodenbelagskonzern hat daher im ersten Halbjahr 2014 erneut nach einem Käufer für das Werk gesucht. Nach dem Scheitern dieser Bemühungen hat Tarkett Mitte September die Stilllegung des Werkes angekündigt.

Exporte nach China werden ausgebaut

Die Importe von Halbfabrikaten oder Fertigprodukten aus China sind im Verlauf des vergangenen Jahres ebenfalls weiter angestiegen. Diese Importe laufen vor allem über größere Importeure oder Handelsunternehmen; in den letzten Jahren sind aber auch europäische Parkettherstellerin das Importgeschäft eingestiegen. Einzelne Unternehmen hatten bereits vor längerer Zeit die Produktion von bestimmten Produktlinien zu asiatischen Produzenten ausgelagert. In Ansätzen lässt sich inzwischen ähnlich wie in Nordamerika allerdings auch wieder ein Gegentrend beobachten, indem zuvor nach China ausgelagerte Produktlinien wieder in europäische Werke zurückgeholt oder durch komplementäre Produkte aus europäischer Produktion ergänzt werden. Hintergrund sind zum einen technologische Weiterentwicklungen, durch die sich auch aufwändigere Produktionsverfahren mit vertretbaren Kosten in Europa umsetzen lassen. Zum anderen spielen die auch in China steigenden Personalkosten und der höhere logistische Aufwand beim Import aus Asien eine Rolle.

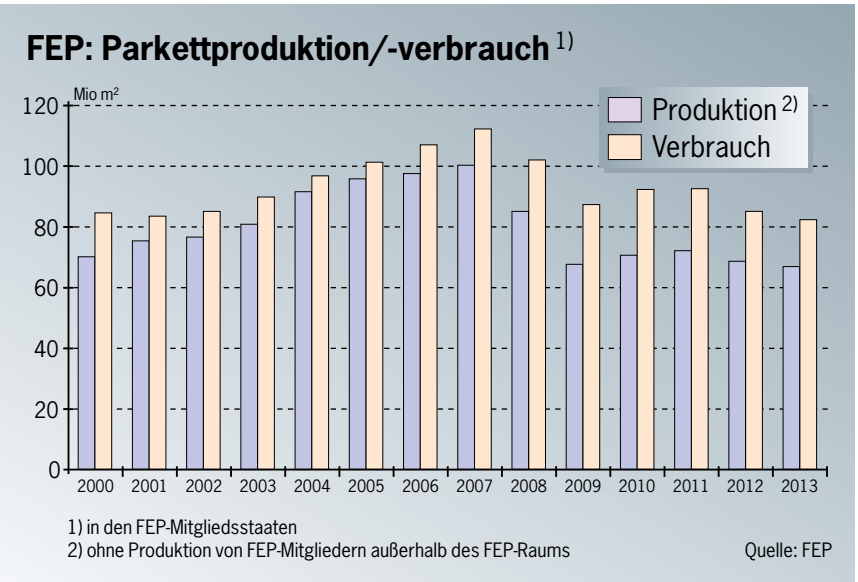
Das Exportgeschäft der europäischen Parkettindustrie hat sich auch im vergangenen Jahr uneinheitlich entwickelt. Nach Einschätzung der Föderation der Europäischen Parkettindustrie (FEP), Brüssel, haben sich auch die besser laufenden Märkte in Europa nach einem zufriedenstellenden Start im ersten Quartal im weiteren Jahresverlauf wieder abgeschwächt. Deutliche Rückgänge hat es in Frankreich und Italien gegeben.

Außerhalb Europas hat sich der bereits 2013 beobachtete Anstieg der Exporte nach China weiter fortgesetzt. Die dort ausschließlich auf das mittlere und obere Marktsegment ausgerichteten europäischen Parkettlieferanten konnten sich in der letzten Zeit zunehmend von dem auf den chinesischen Bodenbelagsmärkten bestehenden Wettbewerbsdruck absetzen. Nach Einschätzung verschiedener Unternehmen hat die Nachfrage nach importiertem Parkett stärker angezogen als der Gesamtmarkt. Diese Entwicklung wird unter anderem auf das anhaltende Wachstum der chinesischen Mittelklasse zurückgeführt, die auch insgesamt verstärkt Importprodukte nachfragt. Auch im Bereich Bodenbeläge können diese Produkte zu relativ guten Preisen abgesetzt werden; in einzelnen Segmenten des Parkettmarktes werden sogar höhere Preise als in Europa erzielt.

FEP sieht nur noch in Schweden leichtes Plus

Auf den europäischen Parkettmärkten hat sich die von der FEP im ersten Quartal 2014 beobachtete Stabilisierung in den folgenden Monaten nicht fortgesetzt. Damit zeichnet sich auch für das Gesamtjahr wieder eine rückläufige Entwicklung ab. Laut der in unregelmäßigen Abständen von der FEP erstellten Marktübersicht ist der Parkettabsatz in den ersten acht Monaten des laufenden Jahres in sechs der zwölf betrachteten Einzelmärkte gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurückgegangen. In fünf Märkten wurde zumindest das Vorjahresniveau erreicht. Damit hat der Board of Directors der FEP in seiner letzten Sitzung am 30. September nur noch für Schweden einen weiter anhaltenden Aufwärtstrend festgestellt.

Bei der letzten Marktanalyse waren Ende April noch für vier Märkte Absatzsteigerungen angenommen worden. In Österreich, Schweden und Norwegen hatte der Parkettabsatz im ersten Quartal nach FEP-Schätzungen jeweils um 1-2 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum zugelegt. Die Schweiz hatte sich mit einem Plus von 5 % noch besser entwickelt. Mit Deutschland, Belgien, den Niederlanden, Dänemark und Finnland waren fünf Märkte damals im Vorjahresvergleich stabil geblieben. In den drei südeuropäischen Märkten Frankreich, Spanien und Italien hatte es dagegen weitere Rückgänge gegeben. Für Frankreich war ein Absatzrückgang von 8-10 % gegenüber dem Vorjahr angenommen worden. Der Abwärtstrend auf dem italienischen Parkettmarkt hatte sich aus Sicht der FEP



weiter fortgesetzt; über das gesamte erste Quartal war der Parkettabsatz damit um rund 10 % zurückgegangen. In Spanien hatte es nach Einschätzung der FEP zwar nochmals ein Minus von 5 % gegeben, die Anzeichen für eine Stabilisierung hatten aber bereits im ersten Quartal zugenommen.

Gegenüber dem ersten Quartal hat sich die Marktsituation in den folgenden Monaten damit in sechs Märkten verschlechtert. In fünf Märkten ist der Trend gleich geblieben; lediglich in Spanien wurde eine leichte Verbesserung verzeichnet. In Deutschland hat der Parkettabsatz nach der eher stabilen Entwicklung in den ersten fünf Monaten im Juni, Juli und August wieder nachgegeben; kumuliert über die ersten acht Monate ergibt sich damit nach FEP-Schätzungen ein Minus von 1-2 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

Auch für die Niederlande geht die FEP wieder von einem leichten Rückgang aus, nachdem in den ersten Monaten des Jahres erstmals eine Stabilisierung beobachtet worden war. Der Parkettabsatz in Österreich liegt inzwischen rund 3 % unter dem Vorjahreswert. Für Finnland nimmt die FEP per Ende August einen Absatzrückgang von 5-7 % an. Erneut zweistellige Rückgänge gab es in Frankreich (-10 % bis -12 %) und Italien (-20 %). Für die Märkte Spanien, Dänemark, Belgien, Norwegen und die Schweiz geht die FEP von einem im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gleichbleibenden Parkettabsatz aus. Der schwedische Markt hat laut der aktuellen FEP-Marktübersicht dagegen auch im Zeitraum Januar bis August mit einem Plus von 3 % leicht zugelegt.

Verbrauchsrückgang blieb unter der Prognose

Im Gesamtjahr 2013 ist der Verbrauch von Parkett und Holzfußböden in den FEP-Ländern im Vergleich zum Vorjahr um 2,6 % auf 82,681 (2012: 84,888) Mio m² zurückgegangen. Mit diesem aus Meldungen der nationalen Verbände und von Mitgliedsunternehmen ermittelten Wert konnte die vom FEP Anfang Januar 2014 abgegebene Verbrauchsprognose leicht nach oben korrigiert werden. Damals war noch ein Rückgang um rund 5 % erwartet worden; nach -5,9 % im Jahr 2012.

Laut dem FEP-Jahresbericht hat der Parkettverbrauch im vergangenen Jahr in sieben der in der Statistik insgesamt 14 erfassten Länder bzw. Ländergruppen wieder zugelegt. 2012 waren nur Deutschland und Österreich im Plus; 2011 hatten sechs und 2010 acht Länder Verbrauchssteigerungen ausgewiesen. Im vergangenen Jahr wurden die höchsten Zuwächse in Ungarn (+62,0 %) und in Rumänien (+26,1 %) erreicht. In der Schweiz lag der Parkettverbrauch um 10,2 % über dem Vorjahreswert; geringere Zuwächse wurden für Dänemark/Finnland/Norwegen (+5,6 %), Tschechien (+3,6 %), Belgien (+1,4 %) und Österreich (+0,6 %) ermittelt. Die Niederlande (-0,7 %) und Schweden (-0,8 %) konnten das Vorjahresniveau beinahe halten.

In dem größten Einzelmarkt Deutschland, der in den Jahren 2010, 2011 und gegen den Trend auch 2012 jeweils zugelegt hatte, ist der Parkettverbrauch 2013 dagegen um 5,8 % zurückgegangen. In Italien (-4,9 %) und Frankreich (-7,4 %) gab der Parkettverbrauch in ähnlichem Umfang nach. Für Polen (-10,1 %) und Spanien (-14,3 %) mussten sogar zweistellige Verbrauchsrückgänge ausgewiesen werden. Damit entfielen 23,9 % des Parkettverbrauchs im FEP-Raum auf Deutschland, gefolgt von Frankreich mit 14,0 % und Italien mit 9,39 %. Die Ländergruppe Dänemark/Finnland/Norwegen (9,0 %) und Österreich (7,9 %) haben wieder die Plätze gewechselt. Schweden hat sich mit einem Anteil von 7,6 % erstmals vor Spanien geschoben, dessen Anteil am FEP-Gesamtverbrauch auf 6,8 % zurückgegangen ist.

Produktionsanstieg in Osteuropa

Die Parkettproduktion in den 14 FEP-Ländern ist 2013 um 1,8 % auf 67,027 (68,266) Mio m² zurückgegangen, nachdem sie 2012 bereits um 4,7 % nachgegeben hatte. Die von FEP-Mitgliedern außerhalb des FEP-Raums produzierten Mengen sind dagegen weiter angestiegen. Nach Schätzungen des FEP wurden in diesen osteuropäischen Ländern im vergangenen Jahr zusätzlich rund 10 (7) Mio m² hergestellt, so dass sich die FEP-Gesamtproduktion um 2,3 % auf 77,027 (75,266) Mio m² erhöht hat. Davon entfielen 78 % auf Mehrschicht-, 20 % auf Massiv- und 2 % auf Mosaikparkett.

Produktionszuwächse wurden im vergangenen Jahr in der Schweiz (+16,8 %), Ungarn (+6,3 %), den Niederlanden (+5,4 %), Rumänien (+3,0 %) und in Polen (+2,6 %) erreicht. Ungefähr auf Vorjahresniveau lag die Produktion in

Österreich (±0 %), Tschechien (±0 %), Deutschland (-0,2 %) und Spanien (-0,7 %). Stärkere Rückgänge gab es in Schweden (-3,3 %), Frankreich (-5,8 %), Italien (-10,5 %) und Belgien (-13,3 %). Für Dänemark/Finnland/Norwegen wurde sogar ein Produktionsrückgang von 22,6 % ausgewiesen. Polen hat mit einem Anteil von 19,8 % an der FEP-Gesamtproduktion seine Position als größtes Herstellerland ausgebaut, gefolgt von Deutschland mit 15,5 %, Schweden mit 13,1 %, Österreich mit 12,4 % und Frankreich mit 10,3 %.

VDP-Produktion ist um 8,2 % zurückgegangen

Der 2013 und im ersten Halbjahr 2014 beobachtete Abwärtstrend der deutschen Parkettproduktion hat sich auch im dritten Quartal 2014 fortgesetzt. Nach Angaben des Verbands der Deutschen Parkettindustrie (VDP), Bad Honnef, ist die Gesamtproduktion der 18 Mitgliedsunternehmen im Zeitraum Januar bis September gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 8,2 % auf 7,3 Mio m² zurückgegangen.

Im ersten Halbjahr hatte sich das Minus noch auf 7,8 % belaufen; damit waren in den ersten sechs Monaten insgesamt 5,025 Mio m² Mehrschicht- und Massivparkett produziert worden. Das erste Quartal war mit einem Rückgang um 0,5 % auf rund 2,70 Mio m² dagegen nur knapp unter dem Vorjahreswert geblieben. Für die einzelnen Quartale hat der VDP keine Produktionsmengen ausgewiesen. Bei Rückrechnung aus den kumulierten Zahlen ergeben sich für das zweite Quartal rund 2,325 Mio m² und für das dritte Quartal rund 2,275 Mio m². Damit lässt sich auch zwischen den einzelnen Quartalen ein Rückgang beobachten, der sich im Jahresverlauf allerdings deutlich verlangsamt hat.

Im Gesamtjahr 2013 hatte die Parkettproduktion der VDP-Betriebe laut den Anfang April veröffentlichten Zahlen um 5,3 % auf 10,715 Mio m² nachgegeben. Die Produktionsrückgänge gegenüber dem Vorjahreszeitraum hatten sich dabei im Jahresverlauf schrittweise reduziert (erstes Quartal -8,2 %, zweites Quartal -7,2 %, drittes Quartal -6,7 %, viertes Quartal +0,9 %). In diesem Jahr wurden für die einzelnen Quartale keine Veränderungsraten gegenüber dem Vorjahreszeitraum angegeben.

Inzwischen geben auch Landhausdielen nach

Die Gesamtproduktion von Mehrschichtparkett (zwei- bzw. dreischichtiges Fertigparkett, zwei- bzw. dreischichtige Landhausdielen) hat sich über die ersten drei Quartale mit einem Minus von 8,1 % auf 7,1 Mio m² in ähnlichem Umfang reduziert wie die Parkettproduktion insgesamt. Für Massivparkett hat der VDP in seiner verbandsinternen Produktionsumfrage einen Rückgang um 10,6 % auf 239.000 m² ermittelt. Dabei ist es sowohl bei Mehrschicht- als auch bei Massivparkett in den einzelnen Sortimentsgruppen fast durchgehend zu Rückgängen gekommen. Ausgehend von einem relativ geringen Niveau haben lediglich die Produktionszahlen von Stabparkett und zweischichtigen Landhausdielen zugelegt.

Im ersten Halbjahr hatte die Produktion von Mehrschichtparkett um insgesamt 7,7 % auf 4,854 Mio m² nachgegeben. Bei dreischichtigen Landhausdielen war es nach dem über einen längeren Zeitraum anhaltenden Anstieg erstmals wieder zu einem leichten Rückgang um 3,3 % gekommen. Die Produktion von zwei-/dreischichtigem Fertigparkett hatte in den ersten sechs Monaten mit einem Minus von 11,6 % sogar zweistellig nachgegeben. Die Gesamtproduktion von Massivparkett war per Ende Juni um 10,9 % zurückgegangen.

Der VDP hat bei der Vorstellung der Produktionszahlen für die ersten drei Quartale darauf hingewiesen, dass sich Produktion und Umsatz der VDP-Mitglieder im bisherigen Jahresverlauf gegensätzlich entwickelt haben; der bereits seit einiger Zeit zu beobachtende Trend hat sich damit weiter fortgesetzt. Während die Produktionsmengen auch weiterhin unter den Vorjahreswerten bleiben, ist der Gesamtumsatz der Branche zumindest leicht gestiegen. Hintergrund sind Verschiebungen im Produktmix zu höherwertigen Varianten, insbesondere der noch immer anhaltende Trend zu mehrschichtigen Landhausdielen, sowie der weiter steigende Handelsumsatz der Parkettthersteller. Zahlreiche Parkettthersteller haben im Verlauf der letzten Jahre vor allem im asiatischen Raum zugekaufte Produktlinien aufgenommen, um das selbst produzierte Angebotsprogramm zu ergänzen. Diese zugekauften Mengen werden zum Teil direkt weiterverkauft; einzelne Parkettthersteller nehmen allerdings auch noch zusätzliche Verarbeitungsschritte, wie zum Beispiel die Oberflächenbearbeitung vor.

Parquet business suffered another setback in 2014

European parquet and wooden flooring production and consumption will likely fall short of last year's level in 2014 as well. The longstanding downward trend has remained in place over the past few months, according to associations and companies. Slower sales markets on the whole have combined with rising imports and sometimes limited export opportunities in nearly all markets, heating up competition even further. Mounting imports from Eastern Europe and Asia have also played a part. European parquet manufacturers have been increasingly involved in these volume shifts. Several companies have focused on making higher-quality products at their domestic manufacturing sites. In return, they are buying semi-finished products or simple or labour-intensive finished products from Eastern European or Asian parquet manufacturers. The European parquet industry has encountered mixed trends in exports over the past year too. The FEP believes that markets faring better in Europe have cooled during the year after a satisfactory kick-off in the first quarter. Sharp downturns have emerged in France and Italy. Outside Europe, the upswing in exports to China seen back in 2013 has continued.

Leichtes Wachstum auf dem deutschen Markt wird vor allem über Importe abgedeckt

Fensterabsatz steigt erneut langsamer an als erwartet

Der Fensterabsatz in Deutschland wird voraussichtlich auch 2014 unter den im Frühjahr veröffentlichten Prognosen bleiben.

In der in Zusammenarbeit mit dem Marktforschungsinstitut Heinze GmbH, Celle, regelmäßig aktualisierten Marktstudie hatten die vier Branchenverbände VFF (Verband Fenster + Fassade, Frankfurt), Pro-K (Industrieverband Halbzeuge und Konsumprodukte aus Kunststoff, Frankfurt), FV S+B (Fachverband Schloss- und Beschlagindustrie, Velbert) und BF (Bundesverband Flachglas, Troisdorf) im März für das laufende Jahr noch einen Anstieg um 4,7 % auf 13,9 Mio Fenstereinheiten (eine Fenstereinheit FE=1,69 m²) für möglich gehalten. Inzwischen gehen die Verbände allerdings nur noch von einem Marktwachstum um 2,7 % auf 13,5 (2013: 13,1) Mio FE aus. 2015 soll der deutsche Markt laut den von Heinze auf der VFF-Fachtagung „Statistik und Markt“ am 25. September in Frankfurt vorgestellten Zahlen um weitere 3,0 % zulegen, womit das eigentlich schon für dieses Jahr erwartete Absatzvolumen von 13,9 Mio FE erreicht werden könnte.

Die im Jahr 2000 noch erreichten 19,6 Mio FE werden aber auch weiterhin deutlich verfehlt. In den folgenden Jahren war der deutsche Fensterabsatz bis zum Jahr 2005 um insgesamt 40,8 % auf 11,6 Mio FE zurückgegangen. Nach einem kurzen Zwischenhoch 2006 war der Markt im folgenden Jahr erneut zurückgegangen, hat sich seither aber schrittweise erholt. Nach geringeren Zuwachsraten in den letzten drei Jahren wird der deutsche Markt 2014 wieder etwas stärker zulegen. Das erwartete Marktwachstum wird nach Einschätzung von Heinze allerdings in erster Linie über steigende Importe, insbesondere aus Polen, abgedeckt. Der Absatz deutscher Fensterhersteller wird dagegen eher stabil bleiben oder nur leicht steigen.

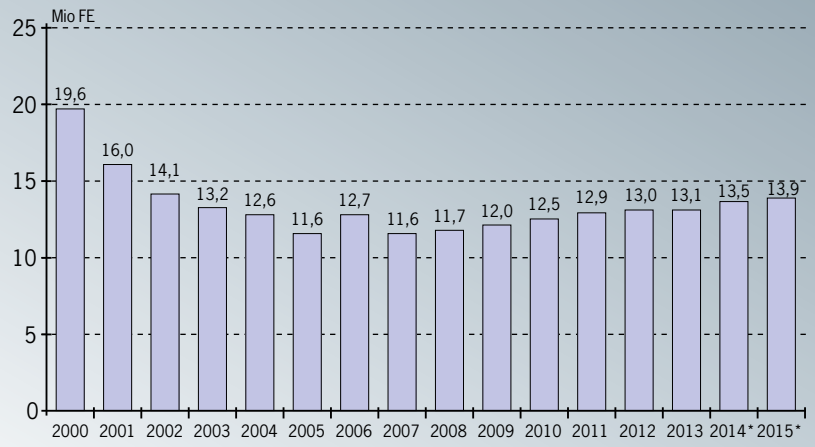
Neubau legt stärker zu als der Renovierungsbereich

Der Neubau wird sich mit einem erwarteten Absatzplus um 2,9 % auf 5,3 (5,2) Mio FE im laufenden Jahr wie erwartet stärker entwickeln als der Renovierungsbereich, der um 2,5 % auf 8,1 (7,9) Mio FE zulegen soll. Damit wird sich der Anteil des Neubaus am gesamten Fensterabsatz auf 39,3 % erhöhen; in die Renovierung bzw. in die energetische Sanierung gehen dementsprechend 60,7 %. Dieser Trend soll sich dann mit +3,5 % auf 5,5 Mio FE im Neubau und +2,7 % auf 8,4 Mio FE in der Renovierung auch im kommenden Jahr fortsetzen.

Die sowohl in diesem Jahr als auch 2015 erwarteten Absatzsteigerungen sind ausschließlich auf den Wohnbau zurückzuführen. Dort soll der Fensterabsatz 2014 um 4,2 % auf 8,8 (8,5) Mio FE und 2015 um weitere 4,7 % auf 9,2 Mio FE steigen. Dabei gibt es allerdings relativ große regionale Unterschiede. Überproportionale Zuwächse wurden in den letzten drei Jahren vor allem in Berlin, Nordrhein-Westfalen und im nördlichen Baden-Württemberg verzeichnet, während zum Beispiel Thüringen und Nordbayern deutlich hinter anderen Regionen zurückbleiben. Im Nichtwohnbau zeigt sich auf dem Gesamtmarkt dagegen eher eine Stagnation. Im laufenden Jahr wird dort mit einem leichten Absatzrückgang um 0,1 % auf 4,7 (4,7) Mio FE gerechnet, für 2015 wird ein noch etwas stärkeres Minus von 0,3 % auf 4,6 Mio FE vorhergesagt. Damit werden 2014 voraussichtlich 65,2 % der in Deutschland abgesetzten Fenster in Wohngebäuden verbaut; in den Nichtwohnbau gehen 34,8 %.

Im Jahr 2000 waren im Bereich Renovierung/Sanierung in Deutschland noch 12,2 Mio FE verbaut worden. Damit war dieses Absatzsegment damals größer als der gesamte deutsche Fenstermarkt in den Jahren 2005, 2007, 2008 und 2009. In den Neubau waren im Jahr 2000 noch 7,4 Mio FE gegangen. Auf die Reno-

Deutschland: Entwicklung des Fensterabsatzes



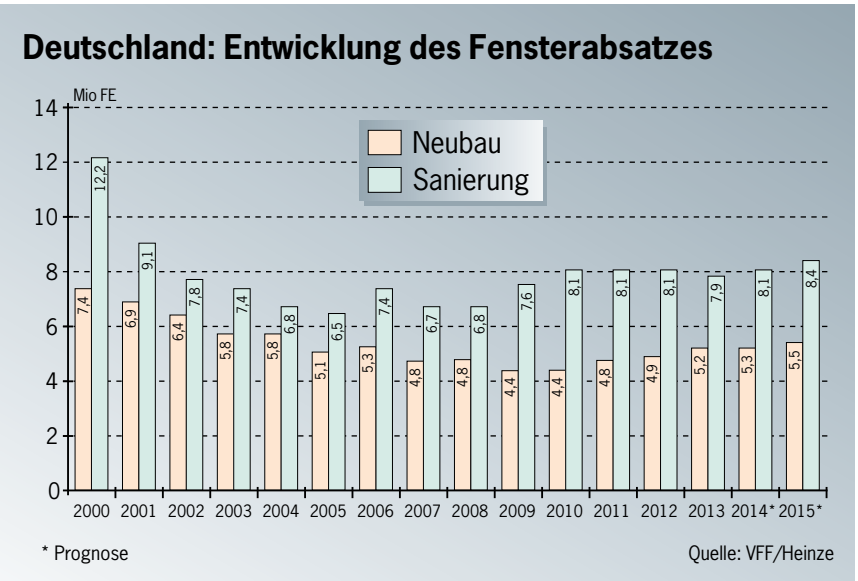
* Prognose

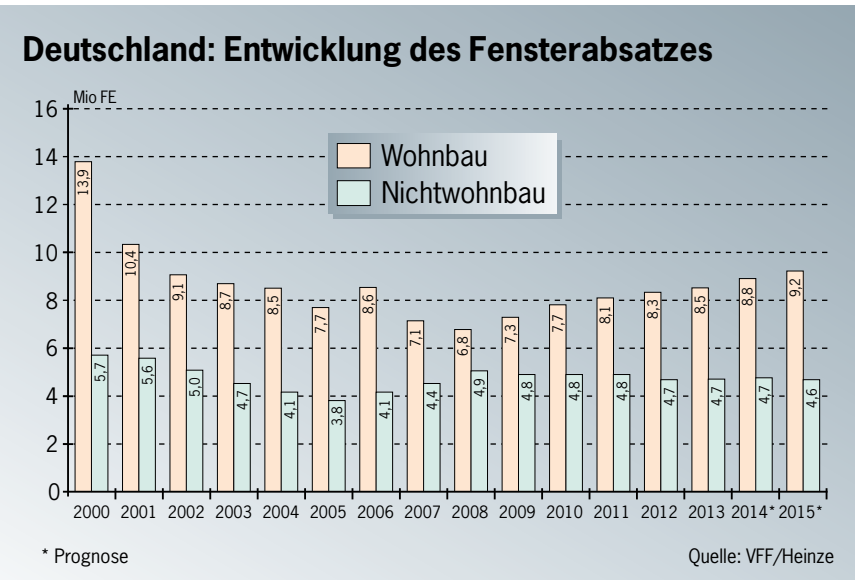
Quelle: VFF/Heinze

vierung/Sanierung waren damit 62,2 % und auf den Neubau 37,8 % entfallen. Beide Segmente hatten sich dann bis zum Jahr 2005 wie der Gesamtmarkt rückläufig entwickelt. Damit waren 2005 noch 6,5 Mio FE in der Renovierung/Sanierung und 5,1 Mio FE im Neubau abgesetzt worden. Der Renovierungsbereich hatte von 2000 bis 2005 deutlich stärker nachgegeben als das Neubaugeschäft, so dass sich der Anteil der in der Renovierung/Sanierung eingesetzten Fenstereinheiten an dem auf 11,6 Mio FE geschätzten Gesamtabsatz bis zum Jahr 2005 auf 56,0 % reduziert hatte.

In den folgenden Jahren ist der Fensterabsatz in der Renovierung/Sanierung dann aber wieder stärker gestiegen, bevor er sich von 2010 bis 2012 auf einem gleichbleibenden Niveau von 8,1 Mio FE stabilisiert hat. 2013 gab es einen leichten Rückgang auf 7,9 Mio FE, für 2014 werden wieder 8,1 Mio FE erwartet. Der Neubaubereich hatte nach einem kurzen Anstieg im Jahr 2006 in den folgenden Jahren dagegen weiter nachgegeben und 2009 bzw. 2010 mit jeweils 4,4 Mio FE seinen Tiefpunkt erreicht. Seit 2011 zieht der Fensterabsatz im Neubau aber wieder kontinuierlich an.

Bei der Verteilung des Fensterabsatzes auf die Bereiche Wohnbau und Nichtwohnbau zeigt sich eine ähnliche Entwicklung. Von dem für das Jahr 2000 angenommenen Gesamtabsatz von 19,6 Mio FE waren 13,9 Mio FE bzw. 70,9 % auf den Wohnbau und 5,7 Mio FE bzw. 29,1 % auf den Nichtwohnbau entfallen. Bis zum Jahr 2005 ist der Fensterabsatz im Wohnbau dann auf 7,7 Mio FE zurückgegangen, womit sich der Anteil am gesamten Fensterabsatz von 11,6 Mio FE auf 66,4 % reduziert hat. Im Nichtwohnbau wurden 2005 noch 3,8 Mio FE verbaut. Nach einem Anstieg im Jahr 2006 hatte sich das Wohnbaugeschäft in den Jahren 2007 und 2008 erneut leicht rückläufig entwickelt, dann aber in den folgenden Jahren kontinuierlich angezogen. Der Bereich Nichtwohnbau hat sich bereits von 2005 bis 2008 durchgehend erholt und dann in den folgenden Jahren auf einem leicht reduzierten Niveau von 4,8 Mio FE stabilisiert. Ab 2012 soll der jährliche Fensterabsatz im Nichtwohnbau relativ konstant bei 4,7 Mio FE liegen.

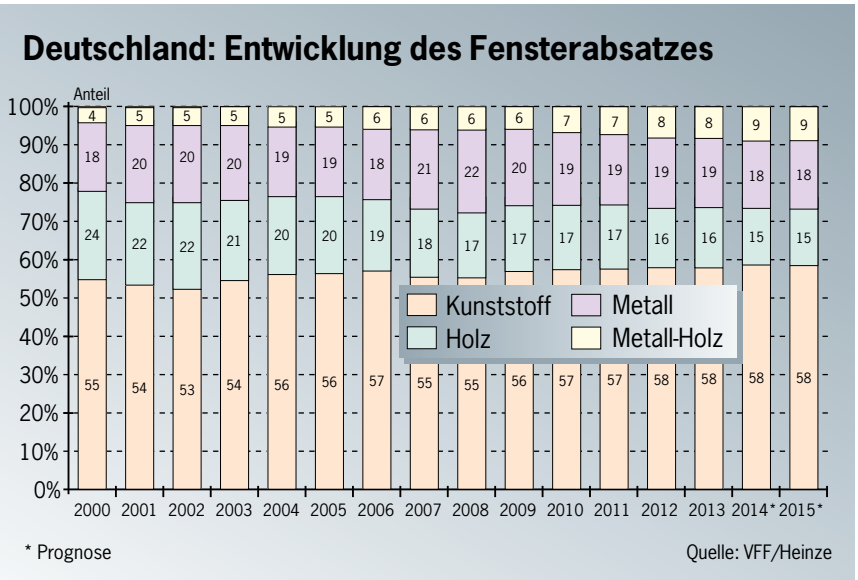




Anteil von Holzfenstern geht immer weiter zurück

Bei der Verteilung des Fensterabsatzes auf die einzelnen Rahmenmaterialien wird es nach Schätzungen von Heinze im laufenden Jahr kaum Veränderungen geben. Wie bereits 2012 und 2013 entfallen 58 (58) % des gesamten Fensterabsatzes auf Kunststofffenster. Der Anteil von Holzfenstern wird leicht auf 15 (16) % zurückgehen. Für Metallfenster wird ebenfalls ein leichter Rückgang auf 18 (19) % vorhergesagt, wogegen Holz-Metall-Fenster auf 9 (8) % zulegen sollen. Im kommenden Jahr wird mit einer gleichbleibenden Verteilung gerechnet.

Bei einer längerfristigen Betrachtung fällt der immer geringer werdende Anteil von reinen Holzfenstern auf. Im Jahr 2000 waren noch 24 % des gesamten Fensterabsatzes auf Holzfenster entfallen; seither sind neun Prozentpunkte verloren gegangen. Der im Jahr 2000 mit 55 % angenommene Anteil von Kunststofffenstern hat sich leicht erhöht. Bei Metallfenstern hat es nur wenige Veränderungen gegeben; deren Anteil hatte bereits im Jahr 2000 bei 18 % gelegen und seither in einzelnen Jahren immer



nur leichte Ausschläge nach oben gezeigt. Deutlich zugelegt haben dagegen Holz-Metall-Fenster. Ausgehend von den im Jahr 2000 ermittelten 4 % hat sich der Anteil kontinuierlich erhöht und inzwischen mehr als verdoppelt.

Zahlen für Außentüren wurden auch korrigiert

Auch bei Außentüren wurden die im Frühjahr abgegebenen Prognosen in der neuen Studie leicht nach unten korrigiert. Im März waren die vier Verbände und Heinze für das Jahr 2013 noch von einem Absatzplus von 2,0 % auf 1,327 Mio Stück ausgegangen. Für 2014 war damals eine Steigerung um weitere 4,4 % auf 1,385 prognostiziert worden. Nach der im September aktualisierten Studie konnte der Gesamtabsatz auf dem deutschen Außentürenmarkt im vergangenen Jahr dagegen nur leicht auf 1,309 (2012: 1,301) Mio Stück verbessert werden. Für das laufende Jahr wird mit einem Plus von 3,2 % auf 1,352 Mio Stück gerechnet. 2015 soll der Absatz noch stärker um 3,6 % auf 1,401 Mio Stück anziehen.

Insgesamt hat der deutsche Außentürenmarkt in den letzten zehn Jahren geringere Schwankungen gezeigt als der Markt für Fenster. Bis 2008 hatte sich der Außentürenabsatz eher uneinheitlich entwickelt. Ausgehend von den damals erreichten 1,115 Mio Stück hatte der Außentürenabsatz in den folgenden Jahren wieder schrittweise angezogen. Das von 2009 bis 2011 etwas stärkere Wachstum hatte sich 2012 und 2013 allerdings wieder abgeflacht.

Roto rechnet 2015 mit weiteren Rückgängen

Der Baubeschlaghersteller Roto Frank AG, Leinfelden-Echterdingen, schätzt die von den vier Branchenverbänden veröffentlichte Marktstudie wie bereits im Vorjahr als zu optimistisch ein. Das Unternehmen geht auch für 2014 für den deutschen Markt von geringeren Zuwachsraten aus. Dieses Wachstum wird aus Sicht von Roto Frank ausschließlich durch die auch weiterhin stark steigenden Fenster- und Türenimporte, insbesondere aus Polen, getragen. Der deutsche Herstellermarkt wird im laufenden Jahr dagegen voraussichtlich um 6-8 % unter dem Vorjahreswert bleiben.

Auch in Großbritannien und in der Schweiz haben die Importe nach Einschätzung von Roto Frank weiter zugenommen. Deutliche Absatzeinbußen hat es im laufenden Jahr in Frankreich und in Italien gegeben, der spanische Markt hat sich dagegen auf dem inzwischen erreichten Niveau stabilisiert. Der polnische Inlandsmarkt ist nach Einschätzung von Roto Frank um rund 10 % zurückgegangen; die dennoch deutlich steigende Fenster- und Türenproduktion wird in immer stärkerem Umfang exportiert. Für den durch die Ukraine-Krise, die Sanktionen und die ungünstige Wechselkursentwicklung beeinträchtigten russischen Markt werden ebenfalls zweistellige Einbußen angenommen.

Die europäischen Fenster- und Türenmärkte haben damit nach Einschätzung von Roto Frank insgesamt noch stärker nachgegeben als zu Jahresbeginn erwartet worden war. Die in Großbritannien, in Deutschland und in der Schweiz erreichten leichten Absatzsteigerungen wurden durch die zum Teil deutlichen Einbußen in Süd- und Osteuropa überkompensiert.

Window sales not rising as much as expected

German window sales are poised to end the year lower than had been projected this spring. In a regularly updated market study, four industry associations VFF, Pro-K, FV S+B and BF raised the prospect of a 4.7 % hike in sales to 13.9 million window units (one window unit or WU =1.69 m²) this year back in March. However, the organisations now believe that the market will grow by just 2.7 % to 13.5m (2013: 13.1m) WU. Statistics from Heinze unveiled at the VFF Conference "Statistics and the Market" in Frankfurt on 25 September indicate that the German market will increase by another 3.0 % in 2015, bringing sales to the level of 13.9m WU that was originally expected this year. However, sales will remain well below 2000's level of 19.6m WU. German window sales had tumbled by 40.8 % up to 2005 when they landed at 11.6m WU. After a temporary spike in 2006, the market weakened in the next year but has since staged a gradual recovery. The German market is set to enjoy somewhat stronger growth this year after minor improvements over the past three years. However, Heinze believes that the projected market growth will primarily be served by rising imports, notably from Poland. German window manufacturers will tend to experience stable or only slightly higher sales.

Designboden Silent Touch™ –
Die Summe aller Böden.

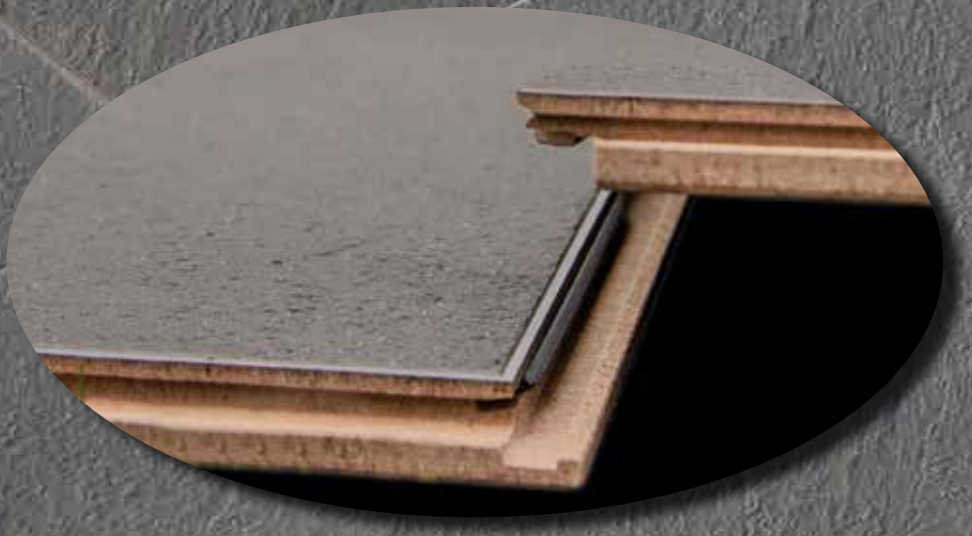
MEISTER

Warm und schön wie Holz, pflegeleicht wie Laminat, außerdem ohne Weichmacher und besonders renovierungsfreundlich – kein Märchen, sondern ein echter Wohntraum. Die Bodeninnovation Silent Touch macht Lust aufs Wohnen und dabei auf ganzer Linie eine gute Figur. Von echt natürlich bis etwas ungewöhnlich bieten 18 Trend-Dekore variantenreiche optische Vielfalt. Mit nur 5 mm Aufbauhöhe, aber großzügigem Landhausdielenformat macht Silent Touch sich rank und schlank und lässt sich per Multiclic einfach und sicher klickverlegen.

100 PRO VOM FACH | Hersteller Handel Handwerk

Räume voller Leben.

Välinge Innovation
Your partner in flooring technology



5G Licensed by Välinge

The world standard in locking, for a faster, easier and more robust floor installation

nadura

Natural and durable flooring, emulating nature with authentic 3D textures and outstanding performance

DOMOTEX
Hannover, Germany
17-20 January 2015
Hall 9 | Stand D13

www.valinge.se | Tel: +46 (0)42 23 87 46 | info@valinge.se