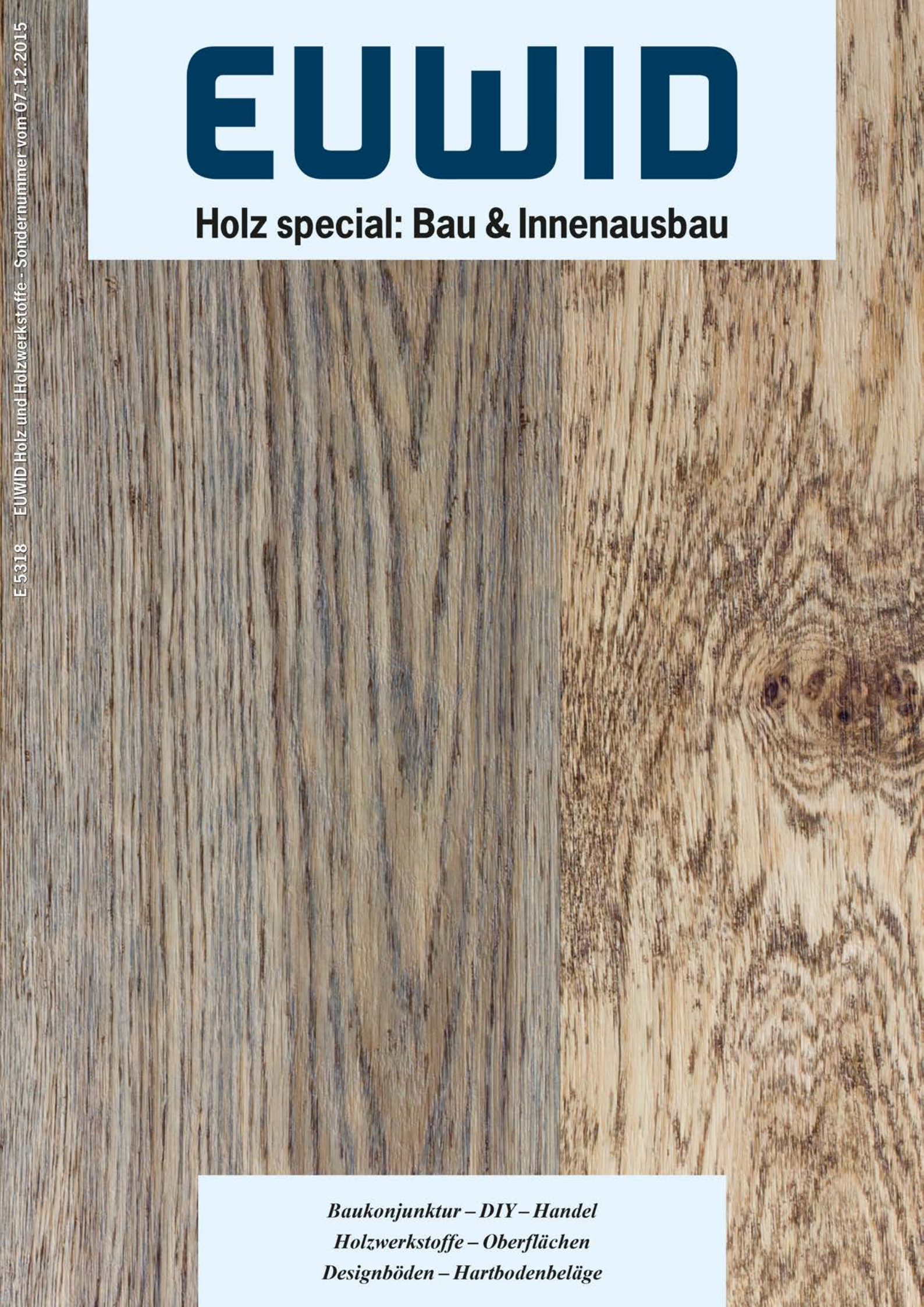
E 5318 EUWID Holz und Holzwerkstoffe - Sondernummer vom 07.12.2015

EUWID

Holz special: Bau & Innenausbau



Baukonjunktur – DIY – Handel
Holzwerkstoffe – Oberflächen
Designböden – Hartbodenbeläge

Erfolg ist kein Zufall, sondern Ergebnis konsequenter Arbeit.

Professionalität

Ein Melaminfilm, der genau Ihren Anforderungen entspricht, braucht ein entsprechendes Team, das ihn Wirklichkeit werden lässt.

schattdecor Wir machen Dekore erfolgreich.

Aufholjagd

Nach einem eher schwachen Jahresbeginn haben sich die Konjunkturdaten in der Holzwerkstoff- und Bauelementindustrie sowie in den zugehörigen Handelssegmenten im Verlauf des Jahres 2015 wieder schrittweise erholt. Das zweite Halbjahr ist in vielen Bereichen relativ stabil gelaufen. Mit den günstigen Witterungsbedingungen hat sich das Geschäft auch im Herbst kaum abgeschwächt. In den nächsten Monaten wird in vielen Fällen mit einem konstanten Geschäftsverlauf gerechnet. Die Diskussionen über die möglichst schnelle Bereitstellung von Flüchtlingsunterkünften, die sich auch schon in der Umsetzung erster Projekte niederschlägt, könnten im Holzbau und den betroffenen Zulieferbranchen zu zusätzlichen Auftragsimpulsen führen. Der tatsächliche Bedarf lässt sich bislang nur schwer abschätzen, dennoch wird vereinzelt auch schon von einer Sonderkonjunktur gesprochen.

Die in vielen baunahen Branchen im ersten Quartal verzeichneten Rückgänge waren unter anderem auch auf das hohe Vorjahresniveau zurückzuführen. Im Gegenzug hat sich die im zweiten und dritten Quartal erreichte Verbesserung zum Teil auch aus der Abschwächung im Vorjahreszeitraum ergeben. Die Umsatzentwicklung wurde im laufenden Jahr in verschiedenen Produktbereichen durch den rückläufigen Preistrend zusätzlich beeinträchtigt. Dennoch haben sich die kumulierten Absatz- und Umsatzzahlen im bisherigen Jahresverlauf wieder den Vorjahreswerten angenähert. Im Gesamtjahr wird dadurch in verschiedenen Bereichen wieder ein ähnliches Ergebnis wie 2014 erwartet.

Im Bereich Bodenbeläge wird die konjunkturelle Entwicklung zum Teil allerdings durch strukturelle Veränderungen überlagert. Mit dem anhaltenden Marktwachstum bei Designbelägen, das inzwischen auch die Zulieferbranchen zu Reaktionen zwingt, verliert unter anderem Laminatboden Marktanteile. Begünstigt durch die Wechselkursentwicklung können die Laminatbodenhersteller die daraus resultierenden Rückgänge zumindest teilweise durch höhere Exporte ausgleichen. Im Parkettbereich setzt sich die Produktionsverlagerung nach Osteuropa und der Ausbau des Handelsgeschäfts weiter fort. Die vorliegende Sonderausgabe „EUWID Holz special“ geht auf verschiedene dieser Themen ausführlicher ein.

Economic data for the wood-based panel and building elements industry and related trade segments have staged a gradual recovery during the course of 2015 after a rather slow start to the year. The second half of 2015 has been relatively stable in a number of areas. Favourable weather conditions have meant that business hardly dropped off in the autumn. Many insiders expect business to remain constant over the coming months. Discussions regarding the provision of refugee housing as quickly as possible are already leading to the first projects and might fuel an additional up-tick in orders for timber construction and related supplier industries. However, actual demand has been hard to assess to date, although there is already talk of an exceptional boom in a few cases.

The downturns recorded in many construction-related sectors in the first quarter were sparked by the high levels seen in 2014. By contrast, improvements in the second and third quarters were also partly due to the slump during the same period last year. The trend in revenues in a number of product sectors was further hampered by the downward trend in prices. Nonetheless, cumulative sales and revenues have come close to last year's level so far in 2015. A variety of sectors are thus expected to end the year with a similar outcome to 2014.

However, structural changes are sometimes overshadowing the economic growth in the flooring business. The sustained upswing in the design flooring market, which is now forcing a few supplier industries to respond, is taking market share away from laminate flooring. Laminate flooring manufacturers are also able to offset the associated decrease, at least in part, by exporting more thanks to the currency situation. The transfer of parquet manufacturing to Eastern Europe and increase in retail business are continuing. This special issue EUWID Holz special addresses a number of these topics in greater detail.

Messen & Termine **6-9**
Auf dem Wood Flooring Summit stellen gut 200 Unternehmen aus

Baukonjunktur **10-11**
Euroconstruct rechnet 2015 mit höheren Genehmigungszahlen

Handel **12-31**
DIY-Branche wird Prognose für Gesamtjahr wohl nicht erreichen
Große Baumarktketten haben Zahl ihrer Standorte gesteigert
Großteil der Baumax-Standorte wird als Baumarkt fortgeführt
Holzhandel hat Einbußen aus dem ersten Halbjahr aufgeholt
Konzentration im Holzhandel scheint sich zu beschleunigen

Holzbau **32-35**
Flüchtlingsunterkünfte werden im Holzbau zum Dauerthema

Holzwerkstoffe **36-51**
Steico fährt LVL-Produktion in Czarna Woda schrittweise hoch
OSB-Preise ziehen in Europa und in Nordamerika wieder an
Bis Mitte 2016 sollen zwei neue OSB-Anlagen in Betrieb gehen
Ainsworth-Erwerb hat Norbord zum größten Hersteller gemacht

Oberflächen **52-63**
DKB-Übernahme reduziert Zahl der freien Imprägnierer weiter
Oberflächenhersteller haben Angebotsprogramme erweitert

Bodenbeläge **64-73**
Mohawk hat rund 1,4 Mrd US$ für zwei Akquisitionen eingesetzt
Hersteller von Hartbodenbelägen erweitern ihr Angebotsprogramm

Laminatboden **74-87**
Abwärtstrend in Westeuropa hat sich 2015 wohl noch verstärkt
Laminatbodenexporte in die Türkei sind zurückgegangen
Nach Kastamonu und Egger will auch Yildiz Entegre investieren
Classen baut LLT-Kapazitäten in Baruth mit siebter Linie aus

Parkett **88-90**
FEP-Board sieht Stabilisierung auf Parkettmärkten in Europa

Titelabbildung:
Välinge Innovation

Impressum

Verlag
EUWID Europäischer
Wirtschaftsdienst GmbH, Gernsbach

Herausgeber
Andreas Ruf
(Chefredakteur)

Redaktion
Andreas Ruf (verantw.)

Schlussredaktion
Kerstin Wohlfeil
Elena Gross
Kristina Richter

Verlagsanschrift
EUWID Europäischer
Wirtschaftsdienst GmbH
Bleichstraße 20-22
D-76593 Gernsbach
Tel. 07224/9397-0
Fax 07224/9397-910
www.euwid.de
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 € 505,-
zzgl. MwSt. und Porto.

Nachdrucke und Vervielfältigungen nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages.

Einzelverkaufspreis: € 25,-

DOMOTEX

Geradewegs zum Erfolg

Aussteller aus aller Welt, alle wichtigen Geschäftspartner und aktuelle Trends – das und mehr erwartet Sie auf der DOMOTEX 2016. Besuchen Sie auch den Wood Flooring Summit, das Gipfeltreffen der Parkett- und Laminatbranche.

16.–19. Januar 2016
Hannover ▪ Germany

domotex.de

Alle Neuheiten auf einen Blick: Innovations@ DOMOTEX

Deutsche Messe

The World of Flooring DOMOTEX

Wegfall von vier großen Ständen kann durch mehrere Neuzugänge ausgeglichen werden

Auf dem Wood Flooring Summit stellen gut 200 Unternehmen aus

Die Deutsche Messe rechnet auf dem im Rahmen der Domotex im Januar 2016 zum dritten Mal veranstalteten Wood Flooring Summit mit rund 210 Ausstellern aus der Parkett- und Laminatbodenindustrie sowie aus angrenzenden Produktbereichen.

Damit soll die Ausstellerzahl des letzten, während der Domotex 2014 durchgeführten Wood Flooring Summit leicht übertroffen werden. Damals hatten sich inklusive Mitausstellern etwas über 190 Unternehmen beteiligt. Die Ausstellungsfläche soll ungefähr gleich bleiben. Das Fernbleiben von vier Unternehmen, die 2014 relativ große Stände belegt hatten, konnte durch verschiedene neue Aussteller insbesondere aus dem hochwertigen Parkettbereich weitgehend ausgeglichen werden. Die Halle 8 ist bereits seit einiger Zeit ausgebucht, im Randbereich der Halle 9 gibt es dagegen noch wenige freie Flächen.

Auch insgesamt hat die Domotex nach Aussage des Veranstalters Deutsche Messe AG einen relativ hohen Anmeldestand erreicht. An der vom 16. bis 19. Januar in Hannover stattfindenden Bodenbelagsmesse werden sich voraussichtlich rund 1.400 Unternehmen aus 60 Ländern beteiligen. Aus Deutschland hatten bis Mitte Oktober 167 Unternehmen fest gebucht. Die Türkei kommt mit 107 Ausstellern auf fast die gleiche Fläche. Nach der bis Mitte Oktober gebuchten Ausstellungsfläche liegt Indien mit 234 Unternehmen auf Platz drei, gefolgt von Belgien, China, den Niederlanden, dem Iran, Italien, Ägypten und der Schweiz. Mit der für das kommende Jahr in Aussicht gestellten Aufhebung der Wirtschaftssanktionen ist vor allem die Beteiligung von Bodenbelagsherstellern aus dem Iran deutlich gestiegen; Mitte Oktober lagen 35 feste Buchungen vor.

An der letzten, direkt vergleichbaren Domotex im Januar 2014 hatten sich laut der Messestatistik des Ausstellungs- und Messe-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft (AUMA), Berlin, insgesamt 1.341 Unternehmen beteiligt, von denen 211 aus Deutschland und 1.130 aus dem Ausland kamen. Die Bruttoausstellungsfläche war auf 174.100 m³ gestiegen, netto hatten die Aussteller 94.041 m² belegt. Bei Bereinigung um die Sonderschauflächen von 3.526 m² hatte sich eine vermietete Fläche von 90.515 m² ergeben, von denen 19.633 m² auf deutsche Unternehmen und 70.882 m² auf ausländische Aussteller entfallen waren. Der Veranstalter Deutsche Messe AG hatte auf der Domotex 2014 insgesamt 44.573 Besucher registriert, von denen 19.924 aus dem Inland und 24.649 aus dem Ausland gekommen waren.

Bei der letzten, turnusmäßig etwas schwächeren Domotex im Januar 2015 hatten 1.316 Aussteller insgesamt 85.406 m² gebucht. Davon waren 12.945 m² auf die 158 deutschen Aussteller und 72.461 m² auf die 1.158 internationalen Unternehmen entfallen. Die Beteiligung aus dem In- und Ausland hatte sich damit im Vergleich zur Vorveranstaltung gegenläufig entwickelt. Deutliche Unterschiede gab es auch bei den Besucherzahlen. Der Inlandsbesuch war im Januar 2015 gegenüber der Vorveranstaltung um fast ein Drittel auf 13.503 zurückgegangen, während aus dem Ausland mit 24.426 das Vorjahresniveau fast gehalten werden konnte. Im Januar 2016 rechnet die Deutsche Messe ähnlich wie 2014 wieder mit rund 44.000 Besuchern.

Die Unterschiede zwischen den geraden und den ungeraden Jahren sind in erster Linie auf den Zweijahresrhythmus des Wood Flooring Summit und auf die in

Parador und Haro werden sich aus verschiedenen Gründen nicht an dem nächsten Wood Flooring Summit beteiligen. (Foto: EUWID)

den Zwischenjahren stattfindende Bau in München zurückzuführen. Dadurch kommt es in den ungeraden Jahren zu einer deutlich geringeren Beteiligung aus der Parkett- und Laminatbodenindustrie.

Mehrere Neuzugänge aus der Parkettbranche

Mit der Tarkett S.A. (Paris), der Parador GmbH & Co. KG (Coesfeld), der Kaindl Flooring GmbH (Wals/Österreich) und der Hamberger Flooring GmbH (Rosenheim-Stephanskirchen) werden auf dem nächsten Wood Flooring Summit allerdings vier Unternehmen fehlen, die sich im Januar 2014 noch mit relativ großen Ständen in Halle 9 an dem letzten Wood Flooring Summit beteiligt hatten. Der Geschäftsbereich „Alsapan Flooring" der Espace Production International S.A. (EPI), Marlenheim/Frankreich, hat sich ebenfalls gegen eine erneute Teilnahme entschieden.

Der Tarkett-Konzern, der seine Messeaktivitäten zuletzt auch insgesamt auf den Prüfstand gestellt hat, wird parallel zur Domotex allerdings eine Kundenveranstaltung in Hannover durchführen. Parador hatte sich bereits im Frühjahr 2015 gegen eine erneute Beteiligung an dem Wood Flooring Summit entschieden. Das Unternehmen, das nach längerer Pause im Januar 2012 auf die Domotex zurückgekehrt war und 2014 mit 400 m² einen der größten Einzelstände belegt hatte, ist in diesem Jahr wieder auf ein Hausmesse-Konzept gewechselt. Die ursprünglich für den Herbst vorgesehenen Handelstage wurden Mitte November am Parador-Stammsitz Coesfeld durchgeführt. Der Verzicht von Hamberger ist dagegen auf das im kommenden Jahr anstehende 150jährige Firmenjubiläum zurückzuführen, das unter anderem mit einer Anfang Juni geplanten Kundenveranstaltung in Stephanskirchen gefeiert werden soll. Auf dem letzten Wood Flooring Summit hatte Hamberger noch einen rund 150 m² großen Stand belegt.

Die zur Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, gehörende Egger Retail Products GmbH (ERP) wird die erneute Domotex-Beteiligung dagegen mit einer Feier zu 20 Jahren Laminatbodenproduktion verbinden. Parallel dazu wird das Unternehmen auf dem rund 400 m² großen Stand in der Mitte der Halle 9 einen im Verlauf der letzten Monate neuentwickelten Designboden vorstellen. Noch größere Stände werden in der Halle 9 von den Unternehmen MeisterWerke Schulte GmbH (Rüthen-Meiste), der Krono-Gruppe Schweiz und der Classen-Gruppe (Kaisersesch) belegt. MeisterWerke stellt auf rund 550 m² aus, die beiden anderen Unternehmen kommen auf jeweils rund 500 m². Einen relativ kleinen Stand hat die auf spezielle Laminatboden ausgerichtete Falquon GmbH, Pritzwalk-Falkenhagen, gebucht. Weitere Laminatbodenanbieter in Halle 9 sind die BHK Holz- und Kunststoff KG, Büren, und die Holz-Dammers Moers GmbH (HDM), Moers.

Die türkische Laminatbodenbranche ist im kommenden Jahr mit der zur Turanlar Group, Samsun, gehörende Vezirköprü Orman Urunleri Ve Kagit San. A.S., Vezirköprü, und der AGT Ltd. STI., Antalya, auf dem Wood Flooring Summit vertreten. Die bislang vor allem auf Leisten und Profile ausgerichtete AGT war erst im vergangenen Jahr neu in die Laminatbodenproduktion eingestiegen.

Mit der Faus International Flooring S.L.U., Real de Gania, und der Flint Floor S.L.,

Messen 2016/2017

12.01.-16.01.2016	**Swissbau, Basel**
16.01.-19.01.2016	**Domotex, Hannover**
18.01.-24.01.2016	**IMM Cologne, Köln**
18.01.-24.01.2016	**Living interiors, Köln**
19.01.-21.01.2016	**Windows, Doors, Profiles, Kiew/Ukraine**
19.01.-22.01.2016	**International Builders' Show, Las Vegas/USA**
19.01.-22.01.2016	**International Surface Event, Las Vegas/USA**
27.01.-30.01.2016	**Casa, Salzburg/Österreich**
02.02.-05.02.2016	**Dach+Holz, Köln**
02.02.-05.02.2016	**Fimma/Maderalia, Valencia/Spanien**
09.02.-11.02.2016	**Surface Design Show, London/Großbritannien**
11.02.-14.02.2016	**Bauen+Wohnen, Salzburg/Österreich**
16.02.-19.02.2016	**Bautec, Berlin**
16.02.-19.02.2016	**ZOW, Bad Salzuflen**
24.02.-01.03.2016	**Int. Handwerksmesse, München**
25.02.-06.03.2016	**Batibouw, Brüssel/Belgien**
08.03.-10.03.2016	**Ecobuild, London/Großbritannien**
08.03.-11.03.2016	**Meble, Posen/Polen**
10.03.-13.03.2016	**House, Riga/Lettland**
16.03.-19.03.2016	**Holz-Handwerk, Nürnberg**
16.03.-19.03.2016	**Fensterbau/Frontale, Nürnberg**
22.03.-24.03.2016	**Domotex Asia/Chinafloor, Shanghai/China**
23.03.-26.03.2016	**China Building Decoration Fair, Shanghai/China**
28.03.-31.03.2016	**CIFM/Interzum Guangzhou, Guangzhou/China**
07.04.-10.04.2016	**Medwood, Athen/Griechenland**
12.04.-17.04.2016	**Salone Internazionale del Mobile, Mailand/Italien**
20.04.-22.04.2016	**Interstroyexpo, St. Petersburg/Russland**
23.05.-26.05.2016	**Domotex Turkey, Gaziantep/Türkei**
24.05.-28.05.2016	**Xylexpo, Mailand/Italien**
01.06.-04.06.2016	**WMF/WMA, Peking/China**
09.06.-11.06.2016	**Woodex, Johannesburg/Südafrika**
26.07.-29.07.2016	**Formobile, São Paulo/Brasilien**
24.08.-27.08.2016	**IWF, Atlanta/USA**
25.08.-27.08.2016	**DIY Homecenter Show, Tokio/Japan**
06.09.-09.09.2016	**ExpoDrev Russia, Krasnoyarsk/Russland**
08.09.-11.09.2016	**FMC China, Shanghai/China**
13.09.-16.09.2016	**Drema/Furnica, Posen/Polen**
18.09.-20.09.2016	**Flooring Show, Harrogate/Großbritannien**
21.09.-23.09.2016	**Interiors/Windows & Doors, Warschau/Polen**
27.09.-30.09.2016	**Woodworking, Minsk/Russland**
28.09.-01.10.2016	**Tekhnodrev, St. Petersburg/Russland**
02.10.-05.10.2016	**W16, Birmingham/Großbritannien**
11.10.-15.10.2016	**Holz, Basel/Schweiz**
18.10.-21.10.2016	**Sicam, Pordenone/Italien**
19.10.-22.10.2016	**Saie, Bologna/Italien**
22.10.-26.10.2016	**Intermob/Wood Machinery, Istanbul/Türkei**
24.10.-27.10.2016	**Lesdrevmash, Moskau/Russland**
15.11.-18.11.2016	**Equip'Baie, Paris/Frankreich**
14.01.-17.01.2017	**Domotex, Hannover**
16.01.-21.01.2017	**Bau, München**

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

Alle Angaben ohne Gewähr

Sant Fost de Campsentelles, werden auch zwei spanische Laminatbodenhersteller auf die Domotex kommen. Die Jiangsu Beier Decoration Materials Co. Ltd. und Jiangsu Lodgi Wood Industry Co. Ltd., beide mit Sitz in Changzhou/Provinz Jiangsu, werden die größten chinesischen Einzelstände in Halle 9 belegen. Darüber hinaus gibt es wieder einen größeren chinesischen Gemeinschaftsstand.

Die inzwischen in die Unilin bvba (Wielsbeke/Belgien) integrierte Spanolux div. Balterio N.V. (Sint-Baafs-Vijve/Belgien), die zur Beaulieu International Group BIG (Waregem/Belgien) gehörende Berry/Alloc Group (Menen) und die Chinafloors Timber Shanghai Co. Ltd., Shanghai/China, sind im Januar erneut in Halle 6 zu finden. Spanolux div. Balterio stellt damit in der Nähe von Unilin und der ebenfalls zu dem US-amerikanischen Bodenbelagskonzern Mohawk Industries Inc., Calhoun/Georgia, gehörenden International Vinyl Company N.V. (IVC Group), Avelgem/Belgien, aus. Chinafloors bzw. deren auf den europäischen Markt ausgerichtete Vertriebsgesellschaft Lamett Europe N.V., Deerlijk/Belgien, wollen ihren Fokus auf der nächsten Domotex stärker auf die in den letzten Jahren zusätzlich ins Angebotsprogramm aufgenommenen „Luxury Vinyl Tiles" (LVT) legen.

Neben Laminatboden-, Parkett- und Korkbodenherstellern wird in Halle 9 auch die Välinge Innovation AB, Viken/Schweden, vertreten sein. Mit über 200 m² wird das Unternehmen eine deutlich größere Fläche belegen als auf dem letzten Wood Flooring Summit.

Der Wegfall der vier größeren Aussteller in Halle 9 kann vor allem mit mehreren Neuzugängen bzw. Rückkehrern aus dem Parkettbereich ausgeglichen werden. Zu diesen Unternehmen gehören unter anderem die Bauwerk Parkett AG (St. Margrethen/Schweiz), Margaritelli Italia S.p.A. (Ponte S. Govanni/Italien), Jakob Schmid Söhne GmbH & Co. KG (Kippenheim), Scheucher Holzindustrie GmbH (Mettersdorf/Österreich) und Gazzotti S.p.A. (Trebbo di Reno/Italien). Der größte Parkettaussteller auf dem nächsten Wood Flooring Summit wird die schwedische Kährs Holding AB, Nybro, mit rund 300 m² sein. Die über die Bauwerk

Boen Group, Wallisellen/Schweiz, verbundenen Unternehmensbereiche Bauwerk und Boen werden auf separaten Ständen 210 m² bzw. 150 m² belegen und damit auf insgesamt rund 360 m² kommen. Mit den Unternehmen Gunreben GmbH & Co. KG (Strullendorf), Coswick Hardwood Inc. (Oakville/Ontario), Baltic Wood S.A. (Jaslo/Polen), Margaritelli, Jaso, Scheucher und Gazzotti gibt es in Halle 9 mehrere Parkettherstellerr mit Ständen zwischen 60 m² und 110 m². Auf rund 45 m² wird die Mafi ausstellen.

Aus dem Furnierbodenbereich werden unter anderem die Decospan-Gruppe, Menen/Belgien, und Golvabia AB, Anderstorp/Schweden, in Halle 9 ausstellen. Mit Abstand größter Korkbodenhersteller auf der Domotex wird erneut die Amorim Revestimentos S.A., São Paio Oleiros/Portugal, sein. Diesem Bereich sind zudem die Unternehmen Granorte Revestimentos de Cortiça Lda. (Rio Meão/Portugal), Corkart Industria de Cortiça Lda. (Vendas Novas/Portugal), Ziro (Kenzingen), KWG GmbH, (Schönau) und Li & Co. AG (Müstair/Schweiz) zuzurechnen.

Die Halle 8 ist wie bei den letzten zwei Wood Flooring Summits vor allem mit süd- bzw. südosteuropäischen Parkettherstellern sowie verschiedenen Importhandelsunternehmen aus dem Parkettbereich belegt. Darüber hinaus finden sich in der Halle auch zwei Gemeinschaftsstände von kroatischen und nordamerikanischen Parkettherstellern. In der mit rund 190 Ausstellern erneut voll belegten Halle 7 finden sich vor allem Hersteller von Leisten, Profilen, Dämmmaterialien, Spachtelmassen und Klebstoffen. Der österreichische Leistenhersteller Neuhofer Holz GmbH, Zell am Moos, wird mit 280 m² den größten Einzelstand belegen. Auf jeweils rund 180 m² werden die Karl Pedross AG, Latsch/Südtirol, und die Sörnsen Holzleisten GmbH, Süderbrarup, ausstellen.

LVT bzw. Designbeläge sind nach Aussage der Deutsche Messe AG auch auf der Domotex das am stärksten wachsende Produktsegment. Die Aussteller aus diesem Produktbereich sind in der vor allem auf elastische und textile Bodenbeläge ausgerichteten Halle 6 angesiedelt. Die mit Abstand größten Stände in dieser Halle werden mit jeweils rund 1.300 m² von der seit diesem Jahr zu dem US-amerikanischen Private Equity-Unternehmen Lone Star Global Acquisitions Ltd., Dallas/Texas, gehörenden Balta Industries Sint-Baafs-Vijve/Belgien, und der Beaulieu International Group (BIG), Waregem/Belgien belegt, die ihre Schwerpunkte eher in anderen Produktbereichen haben. Während diese beiden Gruppen jeweils eine zusammenhängende Fläche belegt haben, verteilen sich die zum Mohawk-Konzern gehörenden Unternehmen Unilin, Spanolux div. Balterio und IVC Group auf drei verschiedene Stände. Unilin und die IVC Group werden auf jeweils rund 480 m² ausstellen, Spanolux div. Balterio steuert weitere 270 m² bei. Damit kommen die drei Mohawk-Unternehmen in Summe ebenfalls auf fast 1.300 m².

Die nächstgrößeren Aussteller in Halle 6 sind die Windmöller Flooring Products GmbH, (WFP), Augustdorf, mit rund 530 m² und Chinafloors mit rund 280 m². Die ursprünglich vor allem auf Kork- und Bambusbodenbeläge ausgerichtete US Floors Inc., Dalton/Georgia, will mit der in Halle 6 gezeigten LVT-Produktlinie „COREtec Plus“ auch auf dem europäischen Markt Fuß fassen.

Domotex Moskau wurde ausgesetzt

Von den internationalen Domotex-Veranstaltungen liegt die vom 22. bis 24. März 2016 in Shanghai geplante Domotex Asia/Chinafloor trotz des flacher werdenden Wachstums auf dem chinesischen Markt weitgehend im Plan. Damit werden voraussichtlich mindestens die Vorjahreswerte erreicht. Nach einem fast kontinuierlichen Anstieg über die letzten Jahre hatten im März 2015 auf der bereits seit längerer Zeit größten Bodenbelagsmesse im asiatischen Raum insgesamt 1.275 (2014: 1.177) Unternehmen auf einer vermieteten Fläche von 64.115 (59.777) m² ausgestellt. Davon entfielen 48.778 (46.635) m² auf die 986 (924) chinesischen Aussteller. 289 (253) ausländische Aussteller hatten eine Nettofläche von 15.337 (13.152) m² belegt. Die Gesamtbesucherzahl war nach der Stagnation im Vorjahr wieder deutlich um 8,8 % auf 46.115 (42.386) gestiegen. Davon waren 34.741 (31.598) Besucher aus China und 11.374 (10.788) aus dem Ausland gekommen.

Die vor allem auf textile Bodenbeläge, Teppiche und die zugehörige Maschinentechnik ausgerichtete Domotex Turkey soll vom 23. bis 26. Mai 2016 zum zweiten Mal in Gaziantep durchgeführt werden. Trotz der Nähe zur türkisch-syrischen Grenze wird bislang an dem Termin festgehalten. An der diesjährigen Domotex Turkey hatten sich nach Angaben des Veranstalters Hannover Fairs Turkey vom 25. bis 28. Mai insgesamt 198 (2014: 159) Aussteller auf einer Fläche von 22.025 (22.725) m² beteiligt. Die zuletzt vom 1. bis 3. April 2014 durchgeführte Domotex Russia wurde wegen der schwierigen konjunkturellen Rahmenbedingungen dagegen ausgesetzt, bereits die in diesem Jahr vom 1. bis 3. April geplante Messe hatte nicht mehr stattgefunden.

Over 200 companies setting up stands at the Wood Flooring Summit

Deutsche Messe expects about 210 exhibitors from the parquet and laminate flooring industry and neighbouring product areas to set up stands at the Wood Flooring Summit, which will be held for the third time during the Domotex trade fair in January 2016. The number of exhibitors is thus to be slightly higher than at the last Wood Flooring Summit, which took place during the Domotex 2014 and welcomed a little over 190 firms including co-exhibitors. The exhibition area is to stay roughly the same. The absence of four companies that occupied relatively large stands in 2014 was largely offset by a number of new exhibitors, especially companies making high-quality parquet. Hall 8 has been booked up for some time, although there is still a little bit of free space left along the edges of Hall 9. On the whole, the organiser Deutsche Messe AG said that the Domotex had reached a relatively high level of bookings. The flooring trade fair, which is to take place from 16 to 19 January in Hanover, will likely have about 1,400 exhibitors from 60 countries.

In Deutschland verlagert sich der Wohnungsbau zu Mehrfamilienhäusern

Euroconstruct rechnet 2015 mit höheren Genehmigungszahlen

Nach Einschätzung des europäischen Bauforschungsnetzwerks Euroconstruct wird die Gesamtzahl der Wohnungsfertigstellungen in Europa im laufenden Jahr nochmals zurückgehen. Die Zahl der Genehmigungen soll dagegen weiter steigen, nachdem es bereits im vergangenen Jahr zu einem leichten Zuwachs gekommen war.

Im laufenden Jahr sollen in den 19 Euroconstruct-Ländern laut den auf der Euroconstruct-Sommerkonferenz am 12. Juni 2015 in Warschau/Polen aktualisierten Zahlen insgesamt 1,376 (2014: 1,395) Mio Wohnungen in neu errichteten Wohngebäuden (Ein-, Zwei- und Mehrfamilienhäuser) fertiggestellt werden. Damit wird es seit dem 2007 erreichten Höchstwert von 2,637 Mio zum achten Mal in Folge zu einem Rückgang kommen. Die von Euroconstruct auf der Sommerkonferenz 2014 in Oslo bereits für das vergangene Jahr erwartete Trendwende musste damit noch weiter nach hinten verschoben werden. Nach den aktuellen Einschätzungen von Euroconstruct sollen die Fertigstellungszahlen im kommenden Jahr erstmals wieder leicht auf 1,409 Mio steigen. 2017 werden dann insgesamt 1,454 Mio Fertigstellungen für möglich gehalten.

Nach den aktualisierten Zahlen wurden im vergangenen Jahr in den von Euroconstruct analysierten 15 westeuropäischen Ländern (EC-15) insgesamt 1,205 (1,247) Mio Wohnungen fertiggestellt. Für sieben Länder wurden Zuwächse ausgewiesen, in acht sind die Zahlen zurückgegangen. In

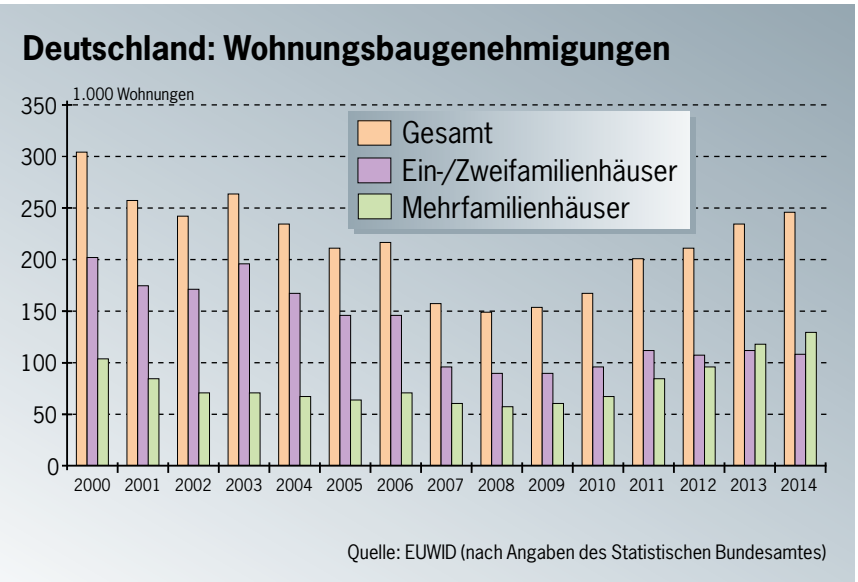
Euroconstruct-Länder: Fertigstellungen im Wohnungsbau*

(in 1.000 Einheiten)	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Belgien	45,8	54,5	56,0	52,5	47,9	42,7	46,4	42,1	44,4	45,7	45,5	46,4	44,8
Dänemark	26,0	31,0	29,0	26,0	18,0	9,0	12,0	14,5	15,0	13,6	12,3	13,5	14,2
Deutschland	225,0	219,8	185,3	152,3	136,5	140,1	161,2	176,6	188,4	216,1	225,0	240,0	240,0
Finnland	32,0	34,5	35,5	30,5	22,2	24,4	31,7	31,4	30,3	28,0	25,5	25,5	26,0
Frankreich	360,0	405,0	412,0	423,0	357,0	316,0	336,0	360,0	434,9	393,6	374,4	374,3	385,2
Großbr.	195,0	194,1	208,7	168,0	142,3	125,8	134,5	136,2	130,0	140,0	153,0	157,0	158,0
Irland	77,0	88,2	78,0	51,3	18,0	8,5	6,5	5,0	6,6	8,8	10,0	14,0	17,0
Italien	257,0	293,4	299,3	278,2	244,3	190,3	158,8	133,9	118,6	103,6	85,6	80,0	79,9
Niederlande	70,0	72,4	80,2	78,9	83,0	56,0	57,7	52,0	51,2	45,0	46,0	50,0	55,0
Norwegen	29,0	28,6	31,0	28,6	21,8	17,8	21,1	26,3	28,5	28,1	28,1	28,6	29,4
Österreich	42,5	43,0	44,0	46,6	42,8	39,7	38,4	40,1	41,2	42,9	45,1	46,4	47,5
Portugal	55,7	58,4	59,9	56,8	60,1	43,3	31,0	27,8	20,7	9,5	6,2	5,3	5,5
Schweden	33,9	32,4	36,3	35,3	20,3	20,7	28,2	27,0	26,0	36,0	43,1	44,4	45,8
Schweiz	37,9	42,0	42,6	44,2	39,7	43,3	45,7	41,6	46,4	46,8	46,5	46,3	46,2
Spanien	659,0	749,0	795,0	692,0	387,1	257,0	167,0	120,2	64,8	46,8	36,0	38,0	52,0
EC-15	**2.145,8**	**2.346,3**	**2.392,8**	**2.164,3**	**1.641,0**	**1.334,6**	**1.276,2**	**1.234,7**	**1.247,0**	**1.204,6**	**1.182,4**	**1.209,7**	**1.246,5**
Polen	115,0	114,2	133,8	165,2	160,0	135,7	131,1	152,4	145,1	143,4	145,0	149,0	155,0
Slowakei	15,0	14,4	16,5	17,2	18,8	17,1	14,6	15,3	15,1	15,0	15,5	15,9	16,2
Tschechien	33,0	30,2	41,6	38,4	35,5	36,5	28,6	29,4	25,2	23,9	23,9	24,7	25,8
Ungarn	38,0	33,9	36,2	36,1	32,0	20,8	12,5	10,6	7,3	8,4	9,5	10,0	10,0
EC-4	**201,0**	**192,7**	**228,1**	**256,9**	**249,3**	**210,1**	**186,9**	**207,7**	**192,7**	**190,7**	**193,9**	**199,6**	**207,0**
Gesamt	**2.346,8**	**2.539,0**	**2.620,9**	**2.421,1**	**1.890,3**	**1.544,7**	**1.463,1**	**1.442,4**	**1.439,7**	**1.395,2**	**1.376,3**	**1.409,3**	**1.453,5**

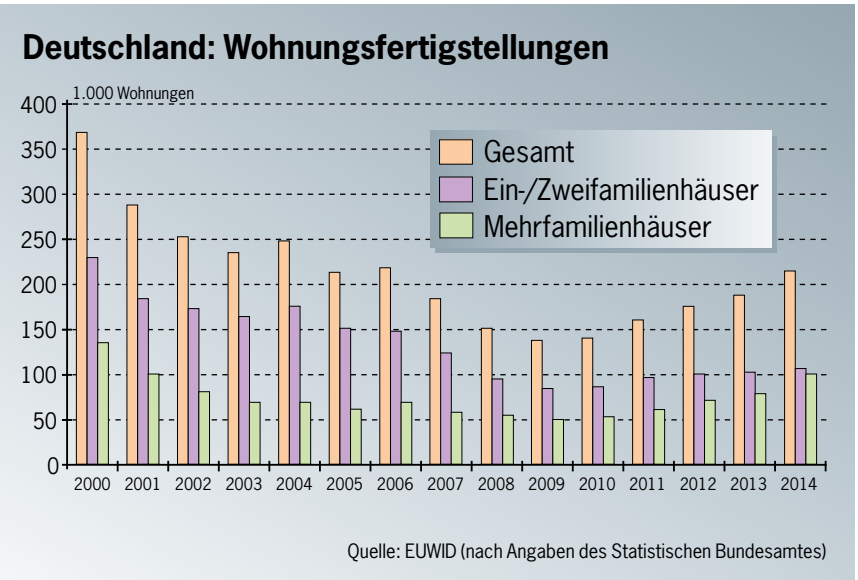
*: Fertig gestellte Wohnungen in neu errichteten Wohngebäuden
2005-2014: laut amtlicher Statistik, 2015: Prognose, 2016 und 2017: Ausblick

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

Deutschland hat sich der bereits in den Vorjahren beobachtete Aufwärtstrend mit 216.100 (188.400) Wohnungen fortgesetzt, damit sind die Fertigstellungen zum fünften Mal in Folge gestiegen. Mit einem Plus von 38 % gab es den höchsten prozentualen Zuwachs in Schweden, gefolgt von Irland (+33 %) und Großbritannien (+8 %). Belgien, Österreich und die Schweiz haben im Vorjahresvergleich jeweils leicht zugelegt. In Frankreich, dem bereits seit mehreren Jahren aktivsten Einzelmarkt, sind die Wohnungsfertigstellungen nach dem im vergangenen Jahr erreichten Höchstwert dagegen wieder um fast 10 % auf 393.600 (434.900) zurückgegangen. Für Italien wurde ein Rückgang von 13 % ausgewiesen, in Portugal hat der Wohnungsbau nicht einmal mehr die Hälfte des Vorjahreswertes erreicht.



In den vier osteuropäischen Ländern (EC-4) sind die Fertigstellungen im vergangenen Jahr nochmals leicht auf 190.700 (192.700) Wohnungen zurückgegangen. Polen, Tschechien und die Slowakei blieben jeweils leicht unter den Vorjahreswerten, für Ungarn wurde nach den deutlichen Rückgängen in den Vorjahren erstmals wieder ein Plus ausgewiesen. Im laufenden Jahr rechnet Euroconstruct in diesen vier Ländern wieder mit einem Anstieg der Fertigstellungen; in den nächsten zwei Jahren soll sich der Aufwärtstrend noch verstärken. In der EC-15 wird es nach den Euroconstruct-Prognosen im laufenden Jahr dagegen nochmals zu einem Rückgang auf 1,182 Mio Fertigstellungen kommen. Mit dem dann für 2016 erwarteten Anstieg auf 1,210 Mio soll das Niveau von 2014 wieder knapp überschritten werden. Für 2017 hält Euroconstruct dann einen Anstieg auf 1,247 Mio Wohnungen für möglich; damit würde das Niveau von 2013 erreicht. Zu dem erwarteten Anstieg bis 2017 sollen 11 der 15 erfassten Länder beitragen, lediglich in Italien, der Schweiz, Belgien und Portugal soll der Wohnungsbau leicht zurückgehen.



Aus den von Euroconstruct zusammengestellten Zahlen ergibt sich für das laufende Jahr eine Fertigstellungsquote von 2,9 Neubauwohnungen pro 1.000 Einwohner. Dabei gibt es allerdings große Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern. Während in Frankreich, der Schweiz, Norwegen und Österreich mehr als fünf Wohnungen je 1.000 Einwohner fertiggestellt werden, kommen Ungarn, Spanien und Portugal nicht einmal auf eine Wohnung. Deutschland bleibt mit 2,7 Wohnungen knapp unter dem Durchschnitt. Dabei lässt sich eine Verschiebung zu Wohnungen in Mehrfamilienhäusern beobachten. Bei den Fertigstellungen hat sich die Zahl der in Mehrfamilienhäusern errichteten Wohnungen an die Zahl der Wohnungen in Ein-/Zweifamilienhäusern angenähert. Dieser Trend wird sich weiter fortsetzen; bei den Genehmigungen ist der Wohnungsbau in Mehrfamilienhäusern schon an Ein-/Zweifamilienhäusern vorbeigezogen.

Die Gesamtzahl der Wohnungsbau-Genehmigungen zieht in Europa dagegen wieder an. 2013 war für den gesamten Euroconstruct-Raum eine Genehmigungsquote von 3,0 Wohnungen in neu errichteten Wohngebäuden je 1.000 Einwohner ermittelt worden. Für 2014 wurde eine Quote von 3,1 angenommen, 2015 sollen 3,3 Wohnungen erreicht werden. Bis zum Jahr 2017 hält Euroconstruct einen weiteren Anstieg auf 3,5 Wohnungen pro 1.000 Einwohner für möglich. Dieses Niveau war zuletzt 2011 erreicht worden. Absolutwerte für die Genehmigungszahlen wurden in dem letzten Euroconstruct-Bericht nicht ausgewiesen.

Umsatzrückgang aus dem ersten Quartal konnte inzwischen wieder ausgeglichen werden

DIY-Branche wird Prognose für Gesamtjahr wohl nicht erreichen

Nach dem durch den Marktaustritt der Praktiker/Max Bahr-Gruppe mitverursachten Rückgang im Gesamtjahr 2014 wird die deutsche DIY-Branche nach der Geschäftsentwicklung in den ersten drei Quartalen im laufenden Jahr voraussichtlich sowohl den Gesamtumsatz als auch den flächenbereinigten Umsatz steigern können.

Die zum Jahresbeginn vom Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten (BHB), Köln, abgegebene Umsatzprognose wird allerdings wohl nicht ganz erreicht. In Abhängigkeit von der Zahl der Neueröffnungen von früheren Praktiker/Max Bahr-Standorten hatte der Verband damals einen Anstieg des Bruttoumsatzes um bis zu 4,1 % für möglich gehalten. Für den flächenbereinigten Umsatz war ein Plus von bis zu 2,5 % prognostiziert worden. Nach dem ersten Quartal und dem ersten Halbjahr hatte der BHB jeweils an der Prognose für den Gesamtumsatz festgehalten, für den flächenbereinigten Umsatz wurde dagegen eine Spanne von 1,5-2,5 % genannt. Bei der Vorstellung der Zahlen für den Neunmonatszeitraum zeigte sich der BHB skeptisch, ob diese Umsatzziele noch erreicht werden können.

In den ersten neun Monaten ist der Gesamt-Bruttoumsatz der deutschen Baumarktbranche laut dem Total Store Reporting der Gesellschaft für Konsumforschung SE (GfK), Nürnberg, um 2,7 % auf 13,82 (Jan.-Sept. 2014: 13,53) Mrd € gestiegen. Der flächenbereinigte Umsatz, der sich im ersten Quartal und im ersten Halbjahr noch rückläufig entwickelt hatte, lag mit einem Plus von 0,1 % wieder knapp über dem Vorjahreswert. Über die einzelnen Quartale konnten die Veränderungsraten sowohl beim Gesamtumsatz als auch beim flächenbereinigten Umsatz wieder schrittweise verbessert werden. Die umsatzstärksten Einzelmonate waren der April (1,90 Mrd €), der Mai (1,88 Mrd €) und der Juni (1,66 Mrd €).

Von den insgesamt 22 im Total Store Reporting der GfK erfassten Warengruppen wurden die höchsten absoluten Umsätze im Neunmonatszeitraum mit Bauchemie/Baumaterialien (1,35 Mrd €), Sanitär-/Heizungswaren (1,19 Mrd €), Gartenausstattung (1,05 Mrd €), Anstrichmitteln/Malerzubehör (989,2 Mio €) und Elektrowaren (883,3 Mio €) erzielt. Mit insgesamt 3,53 Mrd € entfielen rund 25 % des bis Ende September erwirtschafteten Bruttoumsatzes auf die verschiedenen Gartensortimente. Auch im Vorjahresvergleich haben die Gartensortimente mit am stärksten zugelegt; bei Gartenmöbeln wurde zum Beispiel ein zweistelliges Plus von 12,0 % erreicht. Die Warengruppe Wohnen/Dekoration hat im Vergleich zu den ersten neun Monaten 2014 um 4,6 % zugelegt, Umsatzrückgänge gab es dagegen unter anderem bei Möbeln (-2,4 %) und Anstrichmitteln/Malerzubehör (-1,7 %).

Stärkste Zuwächse im dritten Quartal

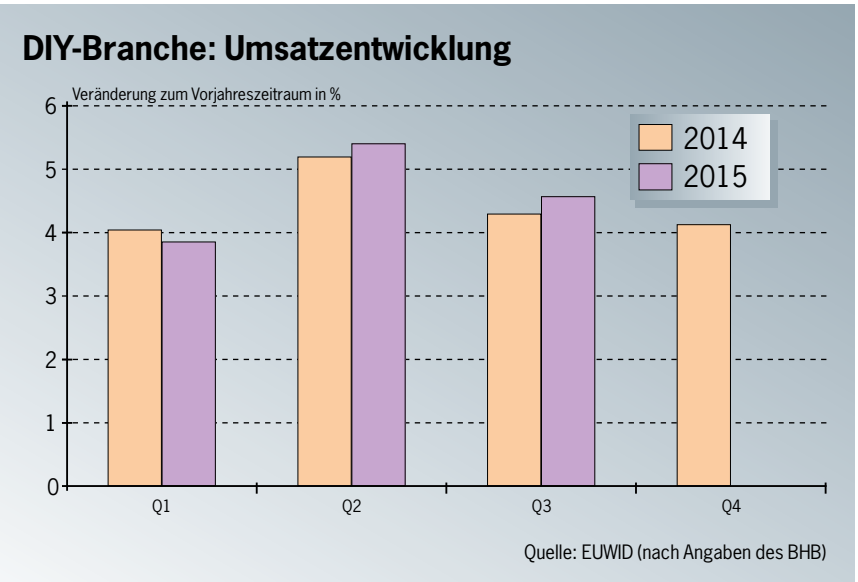
Im dritten Quartal ist der Branchenumsatz um 4,6 % auf 4,51 (Juli-Sept. 2014: 4,34) Mrd € gestiegen, flächenbereinigt wurde ein Plus von 2,3 % erreicht. Über die einzelnen Monate haben sowohl die absoluten Umsätze als auch die Veränderungsraten leicht nachgegeben. Der Juli hat mit einem Plus von 10,2 % auf 1,61 Mrd € am besten abgeschnitten. Im August ist der Umsatz noch um 2,5 % auf 1,51 Mrd € gestiegen, für den September wurde nur noch ein leichtes Plus von 1,0 % auf 1,38 Mrd € angegeben.

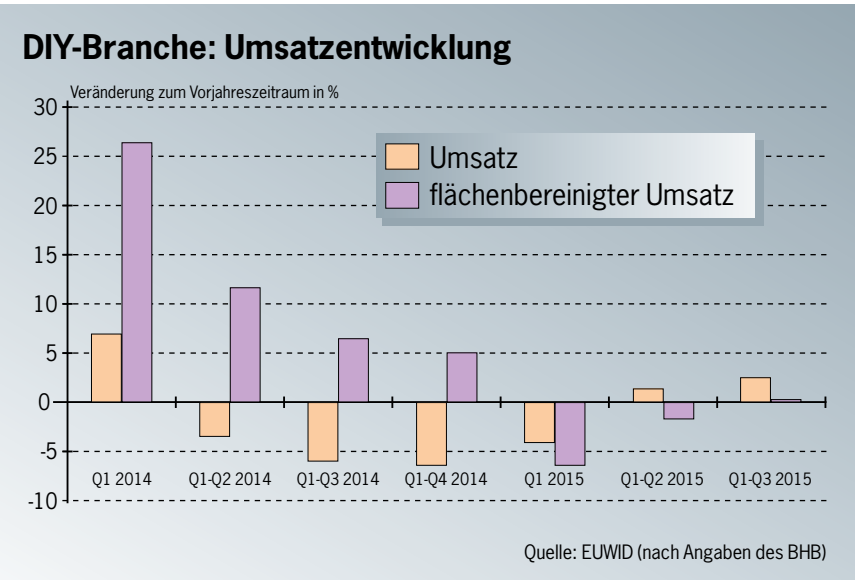
Das zweite Quartal hat sich bezogen auf den Gesamtumsatz noch besser entwickelt als das dritte Quartal, mit 5,44 (April-Juni: 5,1) Mrd € lag der Umsatz um 5,5 % über dem Vorjahreswert. Flä-

Der Marktaustritt der Praktiker/Max Bahr-Gruppe hat vor allem im vergangenen Jahr zu größeren Verschiebungen in den Branchenzahlen geführt. (Foto: EUWID)

chenbereinigt konnte eine Steigerung um 2,0 % erreicht werden. Im ersten Quartal ist der Umsatz dagegen um 4,2 % auf 3,86 (4,09) Mrd € zurückgegangen, flächenbereinigt musste sogar ein Minus von 6,3 % ausgewiesen werden. Nach Einschätzung des BHB waren diese Einbußen auf verschiedene Faktoren zurückzuführen. Neben dem milden Winter und dadurch frühen Saisonbeginn im Vorjahr sowie der wechselhaften Witterung im diesjährigen März spielte auch der bis Februar 2014 weitgehend abgeschlossene Marktaustritt der Praktiker/Max Bahr-Gruppe eine Rolle.

Die vom BHB auf Basis des Total Store Reporting der GfK veröffentlichten Veränderungsraten zu den Vorjahreszeiträumen lassen sich mit den 2014 bzw. 2015 für die einzelnen Quartale angegebenen Gesamtumsätzen in mehreren Fällen nicht in Einklang bringen. Zum Teil gibt es Abweichungen von mehreren Zehntel-Prozenten. Darüber hinaus sind einzelne Umsatzangaben für Vorjahresquartale in aktuellen Veröffentlichungen leicht korrigiert worden. Für das erste Quartal 2014 war so zum Beispiel ursprünglich ein Gesamtumsatz von 4,09 Mrd € angegeben worden, die Steigerung gegenüber dem Vorjahr hatte sich demnach auf insgesamt 8,5 % bzw. flächenbereinigt 26,4 % belaufen. In dem Mitte März vorgelegten Jahresbericht 2014 hatte der BHB für das erste Quartal dagegen einen Umsatz von 4,03 Mrd € und ein Umsatzplus von 6,8 % genannt; im Gegenzug wurde der Wert für das zweite Quartal von den ursprünglich gemeldeten 5,10 Mrd € auf 5,16 Mrd € angehoben.





2014 hatte der Umsatz um 6,2 % nachgegeben

Im Geschäftsjahr 2014 hatte der Bruttoumsatz der deutschen Baumarktbranche um 6,2 % auf 17,63 (2013: 18,8) Mrd € gegenüber dem Vorjahr nachgegeben. Flächenbereinigt war der Umsatz dagegen um 5,0 % gestiegen. Bei Bereinigung der Branchenzahlen um den Marktaustritt der Praktiker/Max Bahr-Gruppe ergab sich ein Umsatzplus von 8,8 %.

Ausgehend von einem schwachen Vorjahresniveau hatte die deutsche Baumarktbranche im vergangenen Jahr nur im ersten Quartal eine Umsatzsteigerung erreicht. Nach den aktuellen Zahlen lag der nominale Umsatz mit 4,03 Mrd € um 6,8 % über dem Vorjahresniveau. In allen anderen Quartalen blieben die nominalen Umsätze zum Teil deutlich unter den Vorjahreswerten zurück. Im zweiten Quartal war der Umsatz um 10,6 % auf 5,16 Mrd € zurückgegangen. Für das dritte Quartal wurde ein Rückgang um 9,9 % auf 4,34 Mrd € ausgewiesen; im vierten Quartal fiel der Umsatz um 7,4 % auf 4,10 Mrd €.

Kumuliert über das erste Halbjahr hatte sich für den Bruttoumsatz damit ein Rückgang um 3,7 % auf 9,19 Mrd € ergeben. 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 Neunmonatszeitraum hatte der Bruttoumsatz um 5,8 % auf 13,53 Mrd € nachgegeben. Das flächenbereinigte Wachstum hatte sich auf 6,4 % reduziert, bereinigt um Praktiker/Max Bahr lag der Branchenumsatz noch mit 9,8 % im Plus.

Differenziert nach Monaten gab es nur im Januar und im März nominale Umsatzsteigerungen. In allen anderen Monaten blieb der Umsatz unter dem Vorjahreswert. Im Mai, Juni, Juli und November musste die

Im dritten Quartal ist der flächenbereinigte Umsatz der deutschen DIY-Branche um 2,3 % gestiegen. Kumuliert über die ersten drei Quartale lag der Umsatz damit wieder knapp über dem Vorjahreswert.
(Foto: Hornbach)

Branche sogar zweistellige Rückgänge hinnehmen, was vom BHB unter anderem auf saisonal untypische Wetterlagen zurückgeführt wurde. Der flächenbereinigte Umsatz lag in acht Monaten über dem Vorjahrswert; in den Monaten Juni, Juli, August und November kam es auch bereinigt zu Rückgängen.

In 19 der 22 im Total Store Report der GfK erfassten Warengruppen war der nominale Umsatz im Gesamtjahr 2014 gegenüber dem Vorjahr zurückgegangen. Zweistellige Einbußen hatte es unter anderem bei Fliesen (-12,6 %), Wohnen/Dekoration (-11,7 %) und Wand/Boden (-13,1 %, flächenbereinigt +0,5 %) gegeben. Für die Warengruppe Holz war ein Umsatzrückgang von 3,8 % (flächenbereinigt +6,7 %) angegeben worden, für Möbel -8,1 (+3,0) %, für Gartenmöbel +0,3 (+4,5) % und für Bauelemente -7,3 (+4,9) %. Flächenbereinigt hatten sich die Umsätze nur in fünf Warengruppen rückläufig entwickelt.

Leichter Umsatzanstieg in den Nachbarländern

Der Baumarkthandel in Österreich und in der Schweiz hatte im vergangenen Jahr jeweils leichte Umsatzsteigerungen erreicht. In Österreich war der Bruttoumsatz nach dem Total Store Reporting der GfK im Vergleich zu 2013 um 0,8 % auf 2,39 (2013: 2,37) Mrd € gestiegen, flächenbereinigt wurde ein geringfügig geringerer Zuwachs von 0,7 % verzeichnet. Ausgehend vom Bruttoumsatz verzeichneten 13 der 22 im Total Store Report der GfK erfassten Warengruppen eine Steigerung. Die Warengruppe Holz hatte mit einem Plus von 5,6 % dabei die dritthöchste Zuwachsrate erreicht. Der Umsatz mit Möbeln war um 3,3 % gestiegen, in der Warengruppe Wand/Boden lag der Umsatz um 0,9 % über dem Vorjahreswert. Der Umsatz mit Bauelementen war um 2,3 % zurückgegangen, für die Warengruppe Wohnen/Dekoration wurde ein Minus von 2,3 % und für Fliesen von 3,5 % ausgewiesen.

Der Gesamtumsatz der Schweizer Baumarktbranche war 2014 laut den GfK-Zahlen um 0,5 % auf 1,91 (1,90) Mrd € gestiegen. In der Schweiz wurden nur 16 Warengruppen erfasst, von denen sieben über dem Vorjahreswert lagen. Zuwächse gab es unter anderem in den Warengruppen Bauen (+3,8 %) und Holz (+2,4 %), die Baumarktumsätze mit Möbeln (-3,0 %) und Wand/Boden (-1,7 %) haben dagegen nachgegeben.

Eine vom BHB zum Jahresbeginn 2015 durchgeführte Umfrage unter den Mitgliedsunternehmen, der eine breitere Marktabgrenzung als in der GfK-Untersuchung zugrunde liegt, brachte für 2014 allerdings auch in Österreich und der Schweiz leichte Umsatzeinbußen. Der Gesamtumsatz der österreichischen Baumarktbranche war nach dieser Umfrage 2014 um 0,5 % zurückgegangen. In der Schweiz hat die BHB-Umfrage für 2014 ein Minus von 1,5 % ergeben.

German DIY industry looks set to fall short of full-year forecast

The German DIY sector will likely end this year with an increase in both overall revenues and like-for-like revenues based on its performance in the first three quarters. This growth comes on the heels of a downturn in 2014 that was partly caused by the demise of the Praktiker/Max Bahr group. However, the industry looks set to end up just shy of the revenues forecast issued by the German Association of DIY, Building and Gardening (BHB), based in Cologne, at the start of this year. At that time, the association projected an increase in gross revenues of up to 4.1%, depending on the number of old Praktiker/Max Bahr branches that would be reopened by their buyers. Like-for-like revenues were forecast to rise by up to 2.5%. BHB had stuck to the projection for overall revenues after the first quarter and after the first half, but predicted a range of 1.5-2.5% on a like-for-like basis. At the presentation of figures for the nine-month period, BHB was pessimistic about whether these revenues goals would still be met. Total gross revenues from the German DIY industry improved 2.7% to €13.82bn (Jan.-Sept. 2014: 13.53bn) in the first nine months, according to total store reporting from the Society for Consumer Research (GfK), based in Nuremberg. Like-for-like revenues were marginally higher than the prior-year period with a 0.1% upswing after falling in the first three and six months. The rates of change in overall revenues and like-for-like revenues gradually improved from quarter to quarter. The strongest months in terms of revenues were April (€1.90bn), May (€1.88bn) and June (€1.66bn).

PURE WOOD®

THE TRADITION LIVES ON

DOMOTEX

Erleben Sie die neue Balterio Kollektion auf der Domotex

HALLE 6 STAND D30

16. - 19. Januar 2016

balterio

Laminate Floors

Verwertung der Praktiker/Max Bahr- und Baumax-Standorte ist weit fortgeschritten

Große Baumarktketten haben Zahl ihrer Standorte gesteigert

Die inzwischen relativ weit fortgeschrittene Verwertung von Standorten der Praktiker/Max Bahr-Gruppe und der österreichischen Baumax AG, Klosterneuburg, hat zu deutlichen Verschiebungen in der Baumarktbranche geführt. Aus einzelnen größeren Übernahmen, der Neu- oder Wiedereröffnung von Baumärkten, der wieder stärker werdenden Expansion deutscher Baumarktketten im Ausland und dem bereits laufenden bzw. geplanten Eintritt von ausländischen Baumarktketten auf dem deutschen Markt haben sich weitere Veränderungen ergeben.

Mit den bislang bekannten Übernahmen und Investitionen wird die zum Tengelmann-Konzern, Mühlheim/Ruhr, gehörende OBI-Gruppe, Wermelskirchen, die Zahl ihrer Baumarktstandorte bis zum Jahresende 2015 auf 652 steigern. In der letzten, von OBI Mitte Juni 2015 veröffentlichten Auflistung waren insgesamt 584 Baumärkte angegeben worden, von denen gut zwei Drittel von OBI selbst und ein Drittel von Franchisepartnern betrieben wurden. Von der Gesamtzahl der OBI-Märkte entfielen 353 auf Deutschland und 231 auf das Ausland. OBI ist dort in insgesamt zehn Ländern vertreten. Die meisten OBI-Baumärkte gibt es bislang in Italien (53 Standorte), Polen (46), Österreich (bislang 33), Tschechien (bislang 29), Ungarn (29), Russland (24) und in der Schweiz. Bis zum Jahresende wird OBI an insgesamt 68 früheren Baumax-Standorten in Österreich, Tschechien, der Slowakei und in Slowenien eigene Niederlassungen eröffnen; für einen weiteren Baumax-Standort hat OBI ebenfalls Interesse signalisiert. Vor der Baumax-Transaktion hatte OBI die Länder Italien, Polen und Russland als internationale Expansionsschwerpunkte bezeichnet.

Die Bauhaus GmbH & Co. KG, Mannheim, kommt nach den Neueröffnungen der letzten Monate auf insgesamt 263 Standorte, von denen 155 in Deutschland und 108 in insgesamt 17 Auslandsmärkten liegen. Größere Auslandsaktivitäten gibt es in Österreich (21 Standorte), Schweden (17), Dänemark (16) und in der Türkei (10). Mit der im Juni bzw. im September erfolgten Eröffnung neuer Standorte in Bratislava bzw. in Groningen ist Bauhaus inzwischen erstmals auch in der Slowakei und in den Niederlanden vertreten. Anfang Oktober ist in Madrid der inzwischen neunte Standort in Spanien dazugekommen. 2016 soll ein erster Baumarkt in Luxemburg eröffnet werden. Im kommenden Jahr will das Unternehmen zudem an einem ersten Standort ein neuentwickeltes Kleinflächenkonzept umsetzen. Die Eröffnung der 1.750 m² großen Niederlassung in der Stuttgarter Innenstadt ist im Herbst geplant; weitere kleinflächige Baumärkte sollen folgen.

Die Hornbach Baumarkt AG, Bornheim, betreibt laut einer Mitte November aktualisierten Auflistung inzwischen 153 Baumärkte. Neben 99 Niederlassungen in Deutschland gibt es 54 ausländische Standorte in acht Ländern. Davon entfallen bislang 33 auf Österreich und elf auf die Niederlande. Im bisherigen Jahresverlauf hat Hornbach insgesamt acht Märkte neu eröffnet. Neben dem Umbau von vier übernommenen Standorten hat Hornbach auch in vier neue Baumärkte investiert, darunter zwei weitere für das im Juni 2014 am Standort Bad Bergzabern gestartete Kleinflächenkonzept „Hornbach compact". Im Ausland sind im bisherigen Jahresverlauf ein neuer und ein übernommener Standort in Österreich, ein neuer und ein erweiterter Standort in den Niederlanden sowie ein von OBI übernommener Baumarkt in Si-

Mit den bislang bekannten Übernahmen und Investitionen wird die OBI-Gruppe die Zahl ihrer Baumarktstandorte bis zum Jahresende auf 652 steigern. (Foto: OBI)

Bis Mitte November 2015 wurden in Deutschland insgesamt 237 Standorte der bis Ende Februar 2014 abgewickelten Praktiker/Max Bahr-Gruppe von neuen Betreibern übernommen und teilweise wiedereröffnet. (Foto: EUWID)

biu/Rumänien dazugekommen. Hornbach betreibt in Rumänien damit inzwischen sechs Niederlassungen.

Die Baumarktstandorte der Globus Fachmärkte GmbH & Co. KG, Völklingen, liegen fast ausschließlich in Deutschland; im Ausland ist das Unternehmen nur mit zwei Niederlassungen in Luxemburg vertreten. In Deutschland gibt es 88 Standorte. Von den insgesamt 90 Baumärkten der Gruppe werden 73 unter der Bezeichnung Globus Baumärkte und 17 als Hela Profi Zentrum geführt. Die beiden Vertriebsschienen haben sich in den letzten Jahren gegenläufig entwickelt. Das Filialnetz der Globus-Baumärkte wurde über Neueröffnungen und Übernahmen mit anschließender Umflaggung deutlich ausgebaut. Allein im Geschäftsjahr 2014/2015 (30. Juni) waren zwei neue und fünf übernommene Standorte dazugekommen. Anfang Oktober wurde ein weiterer übernommener Markt in Göttingen eröffnet, für 2016 ist eine neue Niederlassung in Rüsselsheim geplant. Die Zahl der Hela-Niederlassungen ist dagegen seit der Anfang 2007 abgeschlossenen Übernahme schrittweise zurückgegangen. Zuletzt wurden die zwei Hela Profi Zentren in Saarlouis und in Halle an der Saale geschlossen.

Zur Hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG, Soltau, gehörten per Ende September insgesamt 370 Hagebaumärkte, von denen 329 auf Deutschland und 41 auf Österreich entfielen. In Österreich war die Öbau Egger GmbH, die einen Hagebaumarkt in Klagenfurt betrieben hat, aus der Hagebau-Kooperation ausgeschieden. Im Gegenzug haben vier österreichische Hagebau-Gesellschafter zum 1. November insgesamt sechs Baumax-Niederlassungen übernommen. Mit einer weiteren, für Anfang Januar geplanten Neueröffnung auf dem Gelände des ehemaligen Baumax-Standorts in Kufstein wird sich die Zahl der österreichischen Hagebaumärkte zum Beginn des kommenden Jahres auf 48 erhöhen. Das Hagebau-Kleinflächenkonzept „Werkers Welt“ wird bislang an 90 Standorten in Deutschland und in einer Niederlassung in Luxemburg umgesetzt.

Das Geschäftsfeld „Fachmarkt National“ der Rewe Zentral AG, Köln, kommt mit den Vertriebslinien Toom Baumarkt und B1 Discount inzwischen auf rund 360 Baumärkte.

Praktiker/Max Bahr: 237 Standorte verkauft

Laut einer von dem Branchenmagazin „Baumarktmanager“ erstellten und regelmäßig aktualisierten Übersicht wurden bis Mitte November 2015 in Deutschland insgesamt 237 Standorte der bis Ende Februar 2014 abgewickelten Praktiker/Max Bahr-Gruppe von neuen Betreibern übernommen und teilweise wiedereröffnet. Für 93 Standorte gibt es laut Baumarktmanager noch keine Verwertungslösung.

Nach den Baumarktmanager-Recherchen sollen 31 frühere Praktiker/Max Bahr-Standorte von Hagebau-Gesellschaftern weitergeführt werden. 29 Standorte gingen an die Bauhaus-Gruppe; OBI hat 28 Standorte übernommen. Damit sind bei allen drei Gruppen in den letzten Monaten

Im bisherigen Jahresverlauf hat Hornbach in vier neue Baumärkte investiert, darunter zwei weitere für das Kleinflächenkonzept „Hornbach compact“. (Foto: Hornbach)

noch einzelne Standorte dazugekommen. Ende März waren für Bauhaus 28 Standorte angegeben worden. Hagebau und OBI hatten sich zu diesem Zeitpunkt jeweils 27 Praktiker- bzw. Max Bahr-Baumärkte gesichert.

Die Toom Baumarkt GmbH, Köln, wird in der Mitte November aktualisierten Baumarktmanager-Liste mit 19 übernommenen Standorten aufgeführt, Globus mit 13 und die Tedox KG (Bovenden-Harste) mit zwölf. Die Hornbach Baumarkt AG hat sieben und die Poco Einrichtungsmärkte GmbH (Bergkamen) sechs Standorte übernommen. Die Eurobaustoff Handels GmbH & Co. KG (Bad Nauheim) und die Hellweg GmbH & Co. KG (Dortmund) wollen jeweils drei Märkte an früheren Praktiker/Max Bahr-Standorten eröffnen, die EMV-Profi Systemzentrale GmbH & Co. KG (Lage) hat zwei Standorte übernommen. Die britische Kingfisher plc, London, hat den früheren Extra Bau & Hobby-Baumarkt in Offenbach Mitte August 2014 als Screwfix-Standort wiedereröffnet. Für 12 weitere Praktiker/Max Bahr-Standorte wird in der Baumarktmanager-Übersicht ebenfalls eine Baumarktnutzung angegeben.

Für 71 Standorte sind Nutzungskonzepte außerhalb des Baumarktbereichs vorgesehen. Davon werden 23 Märkte von Möbelhandelsunternehmen genutzt. An 15 Standorten will sich zum Beispiel die Möbelhandelskette XXXLutz, Wels/Österreich, ansiedeln. Der Möbeldiscounter Multipolster GmbH & Co. Handels KG, Burgstädt, hat die drei Standorte Fürth, Remscheid und Paderborn übernommen.

Die Hans Segmüller GmbH & Co. KG, Friedberg, hat den früheren Max Bahr-Standort Nürnberg-Mögelsdorf als Lager erworben. In dem Praktiker-Markt Kulmbach wurde im März 2015 eine SB-Möbelhalle eingerichtet, aus dem Standort Stralsund soll ein Sconto-Möbelmarkt werden. An den früheren Praktiker-Märkten Düsseldorf-Flingern und Gießen wollen kleinere Unternehmen ebenfalls Möbelhandelsstandorte einrichten.

Fortführungslösung für Baumax-Standorte

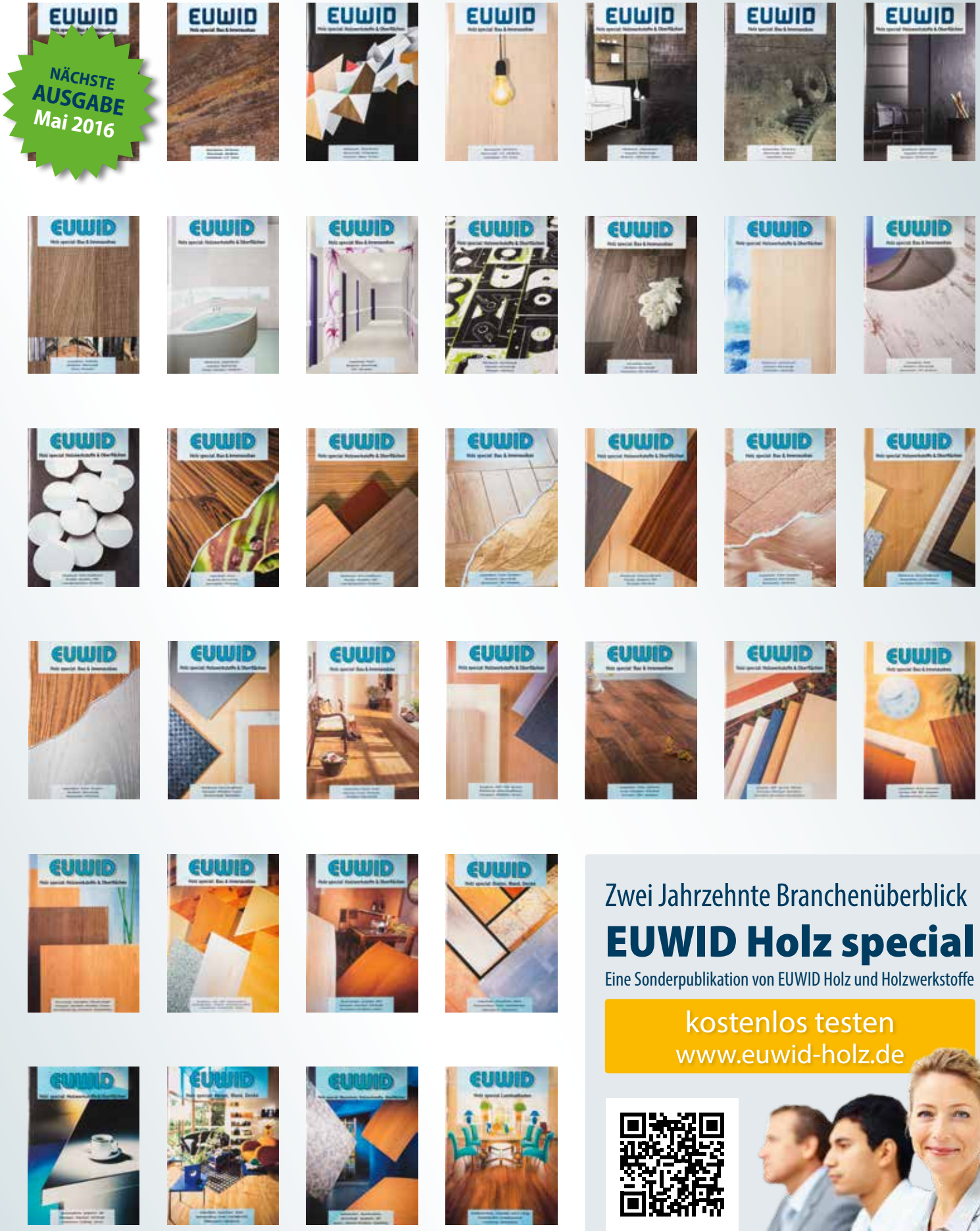
Die Verwertung der zum 31. Oktober 2015 geschlossenen Standorte der Baumax AG, Klosterneuburg, hat sich auf die Struktur der DIY-Branche in Österreich in ähnlich starkem Umfang ausgewirkt wie die Zerschlagung der Praktiker/Max Bahr-Gruppe in Deutschland. Inzwischen wurde für den Großteil der zuletzt noch 64 österreichischen Baumax-Niederlassungen Fortführungslösungen gefunden. Insgesamt 56 Baumax-Märkte wurden deutschen DIY-Ketten zugeschlagen (s. gesonderter Bericht).

Die OBI-Gruppe, in Österreich bislang mit 33 Baumärkten vertreten, wird mit der Fortführung von 48 Baumax-Standorten auch in der Alpenrepublik zum zahlenmäßig größten Baumarktunternehmen. Mit der geplanten Übernahme der Baumax-Niederlassung in Steyr soll noch ein weiterer Standort dazukommen. Die Zahl der österreichischen Hagebau-Standorte wird sich mit den sieben, von verschiedenen Hagebau-Gesellschaftern übernommenen Baumax-Standorten bis Anfang 2016 auf insgesamt 48 erhöhen. Hornbach kommt mit der Integration des Baumax-Marktes in Rum/Innsbruck künftig auf 14 österreichische Niederlassungen. Die Bauhaus-Gruppe, die in österreichischen Medien im Verlauf des dritten Quartals neben OBI ebenfalls immer wieder als Interessent für die Baumax-Standorte gehandelt worden war, ist dagegen nicht zum Zug gekommen.

Major DIY chains raise their number of sites

The sale of sites run by the Praktiker/Max Bahr group and Austria's Baumax AG has now reached a relatively advanced stage and has led to significant shifts in the DIY sector. Additional changes have arisen because of a few major take-overs, the opening or reopening of DIY shops, growing expansion by German DIY chains abroad and the ongoing or planned entry of foreign DIY shop chains to the German market. A regularly updated overview showed that a total of 237 sites in Germany belonging to Praktiker/Max Bahr group, which was wound up by the end of February 2014, had been acquired by new owners and some had been reopened by the middle of November 2015. A solution had not yet been found for 93 branches. The sale of sites closed by Baumax AG on 31 October 2015 has had a similarly large impact on the Austrian DIY sector's structure to the break-up of the Praktiker/Max Bahr group in Germany. New owners have now been found to keep open the majority of Baumax's recent 64 Austrian branches. A total of 56 Baumax shops have been grabbed up by German DIY shop chains. The acquisitions and investments known about to date have mainly allowed the OBI group to strengthen its foothold in Germany and Austria.

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

Seit Mitte 2014 wurden über mehrere Transaktionen insgesamt 138 Standorte veräußert

Großteil der Baumax-Standorte wird als Baumarkt fortgeführt

Die österreichische Baumarktkette Baumax AG, Klosterneuburg, hat ihre Märkte in Österreich wie geplant zum 31. Oktober 2015 geschlossen.

Inzwischen wurden für den Großteil der zuletzt noch 64 österreichischen Niederlassungen Fortführungslösungen gefunden. 48 Baumax-Standorte werden über die zur OBI-Gruppe, Wermelskirchen, gehörende OBI Bau- und Heimwerkermärkte Systemzentrale GmbH, Wien, weitergeführt. Das Unternehmen will auch noch den Baumax-Standort Steyr übernehmen; Anfang November wurde ein entsprechender Genehmigungsantrag bei der Generaldirektion Wettbewerb der Europäischen Kommission eingereicht. Der Markt in Steyr war zuvor der letzte Baumax-Standort in Österreich, für den bislang noch keine Verwertungslösung gefunden werden konnte.

Vier österreichische und ein deutscher Gesellschafter der Hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG, Soltau, werden insgesamt sieben Baumax-Standorte übernehmen. Der Standort Rum/Innsbruck ging an die Hornbach Baumarkt AG, Bornheim. Der Baumax-Standort in Saalfelden wird von der Lagerhaus-Genossenschaft des Raiffeisenverbands Salzburg (RVS) als Lagerhaus fortgeführt. Die rund 5.500 m² große Baumax-Immobilie soll Anfang 2016 das bestehende Lagerhaus in Saalfelden ersetzen, das nach der ursprünglichen Planung umgebaut werden sollte. Damit werden insgesamt 58 frühere Baumax-Standorte auch künftig als Bau- und Heimwerkermarkt betrieben. Drei Baumax-Standorte sollen zumindest vorübergehend als Flüchtlingsunterkunft genutzt werden, für drei weitere Standorte ist eine Fachmarktnutzung außerhalb des DIY-Bereichs geplant.

Baumax und OBI hatten sich im August geeinigt

Die OBI-Gruppe hatte die geplante Übernahme von insgesamt 69 Baumax-Standorten in Österreich, Tschechien, der Slowakei und Slowenien am 25. September 2015 bei der Europäischen Kommission angemeldet. Ende August hatten die OBI Group Holding SE & Co. KGaA und Baumax eine entsprechende vertragliche Vereinbarung erreicht, nach der die OBI-Gruppe durch den Abschluss langfristiger Mietverträge die alleinige Kontrolle über diese Standorte übernehmen, die diesen Standorten zugeordneten Baumax-Assets erwerben sowie die Mitarbeiter an den Standorten weiterbeschäftigen soll. Die Baumax-Immobilien wurden von dem Grazer Fachmarkt-Betreiber Supernova Management GmbH übernommen und an OBI vermietet.

Die EU-Kommission hatte die wettbewerbsrechtliche Prüfung für die österreichischen Baumax-Märkte, die künftig von OBI weitergeführt werden sollen, an die österreichische Bundeswettbewerbsbehörde (BWB) weiterverwiesen. Laut der am 29. September ergangenen BWB-Entscheidung kann OBI 48 der eigentlich vorgesehenen 49 Baumax-Standorte übernehmen, lediglich der Markt Graz-Nord wurde von der Transaktion ausgenommen. Dieser Markt wurde inzwischen dem Hagebau-Gesellschafter Lieb Markt, Weiz, zugeschlagen, der zuvor bereits den Baumax-Standort Gralla erworben hatte. Am 22. Oktober hat die EU-Kommission den Verkauf der insgesamt 20 Baumax-Standorte in

Innerhalb weniger Monate wurden die verbliebenen Baumax-Standorte in Österreich, Tschechien, der Slowakei und Slowenien größtenteils an andere Baumarktunternehmen verkauft.
(Foto: Baumax)

Die OBI-Gruppe wird im Verlauf des Dezembers 48 Baumax-Standorte in Österreich unter eigenem Namen wiedereröffnen. (Foto: OBI)

Tschechien, der Slowakei und Slowenien an die OBI Group Holding genehmigt. OBI kann damit auch für diese Märkte wie geplant langfristige Mietverträge abschließen und die Standorte künftig unter eigenem Namen betreiben.

Die österreichische OBI Bau- und Heimwerkermärkte Systemzentrale hat inzwischen mit dem Umbau der 48 Baumax-Standorte in Österreich begonnen und die Termine für die Wiedereröffnung festgelegt. Am 7. Dezember sollen die ersten 17 Märkte eröffnet werden, ein Schwerpunkt wird dabei im Großraum Wien liegen. Am 14. Dezember werden weitere 17 Märkte folgen, die verbleibenden 14 Standorte werden am 21. Dezember starten. Damit wird die OBI-Gruppe zum Jahresende 2015 mit insgesamt 81 Märkten in Österreich vertreten sein. Bislang gibt es 33 OBI-Baumärkte in Österreich.

Hagebau und Hornbach wandeln Baumärkte um

Die vier österreichischen Hagebau-Gesellschafter haben Ende September die Verträge zur Übernahme von sechs Baumax-Standorten unterzeichnet, das Closing erfolgte Anfang November. Die Standorte Eisenstadt, Gralla, Graz, Judenburg, Mistelbach und St. Pölten, die über eine Gesamtverkaufsfläche von rund 38.000 m² verfügen, werden schrittweise in Hagebaumärkte umgewandelt. Die Umstellung der Sortimente und des Innenausbaus soll dabei im laufenden Geschäftsbetrieb erfolgen. Hagebau geht davon aus, dass die Umflaggung der Baumax-Standorte in Hagebaumärkte bis Anfang 2016 abgeschlossen ist. Damit steigt die Gesamtzahl der österreichischen Hagebaumärkte wieder auf 47. Im Hagebau-Halbjahresbericht war die Zahl der österreichischen Hagebaumärkte noch mit 42 angegeben worden. Seither ist die Öbau Egger GmbH, die einen Hagebaumarkt in Klagenfurt betrieben hat, aus der Hagebau-Kooperation ausgeschieden.

Im ersten Quartal 2016 wird der bayerische Hagebau-Gesellschafter Jos. Schneider GmbH, Erlstätt, auf dem Gelände des ehemaligen Baumax-Standorts in Kufstein einen weiteren Hagebaumarkt eröffnen, so dass es dann in Österreich 48 Hagebaumärkte geben wird. Die Schneider-Gruppe, die bislang 13 Hagebaumärkte und zwei weitere Fachhandelsstandorte in Südostbayern betreibt, wird mit der Neueröffnung erstmals ins Ausland expandieren.

Die EU-Komission hat am 20. Oktober den Verkauf von 20 internationalen Baumax-Standorten an OBI freigegeben. Die Übertragung der österreichischen Märkte war bereits Ende September von der BWB genehmigt worden.

M. 7677 - OBI / BAUMAX CERTAIN ASSETS

ABSCHNITT 1.2

Beschreibung des Zusammenschlusses

Am 25.9.2015 ist die Anmeldung eines Zusammenschlusses nach Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates bei der Europäischen Kommission eingegangen. Danach ist Folgendes beabsichtigt: Das Unternehmen OBI Group Holding SE & Co. KGaA, Deutschland ("OBI Group Holding"), das der Unternehmensgruppe Tengelmann, Deutschland, angehört, übernimmt im Sinne des Artikels 3 Abs 1 lit b) iVm Abs 2 lit a) FKVO durch Abschluss langfristiger Mietverträge die alleinige Kontrolle über rund zwei Drittel der insgesamt 105 Baumarktstandorte und damit über einen wesentlichen Unternehmensteil der bauMax AG, Österreich ("bauMax Zielgeschäft"). Im Rahmen der Transaktion wird OBI Group Holding zudem das Eigentum an bestimmten Vermögens-gegenständen erwerben, die dem bauMax Zielgeschäft zugeordnet sind. Ferner wird OBI Group Holding die Mitarbeiter der Standorte des bauMax Zielgeschäfts übernehmen.

- Die beteiligten Unternehmen sind in folgenden Geschäftsbereichen tätig:
- OBI Group Holding: Betrieb eines Franchise-Systems für Baumärkte in Europa unter der Handelsmarke "OBI".
- bauMax Zielgeschäft: Betrieb von Baumärkten in Österreich, der Tschechischen Republik, Slowenien und der Slowakei."

Hornbach will den in der zweiten Septemberhälfte übernommenen Standort Rum/Innsbruck erweitern und im kommenden Jahr wiedereröffnen. Damit wird das Unternehmen erstmals auch in Tirol vertreten sein. Anfang 2015 hatte Hornbach in Österreich elf Baumärkte betrieben.

Mitte März ist der neuerrichtete Standort Regau dazugekommen; Anfang Oktober wurde eine weitere Niederlassung in Klagenfurt eröffnet. Hornbach hat dort einen der drei Baumarktstandorte der Öbau Egger übernommen. Dieser bislang als Hagebaumarkt geführte Standort wurde von Öbau Egger im zweiten und dritten Quartal umgebaut, erweitert und langfristig an Hornbach vermietet. Nach der Neueröffnung des früheren Baumax-Standorts wird Hornbach in Österreich auf 14 Baumärkte kommen.

OBI wird in Österreich zur größten DIY-Kette

Mit der Übernahme und Umwandlung der bislang 48 Baumax-Standorte, zu denen bei einer positiven Entscheidung der Wettbewerbsbehörden noch der Baumarkt in Steyr dazukommen könnte, wird die OBI-Gruppe zum größten Baumarktbetreiber in Österreich.

Laut einer im September von dem Wirtschaftsinformationsdienst Bloomberg erstellten Übersicht kommt das Unternehmen mit den künftig 81 Standorten auf eine Gesamtverkaufsfläche von rund 550.000 m². Vor der Baumax-Transaktion hatte die OBI-Gruppe nur an vierter Stelle gelegen.

Bezogen auf die Verkaufsflächen zum Jahresende 2014 führt Bloomberg die Lagerhaus-Standorte mit rund 280.000 m² auf Platz zwei, gefolgt von der Bauhaus GmbH & Co. KG, Mannheim, mit 210.000 m². Für Hagebau werden in der Bloomberg-Auflistung rund 155.000 m² und für Hornbach 140.000 m² angegeben.

Diese Flächen sind mit den zwischenzeitlich abgeschlossenen Übernahmen und Neueröffnungen aber deutlich gestiegen;

Oktober 2012

Nach deutlichen Verlusten im Geschäftsjahr 2011 will die österreichische Baumarktkette Baumax AG, Klosterneuburg, ihre Expansionspläne und weitere Investitionen vorerst stoppen. Damit soll das Unternehmen innerhalb von drei Jahren wieder in die Gewinnzone zurückgeführt werden. 2012 wird aber zunächst ein ähnlich hoher Verlust wie 2011 erwartet.

Dezember 2012

Die Gläubigerbanken verständigen sich mit Baumax auf ein Stillhalteabkommen; die laufenden Kredite werden demnach nicht fällig gestellt. Im Gegenzug fordern die Banken die Erstellung eines Sanierungsplans, der in erster Linie auf die defizitären Osteuropa-Aktivitäten abzielen soll, und die Bereitstellung weiterer Mittel durch die Baumax-Gesellschafter. Die Restrukturierung soll innerhalb von zwei Jahren umgesetzt werden.

Baumax legt einen umfassenden Restrukturierungsplan vor, über den bis 2015 eine nachhaltige Ergebnisverbesserung von rund 90 Mio € erreicht werden soll. Der Plan beinhaltet unter anderem die Schließung unrentabler Standorte und einen Ausbau des Online-Geschäfts. Im Jahresverlauf 2012 wurden noch neue Standorte in Prag/Tschechien, Sofia/Bulgarien und Eskisehir/Türkei eröffnet. Der Baumarkt in Prag hat eine kleinere Niederlassung ersetzt. Ein Markt in Bratislava/Slowakei wurde geschlossen, die Standorte Wolfsberg/Österreich und Ljubljana/Slowenien sollen ebenfalls aufgegeben werden.

März 2014

Der Österreichische Verband Creditreform, Wien, schließt zumindest eine Teilinsolvenz bei Baumax nicht mehr aus. Nach Aussage des Gläubigerschutzverbands könnte es vor allem bei den defizitären Baumax-Standorten in Osteuropa und in der Türkei zu Insolvenzen kommen. Für die österreichischen Filialen von Baumax sieht Creditreform dagegen eine positive Fortführungsprognose.

Baumax legt ein neues Restrukturierungsprogramm auf, das den Verkauf bzw. die Schließung eines Großteils der 121 Baumärkte in Rumänien, Bulgarien, Kroatien und der Türkei vorsieht. Das Unternehmen will sich damit auf die Kernmärkte Österreich, Tschechien, Slowakei, Ungarn und Slowenien konzentrieren.

Juni 2014

Die kroatische Tochtergesellschaft Baumax Zagreb d.o.o. beantragt ein Ausgleichsverfahren.

September 2014

Die acht bulgarischen Baumax-Standorte werden über einen Share Deal an den lokalen Investor Haedus JSC verkauft, der sich in einem Bieterverfahren durchgesetzt hat. Das Unternehmen, zu dessen Portfolio bislang vor allem Einzel- und Fachhandelsunternehmen aus verschiedenen Bereichen gehören, will die acht Standorte als Baumärkte weiterführen.

Die sieben Standorte in der Türkei sollen bis zum Ende des Jahres aufgegeben werden; erste Filialen wurden bereits geschlossen. Ob alle kroatischen Märkte geschlossen oder zumindest einzelne Märkte weitergeführt werden, wurde noch nicht entschieden. Allerdings soll die Restrukturierung der kroatischen Gesellschaft ebenfalls bis zum Jahresende abgeschlossen sein.

November 2014

Die Vertriebsschiene „Leroy Merlin“ des französischen Baumarktkonzerns Groupe Adéo S.A., Ronchin, übernimmt die in der Baumax Romania s.r.l., Bukarest/Rumänien, zusammengefassten 15 rumänischen Standorte. Eine entsprechende Vereinbarung wurde im Juli unterzeichnet.

Januar 2015

Die 14 ungarischen Baumax-Standorte werden schrittweise geschlossen. Der Standort Székesfehérvár wird aufgegeben. Die anderen 13 Immobilien sollen im Verlauf des zweiten Quartals von dem Möbelhandelsunternehmen XXXLutz, Wels/Österreich, übernommen und in Märkte der Discount-Vertriebsschiene „Möbelix“ umgewandelt werden. Die Standorte in drei Budapester Stadtteilen, Budapest-Csepel, Budaörs, Nyiregyhaza, Pecs, Debrecen, Szeged, Kecskemét, Sopron, Györ und Miskolc haben eine Gesamtfläche von rund 350.000 m². XXXLutz war 2008 in den ungarischen Markt eingestiegen. Das Unternehmen war dort bislang mit drei Möbelix-Niederlassungen in Budapest, Dunakeszi und Miskolc vertreten; Ende Februar wird ein weiterer Standort in Budapest eröffnet.

März 2015

Baumax will das im Oktober 2014 am Standort Tulln erstmals umgesetzte Vertriebskonzept in den nächsten Monaten auf weitere Standorte ausweiten. Bis zum dritten Quartal sollen die nächsten 15 Märkte festgelegt werden, die auf das neue Konzept umgestellt werden. Dabei sollen sowohl österreichische Standorte als auch Märkte in Tschechien und in der Slowakei berücksichtigt werden. Bereits im Mai soll der Online-Shop um eine direkte Zustellung erweitert werden. Bislang konnten die Produkte nur online reserviert und in den Märkten abgeholt werden.

Die kroatische Baumax Zagreb muss aus dem laufenden Ausgleichsverfahren heraus einen Insolvenzantrag stellen. Bis zum ersten Quartal wurden sechs der ursprünglich sieben kroatischen Märkte geschlossen; die verbliebene Niederlassung in Zadar soll ebenfalls aufgegeben werden.

Juni 2015

Baumax schließt den erst vor drei Jahren eröffneten Baumarkt im slowenischen Kranj aus Rentabilitätsgründen. Die beiden anderen slowenischen Baumärkte in Maribor und Celje werden weitergeführt.

August 2015

Die bereits seit einigen Wochen umlaufenden Spekulationen über einen kurz bevorstehenden Verkauf der verbliebenen Baumax-Standorte nehmen deutlich zu. Nach Informationen der österreichischen Nachrichtenagentur APA und verschiedener österreichischer Zeitungen sollen die österreichischen Baumax-Märkte von den deutschen

bei Hagebau muss zudem der Wegfall des Öbau Egger-Standorts berücksichtigt werden.

Auslandsaktivitäten wurden verwertet

Nach der Freigabe durch die EU-Kommission hat die OBI-Gruppe auch vier der insgesamt 24 Baumax-Standorte in Tschechien sowie alle Standorte in der Slowakei und in Slowenien übernommen. In der Slowakei war Baumax mit 14 Niederlassungen vertreten, in Slowenien gab es zuletzt noch zwei Märkte. Der Großteil der tschechischen Baumax-Standorte wird von dem polnischen Baumarkt-Unternehmen F.H.U. Merkury Sp.zo.o., Krosno, weitergeführt. Die tschechische Wettbewerbsbehörde ÚOHS, Brno, hat am 19. Oktober die Übernahme von 18 Standorten der tschechischen Baumax-Tochtergesellschaft Baumax CR s.r.o. durch die zur polnischen Merkury Market gehörende BM Cesko genehmigt. Die im vereinfachten Verfahren durchgeführte kartellrechtliche Prüfung war am 28. September eingeleitet worden. Merkury Market betreibt bislang 17 Bau- und Heimwerkermärkte im Südosten Polens und 18 Standorte in der Slowakei.

Die bereits im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2014 veräußerten Baumax-Standorte in Rumänien und Bulgarien werden ebenfalls als Baumärkte weiterbetrieben. Die 15 rumänischen Märkte waren mit einer im Juli unterzeichneten Vereinbarung an die französische Groupe Adéo S.A., Lille, gegangen. In dem Bieterverfahren über die acht bulgarischen Standorte hatte im September der lokale Investor Haedus JSC den Zuschlag erhalten. Beide Transaktionen waren im Verlauf des vierten Quartals abgeschlossen worden. Die im ersten Quartal 2015 geschlossenen Baumax-Niederlassungen in Ungarn wurden von dem Möbelhandelsunternehmen XXXLutz, Wels/Österreich, übernommen. Die sieben Märkte in der Türkei wurden dagegen bis zum Jahresende 2014 geschlossen. Die Baumax-Niederlassungen in Kroatien mussten ebenfalls abgewickelt werden. Bis Anfang 2015 hatte Baumax die ersten sechs Standorte geschlossen, die verbliebene Niederlassung in Zadar wurde im März aufgegeben.

Baumarktketten OBI, Wermelskirchen, und Bauhaus GmbH & Co. KG, Mannheim, weiterbetrieben werden. Laut den Zeitungsberichten will OBI 40-50 österreichische Baumax-Standorte mieten und unter eigenem Namen weiterbetreiben. Die restlichen der insgesamt 65 Baumax-Standorte in Österreich sollen von Bauhaus weitergeführt werden.

Der Grazer Fachmarkt-Betreiber Supernova Management GmbH verständigt sich mit Baumax und dem Baumax-Gläubigerkonsortium auf die Übernahme von 49 Baumax-Immobilien in Österreich, fünf in Tschechien, 14 in der Slowakei und zwei in Slowenien. Diese Standorte sollen an OBI vermietet werden. Supernova betreibt über 30 Shoppingcenter und Fachmarktzentren in Österreich, Slowenien und Kroatien und verpachtet weitere Immobilien an Handelsketten. Unter den Mietobjekten befinden sich bereits zwei OBI-Filialen in Wien und in Graz sowie ein OBI-Baumarkt in Slowenien.

OBI will 49 der 65 Baumax-Standorte in Österreich, vier der 24 Märkte in Tschechien sowie alle 14 Standorte in der Slowakei und die zwei Märkte in Slowenien weiterführen.

Supernova wurde bei den Verhandlungen von der Grazer Kanzlei Held Berdnik Astner & Partner beraten. Für OBI war die Kanzlei Wolf Theiss Rechtsanwälte GmbH & Co. KG, Wien, für Baumax die Dorda Brugger Jordis Rechtsanwälte GmbH, Wien, und für das Gläubigerkonsortium die Schönherr Rechtsanwälte GmbH, Wien, beteiligt. Dorda Brugger Jordis und Schönherr waren bereits in die Restrukturierungsmaßnahmen und Desinvestitionen der letzten Monate involviert.

September 2015

Die OBI-Gruppe meldet bei der Generaldirektion Wettbewerb der Europäischen Kommission die geplante Übernahme von rund zwei Dritteln der 105 Baumax-Standorte an. Im Zuge der Transaktion sind auch der Erwerb bestimmter, diesen Standorten zugeordneter Assets sowie die Weiterbeschäftigung der an diesen Standorten beschäftigten Mitarbeiter vorgesehen.

Die EU-Kommission verweist die wettbewerbsrechtliche Prüfung für die österreichischen Baumax-Märkte, die künftig von OBI weitergeführt werden sollen, an die österreichische Bundeswettbewerbsbehörde (BWB) weiter.

Baumax bestätigt, dass ein Großteil der nach den Desinvestitionen der letzten Monate verbliebenen Baumax-Standorte in Österreich, Tschechien, der Slowakei und in Slowenien von einem strategischen Investor übernommen wird. In Österreich sollen dadurch 49 der insgesamt 65 Standorte weitergeführt werden. Im Zuge der Transaktion werden die Standorte von dem künftigen Betreiber umbenannt. Der Name des Investors wird von Baumax nicht bekannt gegeben.

Die Hornbach Baumarkt AG, Bornheim, übernimmt den Baumax-Standort Rum/Innsbruck. Der Standort soll erweitert und im kommenden Jahr als erster Hornbach-Baumarkt in Tirol wiedereröffnet werden. Bislang ist Hornbach mit zwölf Standorten in Österreich vertreten.

Vier österreichische Gesellschafter der Hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG, Soltau, unterzeichnen die Verträge zur Übernahme von sechs Baumax-Standorten. Die Standorte Eisenstadt, Gralla, Graz, Judenburg, Mistelbach und St. Pölten, die über eine Gesamtverkaufsfläche von rund 38.000 m² verfügen, sollen nach Abschluss der Transaktion in Hagebaumärkte umgewandelt werden. Damit wird sich die Zahl der österreichischen Hagebaumärkte auf insgesamt 47 erhöhen.

Das polnische Baumarkt-Unternehmen F.H.U. Merkury Sp.zo.o., Krosno, will 18 Baumax-Standorte in Tschechien erwerben.

Die Baumax-Zentrale in Klosterneuburg, in der zuletzt rund 200 Mitarbeiter beschäftigt wurden, soll geschlossen werden. Baumax hat Anfang September vorsorglich insgesamt 1.100 Mitarbeiter beim Arbeitsmarktservice (AMS) zur Kündigung angemeldet. Nach den inzwischen erreichten vertraglichen Vereinbarungen für den Großteil der Standorte wird der Arbeitsplatzverlust durch die Zerschlagung der Baumax-Gruppe voraussichtlich deutlich geringer ausfallen.

Die BWB genehmigt die Übernahme von 48 österreichischen Baumax-Standorten durch die OBI Group Holding SE & Co. KGaA. OBI wollte eigentlich 49 Standorte übernehmen; der Markt in Graz wurde von der BWB allerdings von der Transaktion ausgenommen.

Oktober 2015

Die Generaldirektion Wettbewerb der Europäischen Kommission erteilt ihre Zustimmung zu der Übernahme der Kontrolle über insgesamt 20 Baumax-Standorte in Tschechien, der Slowakei und Slowenien durch die OBI Group Holding SE & Co. KGaA. Im einzelnen handelt es sich um vier der 24 Märkte in Tschechien, 14 Standorte in der Slowakei und die zwei Märkte in Slowenien.

Die tschechische Wettbewerbsbehörde UOHS genehmigt die Übernahme von 18 der insgesamt 24 Standorte der tschechischen Baumax-Tochtergesellschaft Baumax CR s.r.o. durch die zur polnischen Merkury Market gehörende BM Cesko.

Die verbliebenen Baumax-Standorte in Österreich werden am 31. Oktober geschlossen. Der Vertrieb über den Baumax-Onlineshop wurde bereits Anfang September eingestellt.

November 2015

Die OBI-Gruppe will zusätzlich zu den bereits übernommenen 48 österreichischen Baumax-Standorten auch den Baumax-Markt in Steyr fortführen. Das Unternehmen stellt einen entsprechenden Antrag bei der Generaldirektion Wettbewerb der Europäischen Kommission.

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

Die von dem lokalen Investor Haedus übernommenen acht Baumax-Niederlassungen in Bulgarien wurden inzwischen in HomeMax umfirmiert.
(Foto: HomeMax)

Der Verkauf der rumänischen und bulgarischen Baumax-Aktivitäten war jeweils über ein Bieterverfahren abgewickelt worden; die Übertragung erfolgte als Share Deal. Die Groupe Adéo hat die der Baumax Romania s.r.l., Bukarest/Rumänien, zugeordneten 15 Baumärkte über ihre Vertriebsschiene „Leroy Merlin" übernommen. Leroy Merlin war zuvor über die Leroy Merlin Bricolaj s.r.l., Bukarest, nur mit zwei Baumarktstandorten in Bukarest und Craiova vertreten. Haedus hatte Ende September 2014 den Zuschlag für die acht bulgarischen Baumax-Standorte erhalten. Die übernommenen Märkte wurden im Verlauf des ersten Quartals 2015 in HomeMax umfirmiert.

Die insgesamt 14 Baumax-Niederlassungen in Ungarn waren nach einer am 21. Januar bekannt gegebenen Entscheidung schrittweise geschlossen worden. Der Standort Székesfehérvár wurde aufgegeben. Die anderen 13 Immobilien wurden nach der Übernahme durch XXXLutz im Verlauf des zweiten Quartals in Märkte der Discount-Vertriebsschiene „Möbelix" umgewandelt. Die Standorte in drei Budapester Stadtteilen, Budapest-Csepel, Budaörs, Nyiregyhaza, Pecs, Debrecen, Szeged, Kecskemét, Sopron, Györ und Miskolc haben eine Gesamtfläche von rund 350.000 m². XXXLutz war 2008 in den ungarischen Markt eingestiegen. Das Unternehmen war dort bislang mit drei Möbelix-Niederlassungen in Budapest, Dunakeszi und Miskolc vertreten; Ende Februar 2015 war ein weiterer Standort in Budapest eröffnet worden.

Bei Baumax waren hohe Verluste aufgelaufen

Die Zerschlagung der Baumax-Gruppe war eine Folge der letztendlich gescheiterten Expansion in ost- und südeuropäische Länder und in die Türkei. Bis zum Ende des Geschäftsjahres 2011 war das Baumax-Filialnetz dadurch auf insgesamt 159 Bau- und Heimwerkermärkte mit über 9.200 Mitarbeitern angestiegen. Neben den 66 Märkten in Österreich gab es Standorte in Tschechien (24), der Slowakei (15), Slowenien (4), Ungarn (15), Kroatien (7), Rumänien (15), Bulgarien (7) und der Türkei (6). 2012 war noch jeweils ein weiterer Baumarkt in Bulgarien und in der Türkei dazugekommen.

Mit den für diese Expansion erforderlichen Investitionen war die Verschuldung deutlich angestiegen. Parallel dazu hatte sich das Umsatzwachstum allerdings wieder abgeflacht. Die vor allem bei den ausländischen Gesellschaften entstandenen operativen Verluste und hohe außerordentliche Aufwendungen, insbesondere für Abschreibungen und Wertberichtigungen führten in den letzten Jahren zum Teil zu Verlusten in dreistelliger Millionen Euro-Höhe.

Im Geschäftsjahr 2011 konnte der Konzernumsatz nochmals leicht auf 1,246 (2010: 1,220) Mrd € gesteigert werden. Operatives und Nettoergebnis fielen mit -42,7 (+7,6) Mio € bzw. -57,2 (+1,5) Mio € allerdings negativ aus. Die Baumax AG

Majority of Baumax sites still operate as DIY shops

The Austrian DIY shop chain Baumax AG, headquartered in Klosterneuburg, closed its branches in Austria on 31 October 2015, as planned. New owners have now been found to keep the majority of its 64 Austrian sites open. 48 Baumax centres are now being run by OBI Bau- und Heimwerkermärkte Systemzentrale GmbH, headquartered in Vienna. The firm also intends to acquire Baumax's shop in Steyr. The company submitted these plans to the European Commission's Directorate General for Competition for approval at the start of November. The site in Steyr had previously been the final Baumax shop in Austria for which a solution for its continued use had not been found. Four Austrian members and one German member of the co-operative Hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG, based in Soltau, are to acquire a total of seven Baumax shops. The site in Rum, Innsbruck was bought by Hornbach Baumarkt AG, headquartered in Bornheim. Baumax's branch in Saalfelden is now run by the warehouse co-operative of Raiffeisenverband Salzburg (RVS) as a warehouse. This 5,500 m² Baumax branch is to replace an existing warehouse in Saalfelden at the start of 2016, which was originally supposed to be converted. Therefore, a total of 58 former Baumax sites will continue to serve as DIY shops in the future. Three Baumax branches will be at least temporarily used to house refugees, with a use outside the DIY business planned for three other shops.

musste 2011 bei einem im Vorjahresvergleich kaum veränderten Umsatz von 527,4 (2010: 527,9) Mio € ein um 39 % geringeres operatives Ergebnis von 13,9 (22,8) Mio € und einen Nettoverlust von -14,6 (+18,4) Mio € ausweisen. Die Ergebnisentwicklung wurde vor allem durch außerplanmäßige Abschreibungen von insgesamt rund 25 Mio € belastet.

Im Auslandsgeschäft musste Baumax im Jahr 2011 in Tschechien und Rumänien leichte Umsatzrückgänge auf 180,4 (183,1) Mio € bzw. 124,1 (126,9) Mio € hinnehmen. In den übrigen Ländern konnten die Umsätze gehalten oder verbessert werden. Die Slowakei war mit einem leicht verbesserten Umsatz von 142,5 (137,7) Mio € der zweitgrößte Auslandsmarkt. In Ungarn waren 83,4 (83,8) Mio € und in Kroatien 72,2 (70,3) Mio € erwirtschaftet worden. In der Türkei hatte sich der Umsatz mit 41,0 (18,1) Mio € mehr als verdoppelt. Auf Bulgarien und Slowenien entfielen 40,2 (39,6) Mio € bzw. 25,7 (24,2) Mio €. Der kumulierte Auslandsumsatz hatte sich damit auf 709,5 (683,7) Mio € erhöht. Die Ergebniszahlen fielen dagegen in allen Märkten negativ aus.

Für die folgenden Geschäftsjahre hat Baumax nur noch wenige Geschäftszahlen veröffentlicht. 2012 war der Konzernumsatz um 3,9 % auf rund 1,20 Mrd € zurückgegangen. Das operative EBITDA war mit 4 Mio € gerade noch positiv ausgefallen. Der bereinigte Nettoverlust war mit -79 Mio € angegeben worden; inklusive einmaliger Abschreibungen in Höhe von 47 Mio € hatte sich ein Gesamtverlust von -126 Mio € ergeben. In der AG war der Umsatz um 2,3 % auf 515 Mio € zurückgegangen, das EBIT erreichte 44,5 Mio €. Außerplanmäßige Abschreibungen für die Osteuropa-Aktivitäten in Höhe von 189,6 Mio € führten allerdings zu einem Nettoverlust von -335,8 Mio €. Die Verbindlichkeiten der Baumax AG gegenüber Kreditinstituten waren zum Jahresende 2012 mit 312,3 Mio € angegeben worden.

Im Geschäftsjahr 2013 war der Konzernumsatz nochmals um 5,3 % auf netto 1,13 Mrd € gefallen. Das operative EBITDA der Gruppe konnte dagegen wieder leicht auf 10 Mio € verbessert werden. Unter Berücksichtigung von nicht im EBITDA enthaltenen Sondereffekten in Höhe von 94 Mio €, die unter anderem aus Abwertungen auf Immobilien und Altwarenbestände entstanden waren, hatte sich ein Gesamtverlust von -189 Mio € ergeben. Der Umsatz der Baumax AG war 2013 um weitere 2,6 % auf 501,6 Mio € zurückgegangen. Das EBIT erreichte mit 15,4 Mio € nur noch knapp ein Drittel des Vorjahreswerts. Außerplanmäßige Abschreibungen für die Osteuropa-Aktivitäten hatten das Ergebnis noch mit 27,6 Mio € belastet. Der Nettoverlust konnte im Vorjahresvergleich auf -152,6 Mio € halbiert werden. Die Verbindlichkeiten der Baumax AG gegenüber Kreditinstituten waren zum Jahresende 2013 dennoch um 25 % auf 390,6 Mio € gestiegen.

Laut einer Mitte März 2015 veröffentlichten Mitteilung hat Baumax im Geschäftsjahr 2014 in den verbliebenen Kernmärkten Österreich, Tschechien und Slowakei wieder einen leicht über den Planungen liegenden Umsatz erzielt. Zu der Höhe des Umsatzes und zu der Veränderung gegenüber dem Vorjahr hat sich das Unternehmen selbst allerdings nicht mehr geäußert. Laut einem Ende November 2015 veröffentlichten Bericht des österreichischen Wirtschaftsblatt ist der Umsatz der Baumax AG im Geschäftsjahr 2014 auf 485,6 Mio € zurückgegangen. Mit außerplanmäßigen Abschreibungen von 76,3 Mio € hat sich der Verlust nochmals leicht auf 157,9 Mio € erhöht.

Preisrückgänge bei einzelnen Produkten haben Mengensteigerung überlagert

Holzhandel hat Einbußen aus dem ersten Halbjahr aufgeholt

Nach dem verhaltenen Geschäftsverlauf im ersten Halbjahr 2015 hat sich der deutsche Holzhandel im dritten Quartal wieder besser entwickelt. Dadurch konnte auch das in den ersten sechs Monaten entstandene kumulierte Umsatzminus bis Ende September wieder ausgeglichen werden.

Laut dem im Auftrag des Gesamtverbands Deutscher Holzhandel (GD Holz), Berlin, vom Institut für Handelsforschung (IFH), Köln, monatlich erstellten Betriebsvergleich lag der Gesamtumsatz des deutschen Holzhandels nach neun Monaten um 0,4 % über dem Vorjahreswert. In den ersten drei Monaten war der Umsatz gegenüber den sehr hohen Vergleichszahlen des Vorjahres nach früheren Veröffentlichungen des GD Holz dagegen um 3 % zurückgegangen, für das gesamte erste Halbjahr hatte der GD Holz noch ein Minus von 2 % angegeben.

Von den einzelnen Produktgruppen haben sich Bauelemente und Fußböden mit einer Umsatzsteigerung von jeweils rund 5 % am besten entwickelt. Der Umsatz mit Hobelwaren ist um rund 2 % gestiegen. Bei Holzwerkstoffen wurde nach neun Monaten ungefähr das Vorjahresniveau erreicht; das erste Halbjahr war mit einem Plus von 1 % sogar noch etwas besser ausgefallen. Für die Produktgruppen Schnittholz und Gartenholz gibt der GD Holz per Ende September jeweils einen Umsatzrückgang von 5 % an.

Im September ist der Holzhandelsumsatz laut dem Betriebsvergleich um 4,3 % gestiegen. Überproportionale Zuwächse wurden bei den Sortimenten Hobelwaren, Fußböden, Bauelemente und Gartenholz erreicht. Der Gartenholzumsatz ist nach dem schwachen Frühjahrsgeschäft laut GD Holz im September um rund 10 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum gestiegen. Holzwerkstoffe lagen um 2 % über dem Vorjahreswert. Der Umsatz mit Schnitthölzern hat im September dagegen weiter nachgegeben.

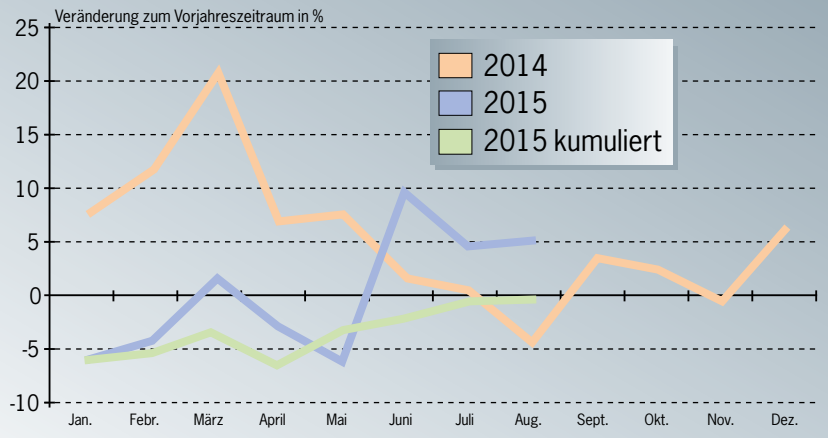
Die in diesem Jahr eher verhaltene Umsatzentwicklung ist nach Einschätzung des GD Holz vor allem auf die teilweise deutlichen Preisreduzierungen in einzelnen Produktgruppen zurückzuführen. Diese vor allem bei Brettschichtholz, Konstruktionsvollholz, OSB, Sperrholz und zum Teil auch bei Fensterhölzern beobachteten Preisrückgänge haben die weiter positive Mengenentwicklung überkompensiert. Aus Sicht des GD Holz haben die Preise für OSB und bestimmte Sperrholzsortimente am stärksten nachgegeben. Bei anderen Produktgruppen sind die Preise zumindest stabil geblieben. Preissteigerungen hat es bei den vom Holzhandel geführten Produktgruppen in diesem Jahr dagegen kaum gegeben.

2014 und 2015 haben sich gegenläufig entwickelt

Insgesamt zeigen die Jahre 2014 und 2015 in Bezug auf die monatlichen Umsatzveränderungen einen gegenläufigen Trend. Der milde Winter und Nachholeffekte aus dem Vorjahr hatten in den ersten Monaten des Jahres 2014 zu hohen Umsatzzuwächsen geführt, die sich im weiteren Jahresverlauf aber immer stärker abgeschwächt hatten. Die Sommermonate waren dabei besonders schwach ausgefallen. Erst zum Jahresende hin hatte sich das Geschäft wieder belebt, der Dezember hatte ein unerwartet starkes Plus gegenüber dem Vorjahresmonat gebracht.

Das Jahr 2015 war dagegen relativ schwach gestartet; in den ersten Monaten blieben die Holzhandelsumsätze zum Teil deutlich hinter den relativ hohen Vorjahreswerten zurück. In der Folge haben sich die in den einzelnen Monaten erreichten Umsätze immer stärker an die Vorjahreswerte angenähert; ab dem Sommer ist der Umsatz in einzelnen Monaten gegenüber dem Vorjahr auch wieder gestiegen. Ein Sommerloch hat es in diesem Jahr im Gegensatz zu 2014 ebenfalls nicht gegeben; das Holzhandelsgeschäft ist relativ stabil

Deutschland: Umsatzentwicklung im Holzhandel



Quelle: GD Holz/IFH

Nach einem Minus von 3 % im ersten Quartal und 2 % über das gesamte erste Halbjahr lag der Umsatz des deutschen Holzhandels per Ende September wieder knapp über dem Vorjahresniveau. (Foto: Carl Götz)

durchgelaufen. Der GD Holz rechnet auch in den verbleibenden Monaten mit einer eher konstanten Umsatzentwicklung. Einen deutlichen Anstieg wie im Dezember 2014 wird es in diesem Jahr voraussichtlich nicht geben. Für das Gesamtjahr geht der GD Holz von einem Branchenumsatz auf oder knapp über dem Vorjahresniveau aus. Die auch für 2015 ursprünglich anvisierte Umsatzsteigerung von 3-4 % wird sich aufgrund der verhaltenen Entwicklung in der ersten Jahreshälfte nicht realisieren lassen. 2014 hat der deutsche Holzhandel nach Schätzungen des GD Holz einen Branchenumsatz von rund 11 Mrd € erreicht.

Der vom IFH durchgeführte Betriebsvergleich, an dem sich rund 50 Unternehmen beteiligen, gibt nach Einschätzung des GD Holz ein repräsentatives Bild der Umsatzentwicklung im deutschen Holzhandel. Insgesamt gehören dem GD Holz rund 900 Mitgliedsunternehmen an. In dieser Zahl sind auch die rund 50 Fördermitglieder, zu denen unter anderem die Holzhandelskooperationen und Zulieferunternehmen gehören, sowie die einzelnen Standorte der Filialisten enthalten. Damit deckt der GD Holz nach eigener Einschätzung rund 80 % des Branchenumsatzes und rund 60 % der im Holzhandel tätigen Unternehmen ab.

Umsatzplus zum Jahresende 2014

2014 war der Branchenumsatz des deutschen Holzhandels laut dem GD Holz-Betriebsvergleich um 4,3 % gestiegen. Damit konnte die nach dem dritten Quartal für das Gesamtjahr abgegebene Prognose von 3-4 % leicht übertroffen werden. Nach Aussage des GD Holz hatte sich das im Sommer eher verhalten laufende Geschäft ab dem Herbst wieder belebt. Im Jahresverlauf waren die Umsatzsteigerungen allerdings schrittweise zurückgegangen, was in erster Linie auf den schwachen Jahresbeginn im Jahr 2013 und den daraus resultierenden Basiseffekt zurückzuführen war. Im ersten Quartal 2014 war der Branchenumsatz laut dem Betriebsvergleich des GD Holz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 13 % gestiegen. Über das gesamte erste Halbjahr hatte sich das Wachstum auf 10 % reduziert. Nach drei Quartalen lag der Holzhandelsumsatz noch mit 5,8 % im Plus.

Von den einzelnen Produktgruppen hatte sich der Bereich Holz im Garten im Gesamtjahr 2014 am besten entwickelt. Nach einem starken Jahresbeginn hatten sich die Zuwachsraten im Jahresverlauf aber ebenfalls abgeschwächt. Im ersten Halbjahr hatte der Umsatz mit Holz im Garten noch um 30 % zugelegt; für das Gesamtjahr wurde noch eine Steigerung um 13,5 % ausgewiesen. Die umsatzstarken Produktgruppen Bauelemente (Innentüren) und Holzwerkstoffe waren mit Zuwachsraten von 3,2 % bzw. 3,0 % etwas weniger stark gewachsen als der Branchenumsatz. Für Hobelware wies der Betriebsvergleich im Gesamtjahr noch eine Umsatzsteigerung von 4,6 % aus.

Der Schnittholzumsatz lag ungefähr auf Vorjahresniveau. In der Produktgruppe Fußboden musste der Holzhandel im vergangenen Jahr dagegen einen Umsatzrückgang von 3 % hinnehmen. Auch bei diesen Produktgruppen war das erste Halbjahr zumeist etwas besser ausgefallen; für Hobelware war nach sechs Monaten eine Steigerung um 14 %, für Holzwerkstoffe um 5 % und für Schnittholz um 4 % ausgewiesen worden.

German timber traders recoup first-half losses

German timber merchants fared a little better in the third quarter after rather slow business in the first half of 2015. As a result, by the end of September they were able to make up for the cumulative decrease in revenues that arose in the first six months. According to a monthly comparison drawn up by the Institute for Trade Research (IFH) on behalf of the German Timber Trade Federation (GD Holz), headquartered in Berlin, German timber merchants booked a 0.4% improvement in overall revenues in the first nine months. GD Holz had previously reported that the first quarter had ended with a 3% decrease compared with the very high underlying figures for the prior-year period. The Federation had reported a 2% decline for the period from January to June. In terms of the different product groups, building elements and flooring delivered the best performances with increases of about 5% each. Revenues from planed products were about 2% higher. Wood-based panel revenues were roughly in line with the prior-year period's level after nine months. The first half was even a little better with a 1% increase. GD Holz reported a 5% drop in revenues from lumber and garden timber in the first nine months combined.

Überschneidungen zwischen Holz- und Baustoffhandel haben weiter zugenommen

Konzentration im Holzhandel scheint sich zu beschleunigen

Die bereits seit längerer Zeit zu beobachtende Konzentration im deutschen Holzhandel hat sich im Verlauf der letzten zwei Jahre noch etwas verstärkt. In der Schweiz und in den Niederlanden wurden auch zwei größere Übernahmen abgeschlossen, in Dänemark wurde dagegen eine Holzhandelsgruppe zerschlagen. Grenzüberschreitende Transaktionen bleiben im Holzhandel bislang noch die Ausnahme. Bei den in den letzten Monaten geführten Diskussionen über mögliche Unternehmensverkäufe wurden aber immer wieder auch ausländische Konzerne als Interessenten gehandelt.

Nach Bekanntwerden der Verkaufspläne für Teilbereiche des niederländischen Handelsunternehmens N.V. Deli Maatschappij, Rotterdam, war zum Beispiel im Benelux-Raum unter anderem auch über ein mögliches Interesse der Baustoffkonzerne Saint-Gobain S.A., Paris, und CRH plc, Dublin/Irland, spekuliert worden. Mitte Juni 2015 hatte dann aber das niederländische Holz- und Baustoffhandelsunternehmen PontMeyer N.V., Zaandam, den Zuschlag für den ähnlich ausgerichteten Bereich Deli Building Supplies (DBS) erhalten. Bereits im Verlauf der letzten Jahre hatte es immer wieder Kontakte zwischen PontMeyer und Deli mit dem Ziel einer Zusammenführung der beiden Unternehmen gegeben. Diese Option wurde bei den Verhandlungen über den geplanten Exit der jeweils in Amsterdam ansässigen Deli-Mehrheitsgesellschafter Avedon Capital Partners B.V. und NPM Capital N.V. erneut aufgegriffen.

Die Generaldirektion Wettbewerb der EU-Kommission hat die Transaktion am 20. August genehmigt. Nach dem für September geplanten Closing sollten die Aktivitäten von PontMeyer und DBS in einem neuen, unter Timber and Building Supplies Holland N.V. firmierenden Unternehmen zusammengeführt werden. Bislang haben die beteiligten Unternehmen allerdings noch nicht über den Vollzug informiert. Die einzelnen operativen Einheiten von PontMeyer und Deli Building Supplies sollen auch nach dem Zusammenschluss unabhängig voneinander und unter den bisherigen Bezeichnungen auf dem Markt auftreten werden. Das neue Unternehmen soll mit insgesamt rund 1.500 Mitarbeitern ein jährliches Umsatzvolumen von rund 600 Mio € erwirtschaften.

Mit der inzwischen relativ weit fortgeschrittenen Zerschlagung der dänischen Dalhoff Larsen & Hornemann (DLH) A/S, Taastrup, gibt es im europäischen Holzhandel derzeit auch ein Gegenbeispiel zu den Konzentrationsentwicklungen. Die DLH-Gruppe war relativ schnell gewachsen und hatte neben den europäischen Handelsaktivitäten und dem Streckengeschäft auch über eigene Produktionsaktivitäten in Afrika, Asien und Nordamerika verfügt. Vor dem Hintergrund zunehmender finanzieller Schwierigkeiten musste das Unternehmen ab 2010 allerdings umfangreiche Restrukturierungsmaßnahmen und Desinvestitionen durchführen. In einem ersten Schritt waren die Produktionsunternehmen abgestoßen worden. Ab 2011 folgte die Aufgabe von Handelsaktivitäten im mitteleuropäischen Raum, im Januar 2014 wurde schließlich die vollständige Zerschlagung der Gruppe beschlossen. In verschiedenen Transaktionen wurde seither der Großteil der verbliebenen Aktivitäten verkauft.

Das durch die Zusammenführung von PontMeyer und Deli Building Supplies (DBS) entstehende Holzhandelsunternehmen soll mit insgesamt rund 1.500 Mitarbeitern ein jährliches Umsatzvolumen von rund 600 Mio € erwirtschaften. (Foto: GBA)

Mit der im September 2014 vereinbarten Gründung des Gemeinschaftsunternehmens Stadelbauer Holzhandels GmbH hat die Carl Götz-Gruppe ihre Aktivitäten im mittelbadischen Raum ausgebaut. (Foto: Carl Götz)

In der Schweiz hatten sich die Hiag Handel AG, Kleindöttingen, und die Kuratle & Jaecker AG, Leibstadt, Mitte April 2014 rückwirkend zum 1. Januar in einem gemeinsamen Unternehmen zusammengeschlossen. Dazu waren die Aktivitäten der beiden Unternehmen in das neugegründete Joint Venture Kuratle Hiag Handel Holding AG eingebracht worden. Die der Kuratle & Jaecker AG übergeordnete und ebenfalls in Leibstadt ansässige Gesellschaft Holzwerkstoff Holding (HWH) AG hatte mit dem Erwerb zusätzlicher Anteile die Mehrheit an dem Joint Venture übernommen. Die Hiag Handel Holding hatte bereits damals angekündigt, dass sie sich mit dem Verkauf ihrer Anteile mittelfristig aus dem Joint Venture zurückziehen will. Zum Zeitpunkt der Fusion war die Hiag Holding AG nach eigener Einschätzung der umsatzstärkste Holzhändler in der Schweiz; die HWH war einer der größten Händler im Bereich Holzwerkstoffe. Nach dem Closing wurden verschiedene Bereiche der beiden Unternehmen schrittweise zusammengeführt; im Herbst 2014 war zudem die Verwaltung der Hiag Handel AG von Kleindöttingen nach Leibstadt umgezogen. Im Dezember 2014 hat die Hiag Beteiligung Holding AG, Basel, auch die separat von der Hiag Handel AG geführte Jago Holzwerkstoffe AG, Kleindöttingen, an die Sperrag AG, Pratteln, verkauft und damit ihren Rückzug aus der Holzbranche fortgesetzt.

Mehrere Transaktionen im deutschen Holzhandel

In Deutschland hat es im Verlauf der letzten Monate immer wieder Gerüchte über mögliche Verkaufspläne für eine größere Holzhandelsgruppe gegeben, die von dem Unternehmen aber gegenüber verschiedenen Seiten als nicht zutreffend bezeichnet wurden. Parallel dazu soll ein Handelsunternehmen aus dem benachbarten Ausland seit einiger Zeit die Möglichkeiten für einen stärkeren Einstieg auf dem deutschen Markt prüfen. Diese beiden Spekulationen waren innerhalb des Holzhandels und der Zulieferindustrie auch in Verbindung gebracht worden, ohne dass es bislang zu einer Konkretisierung gekommen wäre.

Die Bemühungen mehrerer größerer Holzhandelsunternehmen um einen Ausbau ihres Filialnetzes und die Suche nach Nachfolgelösungen haben in den letzten zwei Jahren dennoch zu weiteren Konzentrationsbewegungen im deutschen Holzhandel geführt. Einzelne Unternehmen waren dabei innerhalb kurzer Zeit an mehreren Transaktionen beteiligt.

Die Holzhandelsgruppe Georg Thalhofer oHG, Deisenhausen, hat im Mai rückwirkend zum 1. Januar 2015 alle Kommanditistenanteile an dem Baustoff- und Holzgroßhandelsunternehmen Carl Brandt GmbH & Co. KG, Niederfüllbach, erworben. Zum 1. September folgte die Übernahme aller Aktivitäten der seit Mai 2015 insolventen Furnier- und Sperrholz-Zentrale GmbH, Leonberg. Mit der Übernahme der Großhandelsaktivitäten der Donau Holz Kontor Holzhandels GmbH, Ingolstadt, zum 1. Januar 2013 und der Anfang Januar 2014 erworbenen 80 %-Beteiligung an der Karl Burger GmbH & Co. KG, Asbach-Bäumenheim, hatte die Thalhofer-Gruppe in den letzten Jahren bereits zwei Akquisitionen abgeschlossen.

Der Geschäftsbereich „Holzgroßhandel" der W. & L. Jordan GmbH, Kassel, hatte mit der im Oktober 2014 rückwirkend zum 1. Januar abgeschlossenen Übernahme der Holzwarth GmbH, Waldshut-Tiengen, seine Aktivitäten auch auf Baden-Württemberg ausgeweitet. Im September 2015 folgte mit dem Erwerb der Hans Dunklau GmbH &. Co KG, Bünde, der nächste Expansionsschritt in Richtung Südniedersachen und Ostwestfalen.

Die Carl Götz GmbH, Neu-Ulm, hat sich im Verlauf des letzten Jahres in beide Richtungen verändert. Über die Ende September 2014 vereinbarte Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens mit der Gustav Stadelbauer Holzhandels GmbH, Offenburg, das unter der neuen Firmierung Stadelbauer Holzhandels GmbH seit Januar 2015 am Markt ist, hatte Carl Götz seine Aktivitäten im mittelbadischen Raum ausgebaut. Mit dem zum 1. Januar 2016 geplanten Verkauf der Niederlassung Duisburg an die H.J. Bünder GmbH, Euskirchen, wird sich das Unternehmen dagegen aus dem Handwerksgeschäft im Ruhrgebiet zurückziehen. Für Carl Götz ist der Verkauf des Standorts Duisburg, der aus der 2008 abgeschlossenen Übernahme der Eichenhauer KG hervorgegangen ist, Teil der laufenden strategischen Neuausrichtung im Nordwesten Deutschlands. Das Unternehmen ist in der Region noch mit dem Standort Herford-Falkendiek

vertreten; darüber hinaus gibt es ein Hafenlager in Bremerhaven.

Veränderungen wirken auf Kooperationen zurück

Die weiter anhaltenden Konzentrationstendenzen wirken in zunehmendem Umfang auch auf die Holzhandelskooperationen zurück. Nachdem es in den Jahren 2013 und 2014 zu verschiedenen Wechseln zwischen den Kooperationen gekommen war, wird die Gesellschafterentwicklung inzwischen wieder stärker von Übernahmen und Betriebsaufgaben bestimmt. Übernahmen innerhalb einer Kooperation führen zu einer Reduzierung der Gesellschafterzahl, in den meisten Fällen steigt aber gleichzeitig die Zahl der angeschlossenen Niederlassungen. Bei einzelnen der in den letzten zwei Jahren abgeschlossenen Transaktionen im Holzhandel kam es in der Folge auch zu einem Gesellschafterwechsel. Es gibt allerdings auch Beispiele für einen Rück-

Januar 2014

Die Holzhandelsgruppe Georg Thalhofer oHG, Deisenhausen, übernimmt 80 % der Gesellschafteranteile an dem Holzhandelsunternehmen Karl Burger GmbH & Co. KG, Asbach-Bäumenheim. Die restlichen 20 % der Firmenanteile verbleiben bei dem vorherigen Eigentümer Christian Löffler.

Die Aktionäre des dänischen Holzhandelsunternehmens Dalhoff Larsen & Horneman A/S (DLH), Kopenhagen, erteilen im Rahmen einer außerordentlichen Hauptversammlung ihre Zustimmung zum Verkauf der verbliebenen Geschäftsbereiche.

Februar 2014

Das Schweizer Holzhandelsunternehmen Heinz Steiner AG, Walkringen/Kanton Bern, übernimmt von der Hiag-Handel AG, Kleindöttingen, die Massivholz- und Furnierabteilung sowie den Standort Sugiez/Kanton Fribourg.

Der Geschäftsbetrieb der insolventen Holzgroßhandlung Ernst Logemann GmbH, Sulingen, wird eingestellt.

Über das Holzimportunternehmen B&T Wood-Trading GmbH wird das Insolvenzverfahren eröffnet.

April 2014

Die Holzhandelskooperation Holzland GmbH, Dortmund, und die Baustoffring Förderungsgesellschaft mbH, Kaarst, wollen im Einkauf von Holzprodukten und Baustoffen zusammenarbeiten. Beide Kooperationen verständigen sich auf eine strategische Allianz, die rückwirkend zum 1. Januar 2014 gilt und einen gemeinsamen Einkauf sowie eine Zentralregulierung sämtlicher Holzprodukte und Baustoffe vorsieht.

Das tschechische Holzhandelsunternehmen Orlimex CZ s.r.o, Osík, übernimmt den deutschen Sperrholzimporteur Hermann Mohr GmbH, Haan.

Der Holzgroßhändler und -verarbeiter Holz Michelsen GmbH, Mölln, will zur Jahresmitte 2014 sein Säge- und Hobelwerk in Mölln schließen. Parallel dazu soll die Holz Michelsen-Handelsniederlassung von der Jacob Sönnichsen AG, Flensburg, übernommen werden.

Die Schweizer Holzhändler Kuratle & Jaecker AG, Leibstadt, und die Hiag Handel Holding AG, Kleindöttingen, schließen sich zu dem Joint Venture Kuratle Hiag Handel Holding zusammen.

Juni 2014

Das Furnier- und Rundholzhandelsunternehmen Woodstar Im- & Export GmbH, Drage/Elbe, hat im Verlauf des vierten Quartals 2013 den Geschäftsbetrieb eingestellt.

DLH will die Niederlassungen DLH India (Haryana/Indien), DLH Middle East, (Dubai/Vereinigte Arabische Emirate), und DLH Czech s.r.o. (Prag/Tschechien) abwickeln.

Juli 2014

Das polnische Unternehmen Grass Polska, Plonsk, übernimmt die DLH-Tochtergesellschaften in Polen und in der Slowakei.

August 2014

DLH verkauft seine US-amerikanische Handelsniederlassung DLH Nordisk Inc., Greensboro/North Carolina, an den Papier- und Zellstoffkonzern Central National-Gottesman Inc. (CNG), Purchase/New York.

Die Peri GmbH, Weißenhorn, will in allen 55 zur Peri-Gruppe gehörenden Landesgesellschaften eine Sperrholzhandelsabteilung aufbauen. Bislang besitzen 16 Landesgesellschaften eine Sperrholzabteilung.

September 2014

Die Franz Habisreutinger GmbH & Co. KG, Weingarten, eröffnet in Gersthofen/Augsburg die neunte Niederlassung.

DLH hat durch die Verkäufe von Unternehmensteilen in Brasilien, den USA, Polen und der Slowakei insgesamt rund 145 Mio dkr erlöst. Durch die Erlöse soll die Nettoverschuldung des Unternehmens auf unter 100 Mio dkr gesenkt werden.

Oktober 2014

Die insolvente Gaza-Holzhandels GmbH, Werne, stellt den Geschäftsbetrieb ein.

Das niederländische Holzhandelsunternehmen Dekker Hout Groep B.V., Den Haag, übernimmt den niederländischen Türenanbieter Austria Deuren B.V., Lisse.

Die W. & L. Jordan GmbH, Kassel, übernimmt rückwirkend zum 1. Januar 2014 das Holzhandelsunternehmen Holzwarth GmbH mit Sitz in Waldshut-Tiengen und weitet damit seine Geschäftsaktivitäten auf Baden-Württemberg aus.

DLH verkauft sein unter Global Sales zusammengefasstes Streckengeschäft an die österreichische JAF-Gruppe, Stockerau.

Die JAF-Gruppe nimmt in Tlumacov/Tschechien ein neues Zentrallager für Sperrholz in Betrieb.

Stefan Meinhardt und Hans van Heerden übernehmen die Importhandelsaktivitäten sowie das Säge- und Hobelwerk der niederländischen Hupkes Houthandel Dieren B.V., Dieren.

Die Carl Götz-Gruppe, Neu-Ulm, und die Gustav Stadelbauer Holzhandels GmbH, Offenburg, gründen ein neues Gemeinschaftsunternehmen, das unter der neuen Firmierung Stadelbauer Holzhandels GmbH im Januar 2015 die Aktivitäten des Offenburger Holzgroßhändlers übernehmen soll.

Das niederländische Holzhandelsunternehmen Zuid-Nederlandse Houtindustrie BV, Oss, stellt den Geschäftsbetrieb ein.

Der Geschäftsbetrieb des Holzhandels- und Importunternehmens Silva Trade S.A., Wasserbillig/Luxemburg, wird im Zuge eines Insolvenzverfahrens eingestellt.

November 2014

DLH verkauft seine Laubholzaktivitäten in Dänemark an die A/S Global Timber, Hoejbjerg/Dänemark.

Das niederländische Holzhandelsunternehmen Felix Clercx B.V., Helmond, übernimmt die Lagerbestände und den Kundenstamm des niederländischen Holzimporteurs Vos Timber Agency B.V., Purmerend.

Die JAF-Gruppe eröffnet in Bulgarien eine zweite Niederlassung.

Das norditalienische Sägewerk und Holzhandelsunternehmen Mamo Legnami S.a.s., Tonco Asti, beantragt ein Vergleichsverfahren nach italienischem Recht („Concordato preventivo“).

Dezember 2014

Über die Holzfachhandlung Heinrich Oberfeld GmbH & Co. KG, Leimen, wird ein Insolvenzverfahren eröffnet.

Dirk Waterkamp übernimmt die bislang von seinem Bruder Frank Waterkamp gehaltenen Anteile an dem Holzhandelsunternehmen Franz Waterkamp GmbH & Co. KG, Nordwalde.

Januar 2015

Das Insolvenzverfahren über das auf sibirische Lärche und Hobelware aus nordischer Fichte spezialisierte Import- und Holzhandelsunternehmen Holz Impex HS GmbH, Düsseldorf, wird am Amtsgericht Düsseldorf eröffnet. Der Geschäftsbetrieb war bereits zum Zeitpunkt der Antragsstellung im März 2014 eingestellt worden.

Der Holzhändler und Carporthersteller Osto-Holz GmbH, Nienburg, übernimmt zum Zwecke einer Nachfolgeregelung das Holzhandels- und Sägewerksunternehmen Gebr. Gödecke GmbH & Co. KG, Münster.

Februar 2015

Michael Tekampe, Wilfried Helms und Wilken Helms gründen das auf den Verkauf und die Logistik von Rund- und Schnittholz innerhalb Europas und nach Asien ausgerichtete Holzhandelsunternehmen Helms & Tekampe GmbH, Großburgwedel bei Hannover.

März 2015

Mit den Verkaufsvereinbarungen für die Tochterge-

zug; so war zum Beispiel die Hiag Handel AG nach der Gründung des Joint Ventures mit Kuratle & Jaecker aus der Holzgroßhandelskooperation Der Holzring Handelsgesellschaft mbH, Bremen, ausgeschieden.

In der Entwicklung der Kooperationen spiegeln sich auch die zunehmenden Überschneidungen zwischen dem Holz- und Baustoffhandel wieder. Die Eurobaustoff Handelsgesellschaft mbH & Co. KG, Bad Nauheim, hat im Verlauf der letzten Jahre ihre Aktivitäten im Holzbereich unter anderem mit der Gründung einer Fachgruppe Holz ausgebaut. Die bislang vor allem auf den Holzgroßhandel ausgerichtete Holzring-Kooperation will ihr Angebotsprogramm jetzt auch um Baustoffsortimente erweitern. Nach einem entsprechenden Gesellschafterbeschluss wurde im Verlauf der letzten Monate mit der Listung der ersten Baustoffhersteller begonnen. Der Schwerpunkt wird dabei auf Materialien für den technischen Innenausbau liegen.

sellschaften in Brasilien und Russland wird die Abwicklung von DLH weiter vorangetrieben. Die russische Gesellschaft soll von Mitarbeitern übernommen werden.

Die Holzeinkaufsgenossenschaft Zentraleinkauf Holz+Kunststoff eG (ZEG), Stuttgart, verlagert die Unternehmenszentrale und die Niederlassung von Stuttgart-Zuffenhausen nach Kornwestheim.

April 2015

Die Investmentgesellschaften Avedon Capital Partners B.V. und NPM Capital N.V., beide Amsterdam, bereiten einen Verkauf des Handelskonzerns N.V. Deli Maatschappij, Rotterdam, vor. Als mögliche Käufer werden der französische Saint Gobain-Konzern (Paris), die britische Kingfisher plc (London) und der irische Baustoffhandelskonzern CRH plc (Dublin) gehandelt.

Der Sperrholz- und Leimholzimporteur Bayou Holzwerkstoffe GmbH, Triefenstein-Lengfurt, übernimmt den bosnischen Buchensperrholzhersteller Novi Lignosper d.o.o., Novi Grad/Bosanski Novi. Mit der Übernahme von Lignosper will Bayou die Versorgungssituation bei Buchensperrholz verbessern.

Mai 2015

Die Thalhofer-Gruppe übernimmt rückwirkend zum 1. Januar alle Kommanditistenanteile an dem Baustoff- und Holzgroßhandelsunternehmen Carl Brandt GmbH & Co. KG, Niederfüllbach. Die Anteile wurden bislang von den Familien Soyka und Scheuring gehalten.

Das auf Holzwerkstoffe, Schichtstoffe, Kanten und Möbelfertigteile ausgerichtete Holzhandelsunternehmen Furnier- und Sperrholz-Zentrale GmbH, Leonberg, stellt beim Amtsgericht Ludwigsburg Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens.

Das Farben-, Tapeten- und Bodenbelagshandelsunternehmen Brüder Schlau GmbH & Co. KG mit Sitz in Porta Westfalica, zu dem unter anderem die Einzelhandelskette „Hammer“ gehört, übernimmt von der Familie Müller die Gesellschaftsanteile und den betrieblichen Grundbesitz des Farben- und Tapetengroßhändlers Fritz Müller GmbH, Koblenz.

Die Hagebau Logistik GmbH & Co. KG, Soltau, beginnt am Zentrallager in Schleinitz mit dem Bau von zwei weiteren Lagerhallen. Die Fertigstellung ist für 2016 geplant. Erst im April hatte Hagebau in Schleinitz den Bau einer neuen Lagerhalle abgeschlossen; 2012 war das Freiflächenlager in Schleinitz ausgebaut worden.

Juni 2015

Das niederländische Holz- und Baustoffhandelsunternehmen PontMeyer N.V., Zaandam, will von der N.V. Deli Maatschappij, Rotterdam, alle Anteile an dem ebenfalls auf den Holz- und Baustoffhandel ausgerichteten Bereich Deli Building Supplies übernehmen.

Juli 2015

Der Schweizer Baustoffhändler SABAG Luzern AG, Rothenburg/Kanton Luzern, übernimmt rückwirkend zum 1. Januar alle Aktien des Holzhandelsunternehmens Bauhag Produkte zum Bauen AG, Gisikon/Kanton Luzern.

Das Amtsgericht Düsseldorf ordnet die vorläufige Insolvenzverwaltung über das Vermögen des Bodenbelags-Filialisten Frick für Wand & Boden Fachmärkte GmbH & Co. KG, Ratingen, an.

Die JAF-Gruppe übernimmt das niederösterreichische Laubholzsägewerk in Laa an der Thaya/Weinviertel. Verkäufer ist Edgar Pöllmann, der im Januar 2013 über die Pöllmann Ingenieurbüro GmbH, Wien, die Assets der insolventen LHT Laubholztechnologie GmbH übernommen, das Werk dann aber nicht mehr in einen Regelbetrieb überführt hatte.

August 2015

Die Jordan-Gruppe übernimmt das Holzhandelsunternehmen Hans Dunklau GmbH &. Co KG, Bünde, und firmiert das Unternehmen in W. & L. Jordan GmbH, Niederlassung Herford-Bünde, um.

Die Thalhofer-Gruppe übernimmt die Aktivitäten der seit Mai insolventen Furnier- und Sperrholz-Zentrale GmbH, Leonberg.

September 2015

Das Handelsunternehmen Bruynzeel Home Products, Nieuwegein/Niederlande, übernimmt den insolventen Parketthändler Doetinchem Parket B.V., Doetinchem.

Der Holzgroßhändler Holz-Richter GmbH, Lindlar, schließt die Modernisierung und Erweiterung der unter der Bezeichnung „Speed-Wood“ laufenden Möbelteilefertigung ab.

Die Fries-Gruppe, Kiel, nimmt eine zusätzliche Halle in dem auf Bauelemente und Bodenbeläge ausgerichteten Zentrallager Ganzlin in Betrieb.

Die zweite Messermaschine des insolventen Furnierwerks Nordbayerische Holzindustrie GmbH, Unsleben/Rhön, wird von dem zur JAF-Gruppe gehörenden rumänischen Furnierwerk J.F. Furnir s.r.l., Brasov, übernommen.

Die Jordan-Gruppe eröffnet mehrere neue Niederlassungen in Deutschland und Österreich. Die österreichische Jordan-Tochtergesellschaft Inku Jordan GmbH & Co. KG nimmt eine neue Niederlassung in Unterpremstätten-Zettling bei Graz in Betrieb, die den bisherigen kleineren Standort in Graz ersetzt. In Bielefeld zieht Jordan ebenfalls an einen neuen Standort um. In Hamburg wird ein zusätzlicher Standort eröffnet.

Die Brüder Schlau-Gruppe übernimmt fünf Filialen des insolventen Bodenbelags-Filialisten Frick.

Die Raiffeisen Warengenossenschaft Osnabrücker Land (RWO) eG, Melle, wird am 1. Januar 2016 die auf den Import afrikanischer, asiatischer und nordamerikanischer Hölzer sowie die Schnittholzproduktion aus europäischen Laub- und Nadelhölzern ausgerichtete Max Wagner KG in Bad Essen-Wehrendorf übernehmen.

Die WOB-Unternehmensgruppe hat sich neu organisiert und ihre bisherigen vier Einzelunternehmen auf die neu entstandene WOB Timber GmbH verschmolzen. Der Firmensitz bleibt wie bisher Hamburg.

Oktober 2015

Mit der Übernahme der Teppich und Tapeten Märkte GmbH (Tep & Tap), Bremen, schließt die Brüder Schlau-Gruppe eine weitere Akquisition ab. Tep & Tap wird in die zu Brüder Schlau gehörende Einzelhandelskette „Hammer“ integriert.

November 2015

Die Hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG, Soltau, wird über die Hagebau Beratungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH (BBG) mit Wirkung zum 1. Januar 2016 alle Anteile an dem Baumarkt-Betreiber HEV Heimwerkermarkt Verwaltung GmbH (HEV), München, übernehmen. Verkäufer sind die vier Gesellschafterfamilien, die die HEV im Jahr 1985 gegründet hatten. Nach früheren Informationen liegen 45 % der HEV-Anteile bei der Klöpfer & Königer Management GmbH, Garching.

Die JAF-Gruppe will zum Jahresende 2015 den schwedischen Holzhändler Skanditrä AB, Malmö, übernehmen.

Die Carl Götz-Gruppe wird den Standort Duisburg mit Wirkung zum 1. Januar 2016 an die H.J. Bünder GmbH, Euskirchen, verkaufen.

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

Mehrere Holzbauunternehmen haben Konzepte entwickelt oder Musterbauten erstellt

Flüchtlingsunterkünfte werden im Holzbau zum Dauerthema

Der anhaltende Zustrom von Flüchtlingen sowie der daraus resultierende Bedarf für provisorische oder längerfristige Unterbringungsmöglichkeiten könnten nach Einschätzung zahlreicher Verbände und Unternehmen zu einer Sonderkonjunktur im Holzbau führen.

Das im Verlauf des dritten Quartals aufgekommene Thema wurde in der letzten Zeit immer stärker diskutiert. Die sich schrittweise verschärfende Problematik hatte ab September vermehrt zu Anfragen aus Politik und Verwaltung bei Unternehmen und Verbänden geführt, welchen Beitrag die Holzwirtschaft bei der Bewältigung der Unterbringungsproblematik leisten könne. Zum Teil wurden zu diesem frühen Zeitpunkt auch schon erste Aufträge erteilt. In der Folge haben sich immer mehr Verbände zu dem Thema geäußert. Dabei wurden zum Teil auch kontroverse Meinungen vertreten.

Inzwischen haben verschiedene Holzbauunternehmen konkrete Konzepte entwickelt oder Musterbauten mit vorgefertigten Modulen erstellt. Beispiele sind die Brandenburger Opitz Holzbau GmbH & Co. KG, Neuruppin, oder die Kooperation zwischen der Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, der Holzbau Saurer Ges.m.b.H., Höfen-Lechau/Österreich, und dem Architekten Bruno Moser, Breitenbach/Österreich. Opitz hatte ein Konzept für bezugsfertige Behelfsunterkünfte für Flüchtlinge entwickelt und im September einen ersten Rohling produziert. Die Egger-Gruppe wird mit ihren zwei Kooperationspartnern bis Mitte Dezember an den Standorten St. Johann und Brilon jeweils zwei Mustermodule des neuentwickelten Konzepthauses vorstellen.

Die von Opitz Holzbau unter der Bezeichnung „Opitz Flexi Homes“ entwickelten Holzbaumodule werden momentan in zwei Versionen mit den Abmessungen 3 x 6 m bzw. 3 x 8 m und den Grundflächen 18 m² bzw. 24 m² angeboten, die sich bei Bedarf zu vollwertigen Häusern erweitern lassen. In der Grundausstattung liegt der Nettopreis pro Modul bei rund 11.000 €. Wände und Fußböden werden aus OSB-Holztafelelementen gefertigt, für die Dachkonstruktionen kommen Nagelplattenbinder zum Einsatz. Die Produktionskapazität war von Opitz anfänglich mit fünf bis sechs Modulen pro Tag angegeben worden, mit der Möglichkeit einer kurzfristigen Steigerung auf über zehn Module. Als Reaktion auf den stark steigenden Bedarf hat das Unternehmen nach eigenen Angaben inzwischen auf einen Zweischichtbetrieb umgestellt. In einem nächsten Schritt wird Opitz eine neue Produktionshalle errichten, die für die Fertigung der Holztafelelemente bis zu fünf Wendetischanlagen der Hans Hundegger AG, Hawangen, aufnehmen soll.

Egger, Saurer und Moser haben bei der Entwicklung der Konzepthaus-Module das bereits seit dem Jahr 2009 beim Bau von Bürogebäuden an den Standorten Radauti/Rumänien, Unterradlberg/Österreich, Wismar, Brilon und St. Johann umgesetzte Konzept aufgegriffen. Dieses Konzept wurde im Verlauf der letzten zwei Monate auf den Bau von modularen Flüchtlingsunterkünften übertragen. Die Module werden wie bei den Bürogebäuden mit einer Grundfläche von 11,40 x 2,80 m inklusive der Installationen komplett vorgefertigt und auf der Baustelle zusammengebaut. Während das unter der Bezeichnung „Egger Stammhaus“ bis März 2015 in St. Johann errichtete Bürogebäude über vier Stockwerke mit einer Gesamtfläche von rund 8.900 m² verfügt, sollen beim Bau von Flüchtlingsunterkünften zwei bis maximal drei Module übereinander angeordnet werden. Die Gesamtzahl der an einem Standort errichteten Module hängt unter anderem von den örtlichen Gegebenheiten ab. Die

Die Egger-Gruppe hat aus ihrer Modulbauweise für Bürogebäude ein Holzbau-Konzept für Flüchtlingsunterkünfte abgeleitet. Die Büro-Modulbauweise wurde zuletzt am Stammsitz St. Johann umgesetzt, die neue Unternehmenszentrale wurde im März 2015 bezogen. (Foto: EUWID)

Die Haas Group errichtet nach Bauplänen eines 2014 fertiggestellten Arbeiterwohnheims derzeit in Nürnberg eine Flüchtlingsunterkunft. (Foto: Haas Group)

ersten Module werden bei dem Holzbauunternehmen Saurer gefertigt. Egger hat das Konzept inzwischen aber auch anderen Holzbauunternehmen und Handelsbetrieben angeboten; die Umsetzung kann laut Egger sofort anlaufen. Interessierte Holzbaubetriebe können die Modulbauweise über ein „Open Source"-Konzept nutzen; Egger wird dabei für die Wand-, Boden- und Deckenkonstruktionen unter anderem die im Werk Wismar produzierten großformatigen OSB und diffusionsoffene MDF-Platten („DHF") liefern.

Erste Projekte wurden bereits fertiggestellt

In den letzten Monaten wurden auch schon verschiedene Holzbauprojekte für Flüchtlingsunterkünfte fertiggestellt. Die Aufträge für diese Projekte waren allerdings bereits vor längerer Zeit erteilt worden. Die Schmid Holzbau GmbH, Bobingen, und die ABA Holz van Kempen GmbH, Adelsried, hatten so zum Beispiel im Verlauf des ersten Halbjahrs 2015 für die Errichtung eines Asylbewerberheims in Sauerlach insgesamt 40 Raummodule geliefert. Die Module sind 8,5 m lang, 3 m breit und 2,45 m hoch. Jeweils zwei Module ergeben eine Wohneinheit mit rund 45 m², die über zwei Zimmer, eine Küche und ein Bad verfügen. Die Kosten werden mit 1.500 bis 1.600 €/m² angegeben. Für den Bau der einzelnen Module wurden Brettsperrholzplatten der österreichischen KLH Massivholz GmbH, Katsch an der Mur, eingesetzt, die im Abbundzentrum von ABA Holz in Bobingen zugeschnitten wurden. Die Montage erfolgte am Firmensitz von Schmid Holzbau. Innenausbau sowie Strom- und Sanitärinstallationen liefen über externe Handwerksunternehmen. Die gesamte Vorfertigung hat rund sechs Wochen in Anspruch genommen. Die fertigen Module wurden per LKW auf die Baustelle transportiert und dort innerhalb von weiteren vier Wochen zu einer zweigeschossigen Containeranlage mit Satteldach zusammengesetzt.

Im Verlauf des dritten Quartals haben Schmid Holzbau und ABA Holz van Kempen nach eigenen Angaben bereits weitere Aufträge für verschiedene kleinere Bauvorhaben abgeschlossen. Inzwischen sind auch deutlich größere Projekte, bei denen mehrere hundert Module zum Einsatz kommen sollen, im Gespräch. Auch die Haas-Gruppe, Falkenberg, hat inzwischen ein bestehendes Konzept adaptiert. Das Unternehmen errichtet derzeit in Nürnberg eine Flüchtlingsunterkunft mit 30 Appartments für rund 120 Bewohner. Das Holzbauprojekt war nach den Bauplänen eines 2014 fertiggestellten Arbeiterwohnheims konzipiert worden.

Auftragsvolumina steigen weiter an

Trotz dieser einzelnen, bereits abgeschlossenen bzw. laufenden Projekte wirkt sich der Bau von Flüchtlingsunterkünften bislang erst in Ansätzen auf den Geschäftsverlauf in der Holzbaubranche und bei den Zulieferunternehmen aus. Aus Sicht von Unternehmen aus der Holzwerkstoffindustrie und aus dem Holzhandel lag der Fokus bislang auf provisorischen Lösungen, wie zum Beispiel kurzfristigen Renovierungs- und Umbauprojekten in bestehenden Gebäuden, dem Trennwandbau oder der Lieferung von Verlegeplatten für die Einrichtung von Zeltstädten. Diese Lieferungen waren in der Anfangsphase zumeist auf einzelne Ladungen beschränkt. In den letzten Wochen sind die Auftragsvolumina allerdings schrittweise angestiegen. Zum Teil wurden auch schon längerfristige Kontrakte vereinbart.

Die meisten Unternehmen gehen davon aus, dass das Geschäft mit der Umsetzung der derzeit entwickelten Holzbau- und Mo-

Refugee housing becoming a perennial topic for timber construction

The sustained influx of refugees and associated need for temporary or long-term accommodation options might lead to an exceptional boom in timber construction, according to a number of associations and companies. This issue, which arose in the third quarter, has been a topic of growing discussion in recent months. This worsening problem had prompted politicians and authorities to contact companies and associations since September to make more enquiries about the role that the timber industry can play in resolving the accommodation problem. More and more associations have subsequently commented on this issue, sometimes expressing controversial opinions, too. A number of timber construction firms have now developed specific concepts or prototypes. Several timber construction projects for refugee accommodation have already been completed over the past few months.

In den letzten Monaten haben verschiedene Unternehmen und Verbände Konzepte für den Bau von Flüchtlingsunterkünften in Holzbauweise vorgestellt. (Foto: Forum Holzbau)

dulkonzepte deutlich anziehen und damit auch immer stärkere Auswirkungen auf die betroffenen Vorproduktmärkte haben wird. Die für provisorische Lösungen oder erste Holzbauprojekte bestellten Mengen haben sich nach Aussagen aus der Holzwerkstoffindustrie und dem Holzhandel bereits positiv auf Auftragseingang und Auftragsbestand ausgewirkt. Es wird davon ausgegangen, dass damit auch die Beschäftigungssituation über die sonst ruhigeren Wintermonate stabilisiert werden kann. Bei einer stärkeren Belebung der Nachfrage aus diesem Bereich könnte es auch wieder zu einem Anstieg der Lieferzeiten kommen. Die konkreten Bedarfsmengen lassen sich momentan allerdings nur schwer abschätzen. Innerhalb der Holzbau- und Zulieferbranche gibt es bereits Stimmen, dass der Bau von Flüchtlingsunterkünften allein in Deutschland bereits kurzfristig zu einem zusätzlichen Bedarf von über 200.000 Wohneinheiten führen könnte. Eine Umsetzung müsste dabei vor allem über Holzbau- oder Modulprojekte erfolgen, da die Kapazitäten für andere Baukonzepte eher begrenzt sind und sich nur mit einem längeren Vorlauf ausbauen lassen.

Unterschiedliche Einschätzungen

Im Verlauf des Herbstes haben sich auch zahlreiche Verbände der deutschen Holzbranche zu einem möglichen Beitrag für die Schaffung von Wohnraum für Flüchtlinge zu Wort gemeldet. Die konkreten Handlungsmöglichkeiten werden dabei zum Teil recht unterschiedlich bewertet. Vor allem zwischen dem Deutschen Holzfertigbauverband (DHV), Ostfildern, und dem Bundesverband Deutscher Fertigbau (BDF), Bad Honnef, waren zuletzt abweichende Einschätzungen hinsichtlich kurzfristig verfügbarer Produktionskapazitäten abgegeben worden.

So dämpfte Johannes Schwörer, BDF-Präsident sowie Präsident des Hauptverbandes der Deutschen Holzindustrie (HDH), anlässlich der BDF-Jahrestagung am 24. Oktober 2015 die Erwartungen, die deutschen Fertighaushersteller könnten bei der kurzfristigen Schaffung von zusätzlichem Wohnraum für Flüchtlinge einen größeren Beitrag leisten. Als Erklärung führte er an, dass die Auftragsbestände vieler Fertighaushersteller ohnehin schon sehr hoch seien und somit keine ausreichenden freien Kapazitäten existieren würden, um in kurzer Zeit deutlich mehr neuen Wohnraum für Flüchtlinge zu schaffen. Hinzu komme laut Schwörer, dass die Fertighausindustrie vor allem individuell geplante und hochwertige Ein- und Zweifamilienhäuser und nicht schnell gebaute und kostengünstige Behelfsunterkünfte anbiete. In diesem Zusammenhang hatten Branchenvertreter bereits mehrfach vor einer „Barackenlösung“ gewarnt, weil hierdurch das Qualitätsimage der Holzbauweise bzw. der gesamten Holzbranche in Mitleidenschaft gezogen werden könnte.

Deutlich handlungsorientierter äußerte sich demgegenüber der DHV. In einer Pressemitteilung vom 30. September 2015 appellierte DHV-Vorstand Ulf Cordes an die zuständigen Stellen des Bundes, der Länder und der Kommunen, dass diese die Leistungsfähigkeit, Flexibilität und Schnelligkeit der mittelständischen Holzbaubetriebe gezielt nutzen sollten. Nach Aussagen des DHV verfügen die deutschen Holzfertighaushersteller über hohe Produktionskapazitäten. Seinen 160 Mitgliedsunternehmen rät der Verband, die Kapazitäten auf den akuten Bedarf im Bereich Flüchtlingsunterkünfte auszurichten. DHV-Geschäftsführer Thomas Schäfer geht davon aus, dass zur vorübergehenden und dauerhaften Unterbringung von Flüchtlingen und Asylbewerbern in Deutschland bis zu 400.000 Wohnungen mit einer Nettowohnfläche von rund 30 Mio m² neu gebaut werden müssen. Holzgebäude in modularer Bauweise seien hierfür prädestiniert, da diese die Anforderungen an eine gute Wärmedämmung, die Möglichkeit zur seriellen Vorfertigung von standardisierten Elementen, die Erweiterbarkeit und Transportfähigkeit sowie einen wirtschaftlichen Preis auf sich vereinen können.

Zu einer ähnlichen Einschätzung kommt die Gütegemeinschaft Nagelplattenprodukte und der Interessenverband Nagelplatten (GIN), Ostfildern. Durch die maschinelle Serienproduktion und ein hohes Maß an Vorfertigung seien Holzbauunternehmen in der Lage, in kurzer Zeit Dachtragwerke und Wandelemente herzustellen, diese an ihren Bestimmungsort zu transportieren und dort bezugsfertig zu montieren.

Zusammenstellung von verfügbaren Kapazitäten

Bereits recht konkrete Angaben über frei verfügbare Kapazitäten macht der Landesverband des Bayerischen Zimmererhandwerks, München. Auf der Ende Oktober gelaunchten Internetplattform www.schneller-wohnraum.de fasst der

Verband die aktuellen Möglichkeiten seiner Mitgliedsunternehmen zusammen. Im internen Bereich der Website können die Betriebe jeweils ihre freien Kapazitäten für Produktion und Montage angeben. Am 27. November wies die Zusammenstellung für das vierte Quartal bayernweit noch freie Kapazitäten für die Fertigung von rund 34.800 m² Wohnraum bzw. rund 6.044 Manntage für die Montage aus (Stand: 27. November 2015). Für das erste Quartal 2016 werden derzeit rund 136.000 m² bzw. rund 20.374 Manntage angeboten. Die Webseite liefert Interessenten außerdem Ansprechpartner in den einzelnen Landkreisen, über die ein direkter Kontakt zu Unternehmen mit freien Kapazitäten vermittelt werden kann. Der Bayerische Zimmererverband strebt eine bundesweite Ausweitung seiner Initiative an und hat anderen Landesverbänden bereits ein entsprechendes Angebot zur kostenlosen Nutzung der Plattformtechnologie übermittelt.

Auch andere Verbände aus der Holzbranche arbeiten derzeit an eigenen Informationsportalen zum Thema Flüchtlingswohnraum. Zum Beispiel hat der Landesbetrieb Wald und Holz Nordrhein-Westfalen, Münster, in einem ersten Schritt eine Telefon-Hotline eingerichtet, inzwischen wurde unter www.holzbauten-fuer-fluechtlinge.nrw.de auch eine eigene Webseite eingerichtet. Das Projekt wird in Zusammenarbeit mit der Holzwirtschaft umgesetzt. Planer der Städte und Kreise können sich zukünftig über das Internetportal bzw. die Hotline individuell beraten lassen oder auf allgemeine Informationen wie zum Beispiel fertige Bauzeichnungen für Musterhäuser zugreifen. Zahlreiche Unternehmen aus dem Holzbau- und Zimmereigewerbe haben offenbar bereits Interesse an der Teilnahme an diesem Projekt signalisiert und freie Kapazitäten in Aussicht gestellt.

Der Deutsche Holzwirtschaftsrat (DHWR), Berlin, hat Anfang November unter www.wohnraum-fuer-fluechtlinge.info ebenfalls eine eigene Webseite gestartet. Auf dieser Plattform sollen unter anderem die Grundzüge und Vorteile der Holzbauweise und ihre Möglichkeiten bei der Unterbringung von Flüchtlingen erläutert werden. Darüber hinaus können sich Kommunen und Bauherren auch über regionale Ansprechpartner und unterschiedliche Baukonzepte informieren. Ein Anforderungskatalog für Flüchtlingsunterkünfte sowie aktuelle Beispiele und Projekte aus dem gesamten Bundesgebiet sowie aus dem benachbarten Ausland ergänzen das Informationsangebot der Seite.

Der DHWR hatte Mitte September die Einrichtung eines Koordinierungsstabs beschlossen, der die Anfragen zum Thema bündeln und die Potentiale und Positionen der Branche untereinander abstimmen soll. Eine Forderung der Holzwirtschaft war zum Beispiel, die Baugenehmigungsverfahren zu vereinfachen. Mit der am 29. September beschlossenen Änderung des Bauplanungsrechts hat das Bundeskabinett dieser Forderung bereits entsprochen. Die Änderung sieht vor, dass mobile Behelfsunterkünfte grundsätzlich in allen Baugebieten sowie im Außenbereich befristet auf drei Jahre zugelassen werden können.

DUROPAL | wodego | thermopal

PFLEIDERER

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

Stora Enso will neue LVL-Anlage in Varkaus im ersten Halbjahr 2016 in Betrieb nehmen

Steico fährt LVL-Produktion in Czarna Woda schrittweise hoch

Die Steico SE, Feldkirchen, hat die am Standort Czarna Woda/Polen errichtete neue Produktionsanlage für Furnierschichtholz bzw. Laminated Veneer Lumber (LVL) früher in Betrieb genommen als ursprünglich geplant.

Zum Zeitpunkt der Anlagenbestellungen war das Unternehmen von einer Inbetriebnahme zum Jahresende 2015 ausgegangen. Tatsächlich konnte die erste LVL-Platte nach nur einem Jahr Bauzeit am 14. Juli produziert werden. Seither wird die Anlage optimiert und schrittweise hochgefahren, der nach dem Anlauf bereits für Herbst angestrebte Regelbetrieb soll bis zum Jahresende aufgenommen werden. Die Produktionskapazität der LVL-Anlage wird von Steico inzwischen mit 90.000 m³/Jahr angegeben; beim Projektstart hatten das Unternehmen und der Anlagenlieferant Raute Oyj, Nastola/Finnland, noch eine Anfangskapazität von 80.000 m³ genannt. Diese Kapazität kann über modulare Erweiterungen, wie zum Beispiel den Einbau der vierten Pressenetage, schrittweise gesteigert werden. Die von Raute gelieferte LVL-Produktionslinie kann mit einer Dreietagenpresse Furnierschichthölzer mit Stärken von 21-90 mm, Breiten von 2,50 m und Längen von 18 m produzieren. Der im Juni 2014 an Raute vergebene Auftrag umfasste die Bereiche Schälanlage, Trocknung, Furniersortierung, Furnierlegung, Verleimung, Presse, Kommissionierung und Verpackung. Das Auftragsvolumen hat sich laut Raute auf rund 23 Mio € belaufen. Der Rundholzplatz wurde über die Scantec Industrieanlagen GmbH, Feldkirchen, realisiert.

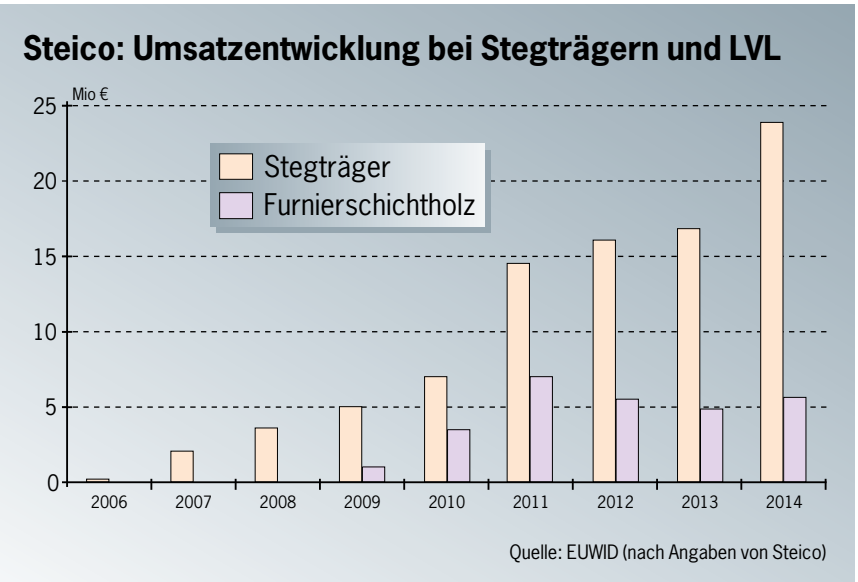
Die LVL-Anlage wurde in Czarna Woda in einem separaten, 14 ha großen Werksteil errichtet. Die eigentliche Produktionshalle umfasst 23.500 m². Für das LVL-Projekt hat Steico nach aktuellen Angaben insgesamt rund 50 Mio € investiert; der Einstieg in dieses neue Produktsegment ist damit die bislang größte Einzelinvestition von Steico. Der Standort Czarna Woda war erst im Dezember 2014 mit der Inbetriebnahme einer vierten Nassanlage für die Produktion von Holzfaser-Dämmplatten ausgebaut worden. Steico hatte das Investitionsvolumen für diese Dämmplattenanlage und die LVL-Anlage zunächst mit zusammen rund 60 Mio € angegeben; eine Aufschlüsselung auf die beiden Projekte war damals nicht vorgenommen worden.

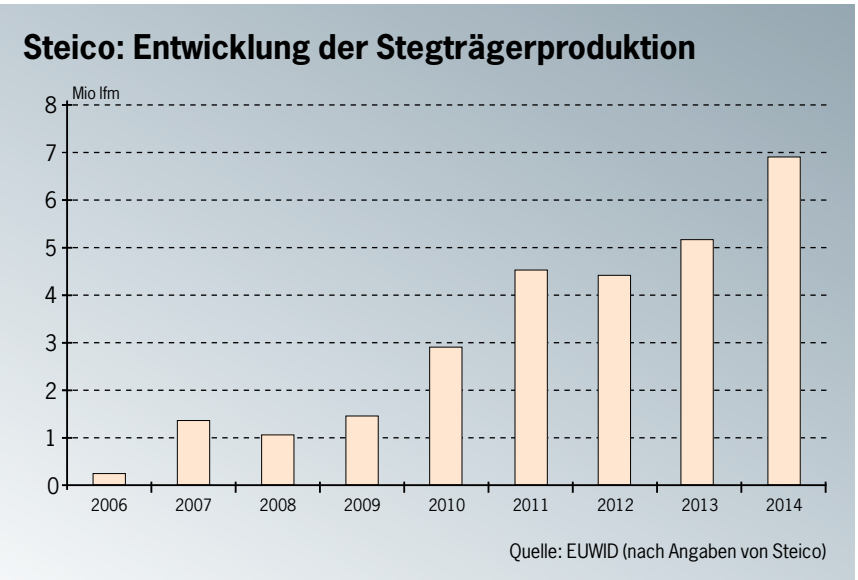
LVL werden bei Steico zu I-Joists verarbeitet

Steico wird die produzierten LVL zum einen als Gurtmaterial für die eigene Stegträgerproduktion einsetzen, zum anderen als Platten, Balken oder weiterverarbeitete Produkte an externe Abnehmer vermarkten. Dieser LVL-Vertrieb war auf Basis einer exklusiven Vertriebsvereinbarung mit dem russischen Kooperationspartner Modern Lumber Technologies (MLT), Torzhok/Tver, im Verlauf des Jahres 2008 angelaufen. Nach zunächst deutlichen Zuwächsen hatten sich die LVL-Umsätze ab dem Jahr 2012 allerdings wieder rückläufig entwickelt, was von Steico vor allem auf immer wieder auftretende Lieferschwierigkeiten zurückgeführt wurde. Bei regulärer Belieferung wären nach Einschätzung von Steico auch in den Jahren 2012 und 2013 deutliche Umsatzzuwächse möglich gewesen. Ab dem Jahr 2014 hat Steico daher auch „Kerto"-LVL bei dem Geschäftsbereich „Metsä Wood" der finnischen Metsä Group, Espoo, zugekauft. Mit der dadurch wieder besseren Verfügbarkeit konnte der LVL-Umsatz im Gesamtjahr 2014 und in der ersten Jahreshälfte 2015 wieder gesteigert werden.

Steico hat in der am Standort Czarna Woda/Polen errichteten neuen LVL-Anlage am 14. Juli die erste Platte produziert. Seither wird die Anlage optimiert und schrittweise hochgefahren. (Foto Steico)

Die eigentlich bereits im dritten Quartal geplante Umstellung der Gurte von den bislang zugekauften LVL auf Furnierschichtholz aus eigener Produktion soll nach der zwischenzeitlich aktualisierten Planung Anfang 2016 anlaufen. Die in der Stegträgerproduktion eingesetzten LVL wurden ebenfalls vor allem von MLT und ab 2014 auch von Metsä Wood geliefert. Die Umstellung auf selbst produzierte LVL wird sich laut Steico in einer höheren Versorgungssicherheit und in einer Margenverbesserung niederschlagen. Nach erfolgter Umstellung wird Steico rund 50 % der LVL-Anfangskapazität in der eigenen Stegträgerproduktion einsetzen können. Damit ist nach Einschätzung des Unternehmens die Auslastung der LVL-Anlage bereits jetzt weitgehend gesichert.





Die im Werk Czarnków bestehende Produktion von Stegträgern, dem bei Steico bereits seit einiger Zeit am stärksten wachsenden Produktsegment, ist laut Steico auf eine Jahreskapazität von rund 7 Mio lfm ausgelegt und damit die größte Anlage in Mitteleuropa. Als Gurtmaterial werden LVL oder keilgezinktes Massivholz eingesetzt, als Steg werden in Czarna Woda produzierte Hartfaserplatten verarbeitet.

Parallel zum Aufbau der neuen LVL-Produktionsanlage hat Steico auch andere Weiterverarbeitungsmöglichkeiten aufgebaut. Bereits im November 2014 hatte das Unternehmen von der niederländischen DPW Te Paske B.V., Aalten, eine Zuschnitt- und eine Profilierungsanlage für die LVL-Verarbeitung erworben. Diese Anlage war im Verlauf des ersten Quartals 2015 aufgebaut und in der Folge zunächst mit zugekauften LVL in Betrieb genommen worden. Für die Produktion von Furnierschichthölzern mit speziellen Deckfurnieren hat Steico in eine automatische Furniersortierung investiert, bei solchen höherwertigen Produkten werden die Deckfurniere zudem mit hellem Klebstoff verleimt. Mit einer Inline-Schleifanlage soll eine zusätzliche Oberflächenverbesserung zum Beispiel für Sichtanwendungen erreicht werden; darüber hinaus ermöglicht die Schleifanlage auch die Voraussetzungen für nachfolgende Bearbeitungsschritte wie das Verkleben von Platten. Für die Herstellung solcher verklebter Bauteile hat Steico in eine Leimpresse investiert. Mit dieser Leimpresse können die LVL zu Balken mit bis zu 400 mm Breite, 1,25 m Höhe und 18 m Länge verklebt werden.

Stora Enso-Werk soll im zweiten Quartal anlaufen

Mit der für das zweite Quartal 2016 geplanten Inbetriebnahme der von der Stora Enso Oyj, Helsinki, an dem finnischen Standort Varkaus geplanten Anlage ist die nächste Kapazitätserweiterung bei LVL bereits in Sicht. Stora Enso hat das Projekt im Februar bekannt gegeben und wenig später auch bei Raute einen wesentlichen Teil der Produktionsanlagen bestellt. Der Auftrag hat laut Raute ein Gesamtvolumen von rund 30 Mio € und umfasst die komplette LVL-Produktionslinie mit Schälanlage, Trocknung, Furniersortierung, Furnierlegung, Verleimung, Vorpresse, Presse, Kommissionierung und Verpackung. Als Rundholz wird in der Anfangsphase vor allem Fichte eingesetzt, zu einem späteren Zeitpunkt soll auch Birke verarbeitet werden. Die Dreietagenpresse im Format 8 x 80 ft ist auf eine Produktionskapazität von rund 100.000 m³/Jahr ausgelegt. Die volle Kapazität soll laut Stora Enso bis zum Jahr 2019 erreicht werden, so dass dann

Für das LVL-Projekt von Steico hat Raute eine Dreietagenpresse geliefert, die durch den Einbau einer vierten Etage noch erweitert werden kann. (Foto: Steico)

im LVL-Bereich ein jährliches Umsatzvolumen von rund 50 Mio € erwirtschaftet werden kann.

Stora Enso wird die LVL-Anlage in einer bestehenden Produktionshalle und auf angrenzenden Flächen installieren, die bis Ende September 2010 für die Produktion von TMP und Zeitungsdruckpapier genutzt worden waren. Die damals stillgelegte PM 4, die TMP-Produktion und die Hackschnitzellager wurden in der Zwischenzeit demontiert. Die Rundholzversorgung der LVL-Anlage soll über einen gemeinsamen Holzplatz mit dem am Standort Varkaus bestehenden Sägewerk sichergestellt werden.

Parallel zum Aufbau der LVL-Produktion sollen in Varkaus auch verschiedene Weiterverarbeitungsanlagen installiert werden. Das Gesamtinvestitionsvolumen wurde von dem Unternehmen mit 43 Mio € angegeben.

Pollmeier bessert im LVL-Werk nach

Das auf die Verarbeitung von Buche ausgerichtete LVL-Werk der Pollmeier Furnierwerkstoffe GmbH, Creuzburg, ist im März 2014 in Betrieb genommen worden. In der Anfangsphase liefen die LVL-Produktion und die nachfolgende Trägerfertigung überwiegend im Einschichtbetrieb, der allerdings immer wieder für notwendige Anpassungen und Änderungen unterbrochen wurde. In den letzten Monaten hat das Unternehmen auch weitergehende Umbaumaßnahmen durchgeführt, die voraussichtlich bis zum ersten Quartal 2016 abgeschlossen werden sollen. Von den anlagentechnischen Änderungen sind vor allem die Bereiche Rundholzaufbereitung, Furniertrocknung und Furnierlegung betroffen. Für die Umbauten und zusätzlichen Anlageninstallationen wird Pollmeier nach eigenen Angaben rund 15 Mio € investieren.

Bei der Bekanntgabe des Investitionsprojektes im Jahr 2011 war Pollmeier für das LVL-Projekt von einem Gesamtinvestitionsvolumen von rund 65 Mio € ausgegangen. Mit den Verzögerungen im Produktionsablauf und dem zusätzlich eingeplanten Aufbau von umfangreichen Weiterverarbeitungsanlagen, wie zum Beispiel der Trägerproduktion, hatte sich das Investitionsvolumen bis zur Inbetriebnahme des Werkes auf rund 105 Mio € erhöht. Die wesentlichen Anlagenlieferanten waren die Unternehmen Hanses Sägewerkstechnik GmbH & Co. KG (Meschede), Raute, Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH (Krefeld) und H.I.T. Maschinenbau GmbH & Co. KG (Ettringen).

Gesamtkapazität wird sich deutlich erhöhen

Mit der Installation der zwei Anlagen bei Steico und Stora Enso sowie der geplanten Erweiterung der MLT-Produktionslinie im russischen Torzhok/Tver werden sich die Produktionskapazitäten für Laminated Veneer Lumber (LVL) in Europa bis Mitte 2016 um über 200.000 m³/Jahr erhöhen. Bislang gibt es in Europa vier

Steico gradually ramping up LVL production in Czarna Woda

Steico SE, headquartered in Feldkirchen, Germany, commissioned a new production line to make laminated veneer lumber (LVL) at its site in Czarna Woda, Poland earlier than originally expected. When the machinery was ordered, the company had anticipated that start-up would take place at the end of 2015. In actual fact, the first piece of LVL was made on 14 July after just a year of construction. The line has since been undergoing optimisation and is gradually ramping up production. Regular operations, which after start-up were thought to commence in the autumn, are now to get under way by the year's end. Steico now puts the LVL line's annual capacity at 90,000 m³. This capacity can be gradually increased through modular expansions, such as adding a fourth press opening. The next increase in LVL capacity is already on the horizon: a line with a designed capacity of about 100,000 m³ that Stora Enso Oyj, based in Helsinki, is planning to commission in Varkaus, Finland at the start of the second quarter of 2016. The installation of the two lines at Steico and Stora Enso and planned expansion of the MLT production line in Torzhok/Tver, Russia will boost European LVL manufacturing capacity by more than 200,000 m³ per year by the middle of 2016. Europe is currently home to four mills with a combined capacity of approximately 530,000 m³ per year.

Werke mit einer Gesamtkapazität von rund 530.000 m³/Jahr.

Metsä Wood kann in den in den 80er bzw. 90er Jahren aufgebauten und seither mehrmals erweiterten LVL-Werken Lohja und Punkaharju auf insgesamt fünf Ein- bzw. Zweietagenanlagen rund 230.000 m³/Jahr produzieren. Die dort produzierten LVL werden unter der Bezeichnung „Kerto“ vermarktet. Die im September 2008 angelaufene MLT-Produktionslinie ist mit einer kontinuierlichen Presse in der ersten Ausbaustufe auf eine Kapazität von rund 120.000 m³/Jahr ausgelegt. Pollmeier Furnierwerkstoffe will bei Vollauslastung bis zu 180.000 m³/Jahr produzieren. In Russland hatte die zur russischen OAO Ugra Timber Holding gehörende OAO LVL-Ugra, Nyagan/Region Khanty-Mansiysk, ebenfalls in ein LVL-Werk investiert, das mit einer Jahreskapazität von rund 40.000 m³ im Jahr 2002 in Betrieb genommen worden war. Diese Anlage wird seit einiger Zeit aber nur noch für die Produktion von Sperrholz genutzt.

MLT hat im Verlauf des vergangenen Jahres mehrere Investitionsprojekte für den Standort Torzhok angekündigt. Größtes Einzelprojekt ist der Bau eines neuen OSB-Werkes mit einer Kapazität von rund 600.000 m³/Jahr, das nach der ursprünglichen Planung Ende 2015 anlaufen sollte. Parallel dazu will das Unternehmen seine LVL-Kapazität um weitere 30.000 m³ auf rund 150.000 m³/Jahr ausbauen. Die ursprüngliche Planung hatte mittelfristig sogar eine Verdopplung der Produktionskapazitäten auf rund 250.000 m³ vorgesehen. MLT will zudem in Weiterverarbeitungsanlagen für LVL und in eine Fertighausproduktion investieren.

Unterschiedliche Produktionskonzepte

Die bei MLT installierte LVL-Produktionslinie mit kontinuierlicher Presse ist wie die Etagenanlage von LVL-Ugra auf eine Breite von 4 ft beschränkt. Metsä Wood setzt für die LVL-Produktion 6 ft bzw. 8 ft breite Ein- bzw. Zweietagenanlagen ein. Die Anlage bei Pollmeier Furnierwerkstoffe kann mit einer 6 ft breiten kontinuierlichen Presse LVL mit Breiten bis zu 1,85 m produzieren. Die Dreietagenpressen von Steico und Stora Enso sind auf noch größere Breiten ausgelegt. Steico will bis zu 2,50 m breite LVL produzieren und damit zusätzliche Anwendungsbereiche erschließen. Die aktuellen Planungen von Stora Enso sehen vor, dass die produzierten LVL in nachgelagerten Anlagen ähnlich wie CLT zu großflächigen Elementen mit Breiten bis 3,00 m und Längen bis 15 m verarbeitet werden.

Steico und Stora Enso haben sich bei ihren LVL-Projekten mit den an Raute vergebenen Aufträgen wieder für Etagenpressen entschieden, nachdem bei den letzten zwei Neuanlagen jeweils kontinuierliche Pressen zum Einsatz gekommen waren. Die MLT-Produktionslinie war von der Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, geliefert worden. Pollmeier Furnierwerkstoffe hatte die Pressenlinie bei Siempelkamp in Auftrag gegeben. Die bei Metsä Wood laufenden Etagenanlagen sowie die inzwischen auf Sperrholz umgestellte Anlage von LVL-Ugra kamen jeweils von Raute. Der finnische Anlagenhersteller hatte zudem bei allen in Europa bislang realisierten LVL-Anlagen wesentliche Teile des Frontends geliefert.

Bei allen neueren Projekten ist der Aufbau von LVL-Kapazitäten mit zusätzlichen Investitionen im Bereich Weiterverarbeitung verbunden. Pollmeier Furnierwerkstoffe stellt unter Verwendung der aus Buchenholz hergestellten LVL vor allem Träger her, die unter der Bezeichnung „Baubuche“ als Alternative zu Brettschichtholz vermarktet werden sollen. Darüber hinaus verarbeitet das Unternehmen die Buchen-LVL zu Fassadenelementen, Möbel- und Treppenelementen sowie Bodenbelägen weiter. Steico hat zusätzlich zu der Weiterverarbeitung der LVL in der eigenen Trägerproduktion im Verlauf des ersten Quartals in Czarna Woda eine Zuschnitt- und eine Profilierungsanlage für die Produktion von LVL-Rahmenhölzern installiert. Stora Enso wird die LVL-Weiterverarbeitung unter anderem auf großflächige Holzbauelemente ausrichten, mit denen das bestehende Produktionsprogramm im Bereich Massivholz und Brettsperrholz (Cross Laminated Timber CLT) ergänzt werden soll. Darüber hinaus will Stora Enso die LVL zu Holzbau- und Schalungsträgern weiterverarbeiten.

ZOW

ZULIEFERMESSE FÜR
MÖBELINDUSTRIE UND INNENAUSBAU

BAD SALZUFLEN
16.–19. FEBRUAR 2016

WWW.ZOW.DE

- Richtiger Zeitpunkt für Produktentwicklung in der Möbelindustrie
- Direkte Lage in Europas stärkstem Möbel- und Zuliefercluster OWL
- Einzigartiges Messekonzept fokussiert auf Information, Innovation, Inspiration
- Workshop-Charakter für einen schnellen und effizienten Wissensaustausch
- Kostenloser Messekatalog
- Kostenlose Parkplätze
- Kostenloser Eintritt
- Vorträge und Ausstellungen zu Themen, die die Branche bewegen
- Aus der Region, in der Region, für die Region – ZOW ist Netzwerken

eine idee voraus

Auftragssituation hat sich in den letzten Monaten wieder deutlich verbessert

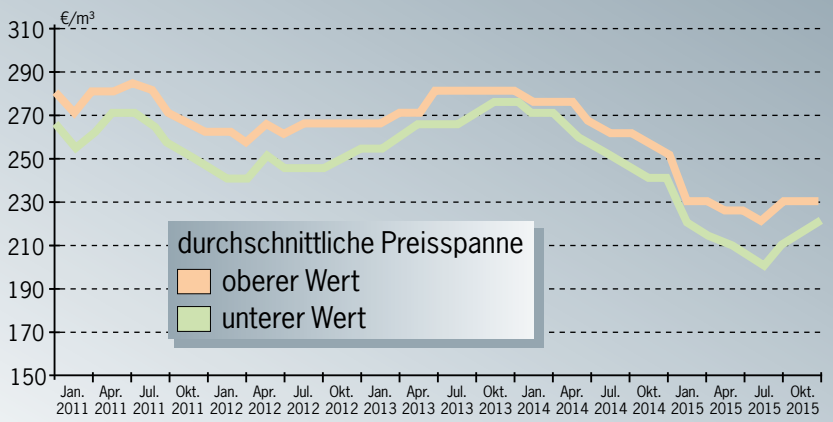
OSB-Preise ziehen in Europa und in Nordamerika wieder an

Nach einem über längere Zeit anhaltenden Rückgang hat sich der Preistrend auf den OSB-Märkten in Europa und Nordamerika über die Sommermonate wieder gedreht.

In Europa waren die OSB-Preise von Mitte 2012 bis zum vierten Quartal 2013 schrittweise gestiegen. Ausgehend von dem damit erreichten durchschnittlichen Niveau von 275-280 €/m³ für scharfkantige OSB/3 hatten die Preise in der Folge immer stärker nachgegeben. Auslöser für diesen Preisrückgang war die vor allem im osteuropäischen Raum gegenläufige Angebots- und Nachfrageentwicklung. Die Produktionskapazitäten waren durch den Aufbau neuer Werke und die Erweiterung bestehender Standorte immer stärker ausgebaut worden; in Russland waren die ersten zwei OSB-Werke angelaufen. Der daraus resultierende Anstieg der Angebotsmengen war allerdings mit einer Abschwächung der Nachfrage auf verschiedenen Absatzmärkten zusammengefallen. Parallel dazu hatten sich die Liefermöglichkeiten nach Russland deutlich verschlechtert. Osteuropäische OSB-Hersteller, die zuvor vor allem nach Russland exportiert hatten, mussten sich um alternative Absatzmärkte bemühen. Diese Bemühungen hatten sich im Jahresverlauf 2014 in einer zunehmenden Mengenverschiebung in Richtung Westen niedergeschlagen.

Mit diesen Mehrmengen waren auch die Märkte in Osteuropa, Mittel- und Westeuropa unter Druck geraten, was dann auch zu entsprechenden Preisrücknahmen geführt hatte. Der anfänglich vor allem bei größeren Projekten beobachtete Abwärtstrend hatte im Verlauf des ersten Halbjahrs 2014 auch auf das reguläre Handelsgeschäft übergegriffen; die DIY-Preise waren mit dem Auslaufen der in vielen Fällen über ein halbes Jahr festgelegten Kontrakte ebenfalls wieder zurückgenommen worden. Ab dem vierten Quartal 2014 hatte sich der Abwärtstrend noch verstärkt. In den ersten Monaten des Jahres 2015 hatten sich die OSB/3-Preise auch auf den DACH-Märkten immer mehr der Marke von 200 €/m³ angenähert, zum Teil war sie auch schon unterschritten worden. Die von einzelnen Herstellern ab April angekündigten Preisanhebungen hatten dann aber doch zu einer Verlangsamung des Abwärtstrends und zu einer Stabilisierung auf den mitteleuropäischen OSB-Märkten geführt.

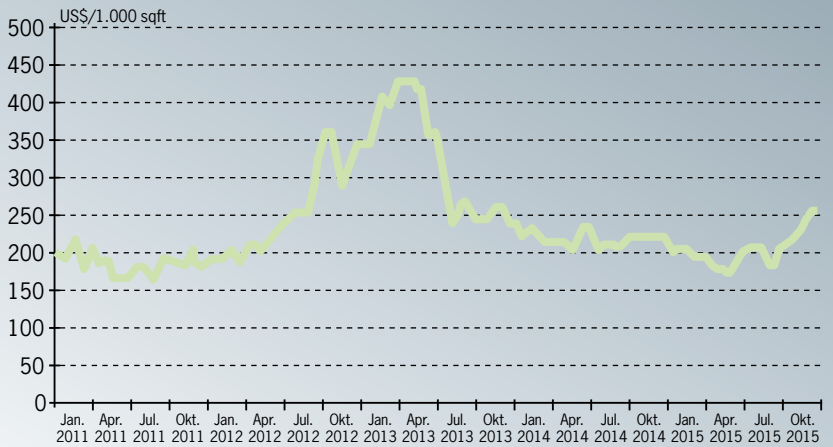
Europa: Preisentwicklung OSB 1)



1) OSB/3 nach EN 300, 15-22 mm, ungeschliffen
Im Absatz an Industrie und Handel, franko

Quelle: EUWID

Nordamerika: Preisentwicklung OSB 1)



1) OSB North Central 7/16"

Quelle: Random Lengths

Bei der Umsetzung der Preisanhebungen ist es allerdings zu Verzögerungen gekommen. Die neuen Preise wurden erst im Verlauf des dritten Quartals auch in der Breite umgesetzt. Die Verzögerungen waren unter anderem darauf zurückzuführen, dass im ersten Halbjahr 2015 auch längere Kontrakte abgeschlossen worden waren. Mit dem Auslaufen dieser Kontrakte hat sich die durchschnittliche Preisspanne für OSB/3 im Verlauf des Novembers bei rund 220-230 €/m³ eingependelt. Einzelne OSB-Hersteller haben inzwischen eine zweite Preisanhebung angekündigt. Ein Unternehmen setzt diesen Schritt bereits seit Oktober um, stößt dabei aber noch auf Widerstände. Ein zweiter Hersteller will seine Preise für Lieferungen ab Januar anheben; andere Produzenten werden im Dezember über die weitere Vorgehensweise entscheiden.

Die OSB-Hersteller können sich dabei auf eine noch immer gute Mengenkonjunktur stützen. Die vor allem im August und September immer stärker angestiegenen Lieferzeiten haben sich seit Oktober zwar nicht mehr weiter erhöht; die Produktionskapazitäten können aber auch weiterhin voll ausgelastet werden. Die Diskussionen über die möglichst schnelle Bereitstellung von Flüchtlingsunterkünften, die sich auch schon in der Umsetzung erster Holzbauprojekte niederschlägt, könnten in den nächsten Monaten zu zusätzlichen Auftragsimpulsen führen. Vor diesem Hintergrund wollen die meisten Hersteller über den Jahreswechsel ohne größere Unterbrechungen durchproduzieren und damit die in den letzten Monaten immer weiter reduzierten Lagerbestände wieder aufbauen. Mit der Ersatzinvestition bei der Smartply Europe Ltd., Waterford, und der Inbetriebnahme des neuen OSB-Werkes bei der Interspan Kft., Vasarosnamény/Ungarn, wird es im Verlauf der nächsten Monate allerdings auch zu einem Ausbau der Produktionskapazitäten kommen.

Deutlicher Anstieg in Nordamerika

In Nordamerika war der von März bis Juli 2013 eingetretene Preisverfall vor allem auf die kurz aufeinanderfolgende Inbetriebnahme mehrerer OSB-Werke zurückzuführen. Die nordamerikanischen OSB-Hersteller hatten im Vorfeld zwar immer wieder angekündigt, die vor allem von 2008 bis 2010 aufgrund des Konjunktureinbruchs auf den nordamerikanischen OSB-Märkten auf unbestimmte Zeit abgestellten Werke bzw. nicht fertiggestellten Investitionsprojekte nur entsprechend der Nachfrageentwicklung wieder in den Markt bringen zu wollen. Tatsächlich waren dann aber allein im Verlauf des ersten Halbjahrs fünf OSB-Werke angelaufen, darunter die auf relativ große Kapazitäten ausgelegten Anlagen der Georgia-Pacific LLC, Atlanta/Georgia, in Clarendon/South Carolina und der Louisiana-Pacific Corp., Nashville/Tennessee, in Thomasville/Alabama. Im dritten Quartal 2013 und Anfang 2014 waren zwei weitere Werke in Betrieb gegangen.

Mit diesem Wiederaufbau von Produktionskapazitäten waren die Preise für das Leitsortiment OSB North Central 7/16" von den im März 2013 erreichten 430 US$/1.000 sqft bis Anfang Juli 2013 auf 240 US$ eingebrochen. Auch in der Folge hatte sich der Abwärtstrend in verlangsamter Form fortgesetzt. Nach einer kurzzeitigen Stabilisierung im Herbst 2014, während der der Benchmark-Preis über mehrere Wochen bei 222 US$/1.000 sqft notiert hatte, war es in den ersten Monaten des laufenden Jahres wieder zu einem Rückgang gekommen. Im Mai gab es eine kurzzeitige Gegenbewegung, im Juli sind die Preise erneut eingebrochen. Damit hatte der von dem US-amerikanischen Informationsdienst Random Lengths wöchentlich erfasste Benchmark-Preis Anfang August bei 184 US$/1.000 sqft notiert; eine Reduzierung von 26 US$ gegenüber den Ende Juli bzw. Anfang August 2014 erreichten 210 US$.

Danach kam es zu einer erneuten Trendwende. Von Anfang August bis Mitte November ist der Preis für das Sortiment 7/16" fast durchgehend gestiegen, laut Random Lengths der längste Preisauftrieb seit Anfang 2010. Die wöchentlichen Aufschläge zeigten dabei eine relativ große Schwankungsbreite. Mitte August war der Preis in einer Woche um 13 US$ angestiegen; in der zweiten Oktoberhälfte kam es mit 10 US$ nochmals zu einem zweistelligen Aufschlag. Im September waren die wöchentlichen Preissteigerungen mit 1-5 US$ dagegen etwas geringer ausgefallen. Über die gut drei Monate hat der Benchmark-Preis damit um insgesamt 73 US$ bzw. knapp 40 % auf 257 US$/1.000 sqft angezogen, dem höchsten Niveau im bisherigen Jahresverlauf. Im Vergleich zu den von Random Lengths für Mitte November 2014 angegebenen 217 US$ entspricht dies einer Steigerung um 40 US$ bzw. 18 %.

OSB prices recovering in Europe and North America

OSB prices experienced a reversal in fortunes in Europe and North America over the summer months after a long period of decline. Prices had dropped more and more in Europe starting in the fourth quarter 2013. This deterioration in prices was mainly sparked by the contrasting trends in supply and demand in Eastern Europe, which had paved the way for growing shifts in volumes to the west during 2014. These extra amounts also put pressure on prices in Eastern Europe, Central Europe and Western Europe. The mark-ups announced by a few OSB manufacturers starting in April 2015 then led to a slowdown in the downward trend and to a stabilisation on Central European OSB markets. However, delays had occurred in implementing higher prices. The new prices had only been instituted across the board during the third quarter. These delays were due in part to longer contracts being inked in the first half of 2015. In North America, the downward spiral in prices that occurred from March to July 2013 was mainly caused by the start-up of several OSB mills in rapid succession. This downturn then continued at a slower pace. North American OSB prices increased almost across the board from August to November, a stretch that Random Lengths described as the longest period of rising prices since the start of 2010.

Smartply und Interspan haben mit der Montage der Produktionsanlagen begonnen

Bis Mitte 2016 sollen zwei neue OSB-Anlagen in Betrieb gehen

Nach dem Anlauf der beiden Kronospan-Werke in Mogilev/Weißrussland und Strzelce Opolskie/Polen im August 2014 bzw. im April 2015 stehen im ersten Halbjahr 2016 in der europäischen OSB-Industrie zwei weitere Inbetriebnahmen an. Eine Ersatzinvestition wurde dagegen vorerst zurückgestellt.

Der zum Geschäftsbereich „Coillte Panel Products (CPP)“ der staatlichen irischen Forstbehörde Coillte Teoranta, Newtownmountkennedy, gehörende OSB-Hersteller Smartply Europe Ltd., Waterford, hat Ende 2014 mit den Baumaßnahmen für die Modernisierung des OSB-Werkes am Standort Waterford begonnen. Im Verlauf des dritten Quartals wurde die neue Form- und Pressenlinie geliefert. Die Inbetriebnahme ist auch weiterhin für das Frühjahr 2016 geplant. Die zur kanadischen Norbord Inc., Toronto/Ontario, gehörende Norbord Europe Ltd., Cowie/Schottland, hatte für die zwei Mehretagenanlagen am Standort Morayhill bei Inverness im Verlauf des Jahres 2014 ebenfalls eine Ersatzinvestition vorbereitet, das Projekt wurde inzwischen aber wieder zurückgestellt.

Das von der Krono-Gruppe Schweiz auf dem Gelände ihrer ungarischen Tochtergesellschaft Interspan Kft., Vasarosnamény, geplante OSB-Werk soll bis zum Sommer 2016 anlaufen. Mit dem im Januar 2015 bekannt gegebenen Investitionsprojekt soll das Werk wieder reaktiviert werden. Interspan hatte dort bis Ende Januar 2011 rohe und beschichtete Spanplatten produziert. Auf drei Einetagenanlagen war zuletzt eine Produktionskapazität von rund 330.000 m³/Jahr erreicht worden, von denen rund 75 % auf drei Kurztaktpressen beschichtet werden konnten. Die Produktionsanlagen wurden nach der Stilllegung des Werkes größtenteils demontiert und verschrottet. Die an dem Standort verbliebenen Produktionshallen und Infrastruktureinrichtungen sollen zum Teil für das OSB-Projekt verwendet werden. Die nicht verwertbaren Bereiche wurden vor dem Beginn der Bauarbeiten im zweiten Quartal abgeräumt.

Das Investitionsvolumen für das OSB-Projekt wird sich laut einer am 28. Januar von Interspan veröffentlichten Mitteilung auf rund 30 Mrd Forint bzw. umgerechnet rund 95 Mio € belaufen. Als Rohstoff für die OSB-Produktion soll vor allem Pappelholz eingesetzt werden. Die kontinuierliche Produktionsanlage ist in einem ersten Schritt auf eine Produktionskapazität von rund 300.000 m³/Jahr ausgelegt; in der Projektierung wurde allerdings bereits eine spätere Kapazitätsverdoppelung vorbereitet. Die in Vasarosnamény produzierten OSB sollen in erster Linie in Ungarn und in angrenzenden südosteuropäischen Märkten abgesetzt werden, darüber hinaus ist auch ein Export in Richtung Afrika und Asien geplant.

Die Krono-Gruppe Schweiz betreibt bislang vier OSB-Werke in Zary/Polen, Wittstock-Heiligengrabe, Sully sur Loire/Frankreich und Kamjanka-Buska/Ukraine mit einer Gesamtkapazität von rund 1,390 Mio m³/Jahr. Das im Frühjahr 2013 angekündigte OSB-Projekt in Krasnokamsk/Russland wurde aufgrund der schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen vorerst zurückgestellt.

Krono-Gruppe hat bei Siempelkamp bestellt

Die wesentlichen Anlagenbestellungen für das OSB-Projekt in Ungarn waren im vierten Quartal 2014 bzw. im ersten Quartal 2015 abgeschlossen worden. Die eigentliche Produktionslinie wird

Im Verlauf des zweiten Quartals hat Interspan die für das OSB-Projekt in Vasarosnamény/Ungarn nicht mehr nutzbaren Teile des alten Spanplattenwerkes abgeräumt. (Foto: Kronoply)

Smartply hat Ende 2014 mit den Baumaßnahmen für die Modernisierung des OSB-Werkes am Standort Waterford begonnen. (Foto: Smartply)

von der Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH, Krefeld, geliefert. Der Auftrag für den Trockner und die Energieanlage ging im Februar an die zur Siempelkamp-Gruppe gehörende Büttner Energie- und Trocknungstechnik GmbH, Krefeld. Der Holzplatz wird über die Holtec GmbH & Co. KG, Hellenthal, realisiert. Kadant Carmanah Design, Surrey/British Columbia, wurde mit der Lieferung eines Smart Ring-Strander beauftragt. In der ersten Ausbaustufe wird nur ein Strander installiert. In der zweiten Ausbaustufe ist die Installation eines zweiten Stranders und eines zweiten Trockners vorgesehen. Im Rahmen des Gesamtprojekts wird die Krono-Gruppe auch ein neues Biomassekraftwerk installieren. Die Montage der Anlagen ist im Herbst 2015 angelaufen.

Der an Siempelkamp vergebene Auftrag umfasst die Bereiche Siebung, Beleimung, Form- und Pressenstraße mit einer kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 9 ft x 28,8 m, Endfertigung, die pneumatischen und mechanischen Förderanlagen sowie die Leittechniksysteme „Prod-IQ.maintenance“ und „Prod-IQ. quality“. Die Form- und Pressenlinie wird zudem mit einem Leichtbauplattenpaket ausgestattet. Durch das Anheben der oberen Heizplatten mit zusätzlichen Differenzialzylindern können laut Siempelkamp besondere Druckprofile in Längs- und Querrichtung gefahren und damit sehr leichte Platten produziert werden.

Büttner wurde mit der Lieferung eines direkt beheizten Einzug-Trommeltrockners mit Nassspanbunker, einer Energieanlage sowie der zugehörigen Abluftreinigung beauftragt. Weitere Komponenten sind ein Materialabscheiderzyklon für den Austrag der getrockneten Strands und ein von der EWK Umwelttechnik GmbH, Kaiserslautern, zugelieferter Nasselektrofilter.

Holtec wird das gesamte Frontend bis zum Zerspaner liefern; das Unternehmen ist zudem für das Frontend-Engineering einschließlich des Stranders verantwortlich. Der Auftrag umfasst zwei „Vario Barker“-Entrindungsanlagen, eine von der Sennebogen Maschinenfabrik GmbH, Straubing, beigestellte Umschlagmaschine für die Aufgabe von Kurzholz in den Strander sowie die Rindenaufbereitung und -zerkleinerung. Das Frontend bis zum Zerspaner ist dabei in zwei Aufbereitungsstränge aufgeteilt. Ein Strang wird mit einer Einsektionen-Entrindung auf 1 m-Holz ausgerichtet, auf der zweiten Linie sollen mit einer Zweisektionen-Entrindung Hölzer in Längen von 2-3 m verarbeitet werden.

Die Anlagenplanung war in Zusammenarbeit zwischen dem zur Krono-Gruppe gehörenden Engineering-Unternehmen Kronotec AG, Luzern/Schweiz, und der belgischen Siempelkamp-Tochtergesellschaft Sicoplan N.V., Lauwe/Belgien, gelaufen. Mit dem dabei festgelegten Anlagenlayout soll laut Siempelkamp eine Produktionskapazität von 1.060 m³/Tag erreicht werden. In der zweiten Ausbaustufe, die die Erweiterung der im ersten Schritt geplanten Drei-Kopf-Streustation um einen zusätzlichen Mittelschicht-Streukopf, den Einbau einer „ContiBooster“-Mattenvorwärmung und eine Verlängerung der Presse auf 38,7 m vorsieht, soll die Produktionskapazität auf rund 2.000 m³/Tag verdoppelt werden. Das Frontend muss dafür um einen zweiten Strander und einen zweiten Trockner erweitert werden.

Smartply investiert in kontinuierliche Presse

Smartply hat Ende 2014 mit den Baumaßnahmen für die Modernisierung des OSB-Werkes am Standort Waterford begonnen. Nach der Vorbereitung der für die Installation der neuen Form- und Pressenlinie vorgesehenen Flächen wurde ab Januar in einem ersten Schritt eine neue Produktionshalle errichtet. Parallel dazu wurde mit dem Betonieren der Pressenfundamente begonnen. Die im Juli 2014 bei Siempelkamp bestellten Anlagen wurden im dritten Quartal geliefert, die Montage ist im September angelaufen. Derzeit wird die kontinuierliche Presse installiert. Der Umschluss auf das bestehende Frontend und die Endfertigung soll nach der aktuellen Planung während eines dreiwöchigen Stillstands im Februar 2016 erfolgen. Die alte Mehretagenanlage wird bis dahin auf Lager produzieren, um die Stillstandsphase zu überbrücken. Nach der Inbetriebnahme der neuen Anlage will Smartply im Verlauf des März zu einem Durchfahrbetrieb kommen. In der Anfangsphase sollen zunächst die bisherigen Formate produziert werden, ab dem zweiten Quartal wird das Produktionsprogramm um metrische Maße ergänzt. Die Lieferung dieser Platten auf die kontinentaleuropäischen Märkte soll

Norbord hat die geplante Ersatzinvestition an dem schottischen Standort Inverness-Morayhill wegen der laufenden Ainsworth-Integration vorerst zurückgestellt. (Foto: Norbord)

dann ab Mitte des Jahres schrittweise ausgebaut werden.

Coillte wird für die Ersatzinvestition sowie den parallel dazu geplanten Bau des neuen Coillte Panel Products Innovation Centre in Waterford nach bisherigen Angaben insgesamt rund 59 Mio € investieren. In dem Innovation Center sollen der Bereich Forschung und Entwicklung für das OSB-Werk Waterford und die MDF/HDF-Produktion an dem unter Medite Europe Ltd. firmierenden Standort Clonmel zusammengefasst werden. In dem OSB-Werk von Smartply werden derzeit rund 160 Mitarbeiter beschäftigt. Im vergangenen Jahr hat das Unternehmen laut Coillte Panel Products rund 300.000 m³ OSB abgesetzt, von denen 90 % exportiert wurden.

Smartply hatte das Investitionsprojekt im Dezember 2013 bekannt gegeben. Das Unternehmen war damals noch von einem Inbetriebnahmetermin im zweiten Halbjahr 2015 ausgegangen. Die eigentlich für das erste Quartal 2014 vorgesehene Bestellung der Hauptkomponenten hatte sich dann allerdings bis Juli hingezogen. Siempelkamp wird für die in der ersten Investitionsstufe geplante Ersetzung der bestehenden Mehretagenanlage durch eine kontinuierliche Form- und Pressenlinie unter anderem die Fördertechnik nach der Beleimung, die Formstation, eine kontinuierliche Presse mit den Abmessungen 9 ft x 44,5 m, die Kühl- und Abstapelanlage, ein Großstapellager, die Aufteilanlage und die Verpackungslinie liefern. In einem zweiten, bislang noch nicht terminierten Investitionsschritt sollen auch die Bereiche Trocknung und Energieanlage erneuert werden, als Lieferant ist Büttner vorgesehen.

Norbord-Projekt wurde vorerst zurückgestellt

Norbord hatte das Investitionsprojekt für den schottischen Standort Inverness-Morayhill, das die Ersetzung der bestehenden zwei Mehretagenanlagen durch eine kontinuierliche Presse und die Installation eines Biomassekraftwerks vorsieht, Anfang Februar 2014 bekannt gegeben. Die in der Folge eingeleiteten Genehmigungsverfahren konnten inzwischen weitgehend abgeschlossen werden. Die dabei vorgelegten Planungsunterlagen sehen eine Verdopplung der Produktionskapazitäten von bislang 350.000 m³ auf 750.000 m³/Jahr vor. Der Norbord-Konzern hatte das Projekt vor dem Hintergrund der im Dezember 2014 bekanntgegebenen Zusammenführung mit der Ainsworth Lumber Co. Ltd., Vancouver/British Columbia, allerdings vorerst wieder zurückgestellt.

Mit einer Wiederaufnahme ist wohl erst nach Abschluss der Ainsworth-Integration zu rechnen. Dementsprechend steht die Freigabe durch den Board of Directors von Norbord auch weiterhin aus; im Investitionsplan für das kommende Geschäftsjahr ist das Projekt ebenfalls noch nicht vorgesehen. Bei einer positiven Entscheidung des Board of Directors geht das Unternehmen von einem Zeitbedarf von 18-24 Monaten bis zur Inbetriebnahme aus.

Two new OSB lines to be commissioned by mid-2016

Two more OSB lines are set to start operating in Europe in the first half of 2016 after the start-up of Kronospan's two facilities in Mogilev, Belarus and Strzelce Opolskie, Poland in August 2014 and April 2015 respectively. However, plans for an investment in a project to replace technology have been shelved for now. The OSB manufacturer Smartply Europe Ltd., based in Waterford, Ireland, commenced work to modernise its OSB mill in Waterford at the end of 2014. The new forming and press line was delivered during the third quarter. Start-up is still slated for spring 2016. Norbord Europe Ltd., based in Cowie, Scotland, had also prepared to invest in replacing two multi-opening presses in Morayhill near Inverness during 2014, but has since placed the project on ice. An OSB mill that Swiss Krono Group is planning at a site run by its Hungarian subsidiary Interspan Kft., headquartered in Vasarosnamény, is to come online by the summer of 2016. The mill is to be reactivated with the investment project announced in January 2015. Interspan had made raw and laminated particleboard there up until January 2011.

25 Jahre
Zuverlässigkeit und Höchstleistung

» CPS+

Neue Generation des Erfolgsmodells

- **Extreme Zuverlässigkeit**
- **Geringe Plattentoleranzen** (bis zu +/- 0,05 mm)
- **Breites Dichtespektrum** (350 – 1.000 kg/m³)
- **Highspeed** (2.500 mm/s)
- **Pressenbreite** bis zu 12 ft (4 m)
- **Variable Breitenverstellung** bis zu 700 mm
- **Geringer Wartungsaufwand und leichte Zugänglichkeit**

DIEFFENBACHER

www.dieffenbacher.de

In 15 OSB-Werken wird eine Gesamtkapazität von 8,0 Mrd sqft bzw. 7,1 Mio m³ erreicht

Ainsworth-Erwerb hat Norbord zum größten Hersteller gemacht

Die Gesamtkapazität des kanadischen Holzwerkstoffherstellers Norbord Inc., Toronto/Ontario, hat sich mit der zum 31. März 2015 abgeschlossenen Zusammenführung mit der Ainsworth Lumber Co. Ltd., Vancouver/British Columbia, auf 8,9 Mrd sqft (Basis 3/8") bzw. umgerechnet 7,9 Mio m³/Jahr erhöht. Davon entfallen 43 % auf die USA, 37 % auf Kanada und 20 % auf Europa.

In Nordamerika produziert Norbord nur OSB. In Europa betreibt das Unternehmen neben den zwei OSB-Werken in Inverness/Schottland und Genk/Belgien noch zwei Spanplatten- und MDF-Werke in Cowie und South Molton. In Cowie werden Spanplatten und MDF produziert; der Standort South Molton ist auf die Spanplatten- und Möbelteilproduktion ausgerichtet.

Mit 8,0 Mrd sqft bzw. 7,1 Mio m³ entfallen 90 % der Norbord-Gesamtkapazität auf die insgesamt 15 OSB-Werke, von denen sieben in den USA, sechs in Kanada sowie jeweils eines in Großbritannien und Belgien liegen. Die Werke in Huguley/Alabama und Val-d'Or/Québec wurden allerdings auf unbestimmte Zeit stillgelegt, so dass derzeit insgesamt 13 OSB-Werke produzieren. Zwei dieser Werke waren nach längeren Stillständen im Verlauf des Jahres 2013 wieder in Betrieb genommen worden.

Elf Norbord-Werke, vier von Ainsworth

Von den 15 OSB-Werken hat Norbord elf in das Gemeinschaftsunternehmen eingebracht. Diese elf Werke erreichen laut einer im Zusammenhang mit der Bekanntgabe der Fusionspläne im Dezember 2014 veröffentlichten Präsentation eine Gesamtkapazität von rund 5,120 Mrd sqft bzw. umgerechnet 4,5 Mio m³/Jahr. Davon liegen zwei Werke in Kanada (Kapazität 715 Mio sqft), sieben in den USA (3,705 Mrd sqft) sowie jeweils eines in Schottland und Belgien (700 Mio sqft). Ohne die derzeit nicht produzierenden Werke Val-d'Or und Huguley reduziert sich die verfügbare Kapazität auf 4,280 Mrd sqft. Die Kapazität der beiden europäischen Werke wurde von Norbord in der Präsentation jeweils nur mit 350 Mio sqft bzw. 310.000 m³ angegeben. Die europäischen Tochtergesellschaften Norbord Europe Ltd., Cowie, und Norbord N.V., Genk, hatten ihre OSB-Kapazitäten dagegen zuletzt auf jeweils rund 350.000 m³ beziffert.

Die von Ainsworth eingebrachten Werke im Westen Kanadas (100 Mile House/British Columbia, Grande Prairie/Alberta und High Level/Alberta) sowie am Standort Barwick/Ontario können zusammen rund 2,540 Mrd sqft bzw. umgerechnet 2,250 Mio m³ produzieren. Mit der Fertigstellung der am Standort Grande Prairie in den Jahren 2007 und 2008 errichteten zweiten kontinuierlichen Produktionslinie

In den beiden europäischen Werken Genk (s. Bild) und Inverness-Morayhill erreicht Norbord bislang eine OSB-Gesamtkapazität von rund 700.000 m³. (Foto: EUWID)

Mit der Integration der Ainsworth-Standorte kommt Norbord in Nordamerika auf 13 OSB-Werke. (Foto: Ainsworth)

(Grande Paririe II) würde sich die Gesamtkapazität der früheren Ainsworth-Werke um rund 600 Mio sqft auf dann rund 3,140 Mrd sqft erhöhen. Der Zeitbedarf für den Abschluss dieses Projekts war von Ainsworth vor der Zusammenführung mit Norbord mit einem Jahr, das erforderliche Investitionsvolumen mit rund 80 Mio Can$ angegeben worden.

Neue Optionen für Grande Prairie II

Norbord scheint inzwischen allerdings von einer Fertigstellung dieses Projekts am Standort Grande Prairie abgerückt zu sein. Nach Aussage des Norbord-CEO Peter Wijnbergen will das Unternehmen die in Grande Prairie installierte, dann aber nicht in Betrieb genommene kontinuierliche Pressenlinie eventuell demontieren und an einem anderen Standort wieder aufbauen. Im Verlauf der letzten Monate wurde unter anderem eine Verlagerung in das schottische Werk Inverness geprüft. Das dort bereits seit längerer Zeit laufende Projekt zur Ersetzung der beiden Mehretagenanlagen durch eine kontinuierliche Produktionslinie, das laut Wijnbergen fast zu einer Verdopplung der bisherigen Kapazität führen soll, wurde von Norbord im zweiten Quartal allerdings zumindest bis zum Abschluss der Ainsworth-Integration zurückgestellt.

Die kontinuierliche Presse war Teil der von Ainsworth geplanten Erweiterung des Werkes Grande Prairie um eine zweite OSB-Produktionslinie. Die unter anderem von der Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, gelieferten Anlagen waren bis Anfang 2008 installiert worden. Bei der Realisierung des Projektes war es allerdings mehrfach zu Verzögerungen gekommen, im Verlauf des ersten Halbjahrs 2008 hatte Ainsworth die Inbetriebnahme dann auf unbestimmte Zeit zurückgestellt. Nach der ursprünglichen Planung sollte die neue Anlage mit einer kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 8,5 ft x 55 m eine Produktionskapazität von rund 775 Mio sqft/Jahr (Basis 3/8") bzw. umgerechnet 685.000 m³ erreichen. Zuletzt hatte Ainsworth die Kapazität nur noch mit rund 600 Mio sqft bzw. 530.000 m³ angegeben. Mit der Investition in eine kontinuierliche Produktionslinie sollte die Produktionskapazität des Werkes Grande Prairie fast verdoppelt werden; die dort bislang laufende 12 ft breite Mehretagenpresse ist nach einer letzten Kapazitätsübersicht von Ainsworth auf 730 Mio sqft ausgelegt.

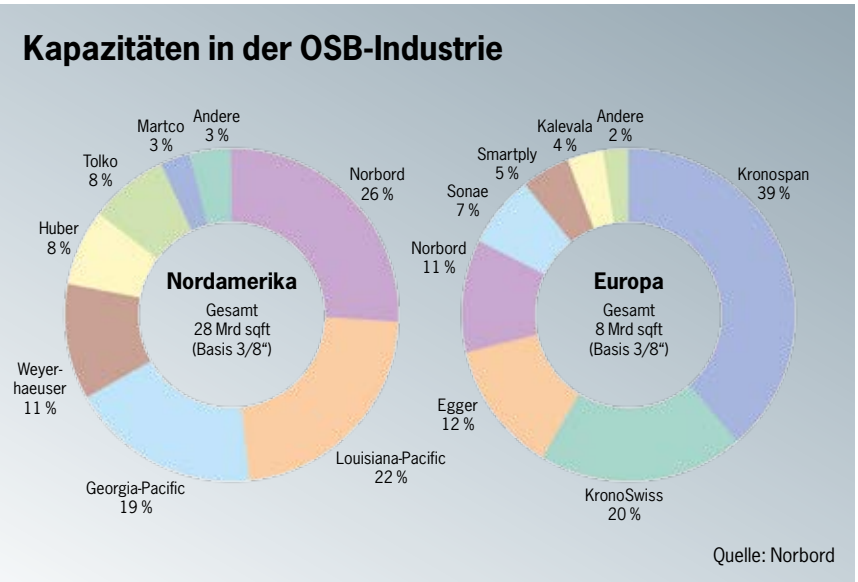
Kaum Fortschritte im Werk Huguley

Im laufenden Jahr hat Norbord bis Ende September insgesamt 53 Mio US$ für Investitionen eingesetzt. Für das Gesamtjahr ist unverändert ein Investitionsvolumen von rund 70 Mio US$ geplant. Die Investitionsplanung für 2016 ist noch nicht endgültig abgeschlossen; das Unternehmen geht aber auch für das kommende Jahr von einem Budget in einer Größenordnung von rund 70 Mio US$ aus. Die Ersatzinvestition in Inverness ist in diesem Betrag offensichtlich nicht eingerechnet.

Die seit Anfang 2014 laufenden Vorbereitungsarbeiten für eine Wiederinbetriebnahme des im Januar 2009 stillgelegten OSB-Werkes in Huguley/Alabama werden ebenfalls nur verlangsamt umgesetzt. Von den geplanten und vom Board freigegebenen 45 Mio US$ wurden damit laut Wijnbergen bislang nur rund 5 Mio US$ investiert. Im ersten Schritt wird sich Norbord auf die mechanische und elektrische Modernisierung des Werkes konzentrieren, auf die ungefähr ein Viertel des gesamten Investitionsvolumens entfallen soll. Eine Modernisierung des Frontends ist in Huguley vorerst nicht geplant, so dass das Werk mit einer Produktionskapazität von rund 500 Mio sqft wieder starten würde. Die Kapazität des ursprünglich nahezu baugleichen Norbord-Werkes Joanna/South Carolina war dagegen über verschiedene, bis zum dritten Quartal 2014 abgeschlossene Erweiterungsinvestitionen, die unter anderem die Neukonzeption des Frontends und ein Upgrade der Trockner umfassten, auf rund 650 Mio sqft gesteigert worden.

Erster Europäer liegt an vierter Position

Mit der Gesamtkapazität von 8,0 Mrd sqft ist Norbord nach eigener Einschätzung zum weltweit größten OSB-Hersteller geworden. In einer Anfang November veröffentlichten Investorenpräsentation hat Norbord auch Kapazitätsschätzungen für die anderen OSB-Produzenten aufgelistet. Auf den Plätzen zwei und drei folgen demnach mit der Louisiana-Pacific Corp., Nashville/Tennessee, und der Georgia-Pacific Wood Products LLC, Atlanta/Georgia, zwei weitere nordamerikanische Hersteller. Die Nordamerika-Kapazität von



Louisiana-Pacific wird von Norbord auf 6,1 Mrd sqft geschätzt, für Georgia-Pacific werden 5,2 Mrd sqft angenommen. Die Weyerhaeuser Co., Federal Way/Washington, und die Kronospan-Gruppe kommen laut der aktuellen Norbord-Aufstellung mit jeweils rund 3,1 Mrd sqft auf eine ähnliche Größenordnung. In einer Präsentation von Dezember 2014 war Kronospan von Norbord nur auf 2,1 Mrd sqft geschätzt worden; dieser Wert wurde inzwischen deutlich nach oben korrigiert. Die nächstgrößeren OSB-Hersteller sind nach der aktuellen Norbord-Aufstellung die Huber Engineered Woods LLC, Charlotte/North Carolina, und die Tolko Industries Ltd., Vernon/British Columbia, gefolgt von der Krono-Gruppe Schweiz, der Egger-Gruppe und der Martco LLC, Alexandria/Louisiana.

Louisiana-Pacific selbst gibt die Produktionskapazität seiner elf nordamerikanischen Werke mit knapp 5,9 Mrd sqft an; das Unternehmen kann zudem in einem Teil seiner Sidings-Werke OSB produzieren. Louisiana-Pacific betreibt zudem drei OSB-Werke in Südamerika mit einer Gesamtkapazität von 680 Mio sqft. Weyerhaeuser beziffert die Gesamtkapazität seiner sechs OSB-Werke in einer aktuellen Übersicht über die Produktionsstandorte auf 3,0 Mrd sqft. Die OSB-Kapazitäten von Georgia-Pacific waren mit der im Mai 2010 abgeschlossenen Übernahme von drei Produktionsstandorten der insolventen Grant Forest Products Inc. (GFP), Toronto/Ontario, und der im ersten Quartal 2013 erfolgten Inbetriebnahme des von Grant in den Jahren 2005 und 2006 errichteten, dann aber nicht in Betrieb genommenen Werkes Clarendon/South Carolina fast verdoppelt worden. Damit kommt das Unternehmen auf eine Gesamtkapazität von 5,1 Mrd sqft. Von den insgesamt zehn OSB-Werken von Georgia-Pacific wurden nach früheren Informationen aber vier auf unbestimmte Zeit stillgelegt. Dabei handelt es sich um die relativ kleinen Werke Grenada/Mississippi, Skippers/Virginia, Mount Hope/West Virginia und Dudley/North Carolina, die zusammen über eine Kapazität von knapp 1,3 Mrd sqft verfügen. Mit den sechs laufenden OSB-Werken kann Georgia-Pacific derzeit etwas über 3,8 Mrd sqft/Jahr produzieren.

Die Kronospan-Gruppe erreicht nach den im Verlauf des letzten Jahres umgesetzten Erweiterungsinvestitionen in den Werken Jihlava/Tschechien, Riga/Lettland und Brasov/Rumänien sowie der im zweiten Quartal 2015 erfolgten Inbetriebnahme des neuen OSB-Werkes in Strzelce Opolskie/Polen nach Branchenschätzungen inzwischen eine Gesamtkapazität von 3,225 Mio m³ in neun Werken. Die Krono-Gruppe Schweiz wird ihre bislang mit rund 1,390 Mio m³ angegebenen OSB-Kapazitäten mit dem Bau eines neuen Werkes auf dem Gelände ihrer ungarischen Tochtergesellschaft Interspan Kft., Vasarosnamény, um rund 300.000 m³ steigern. Die Egger-Gruppe kommt in ihren OSB-Werken Wismar und Radauti/Rumänien auf eine Gesamtkapazität von rund 860.000 m³.

In der Anfang November veröffentlichten Investorenpräsentation hat Norbord zudem die Firmenwerte („Enterprise Value") der größten börsennotierten Forstkonzerne in Nordamerika verglichen; die Werte wurden dabei jeweils zum 30. Oktober ermittelt. Die vor allem im Schnittholzbereich tätige West Fraser Timber Co. Ltd., Vancouver/British Columbia, liegt laut der Norbord-Aufstellung mit einem Firmenwert von rund 3,2 Mrd US$ auf Platz eins. Louisiana-Pacific wird mit rund 2,8 Mrd US$ höher bewertet als Norbord mit 2,4 Mrd US$. Mit der auf 2,3 Mrd US$ taxierten Canfor Corp., Vancouver/British Columbia, folgt knapp dahinter wieder ein Konzern mit Tätigkeitsschwerpunkt im Schnittholzbereich.

Zusammenführung wurde Ende März abgeschlossen

Die Anfang Dezember 2014 vereinbarte Zusammenführung von Norbord und Ainsworth wurde wie geplant am 31. März abgeschlossen. Zuvor hatte die Antitrust Division am U.S. Department of Justice, Washington D.C., Mitte März die Transaktion freigegeben. Der Supreme Court of British Columbia hatte die Fusionspläne bereits am 30. Januar genehmigt. Eine Freigabe nach dem US Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvement Act bzw. nach dem Canadian Competition Act war dagegen nicht erforderlich, da beide Unternehmen mit der Investmentgesellschaft Brookfield Asset Management Inc. den gleichen Hauptaktionär hatten. Die im September 2013 vertraglich vereinbarte Übernahme von Ainsworth durch die Louisiana-Pacific Corp., Nashville/Tennessee, war dagegen an Einwänden der Wettbewerbsbehörden gescheitert. Mitte Mai 2014 hatten die beiden Unternehmen die Fusionspläne wieder zurückgezogen.

Die Zusammenführung von Norbord und Ainsworth wurde über einen Aktientausch abgewickelt. Norbord hat alle Ainsworth-Aktien übernommen. Die Ainsworth-Aktionäre haben im Gegenzug für jede Aktie 0,1321 Norbord-Aktien

Siempelkamp

ContiRoll®

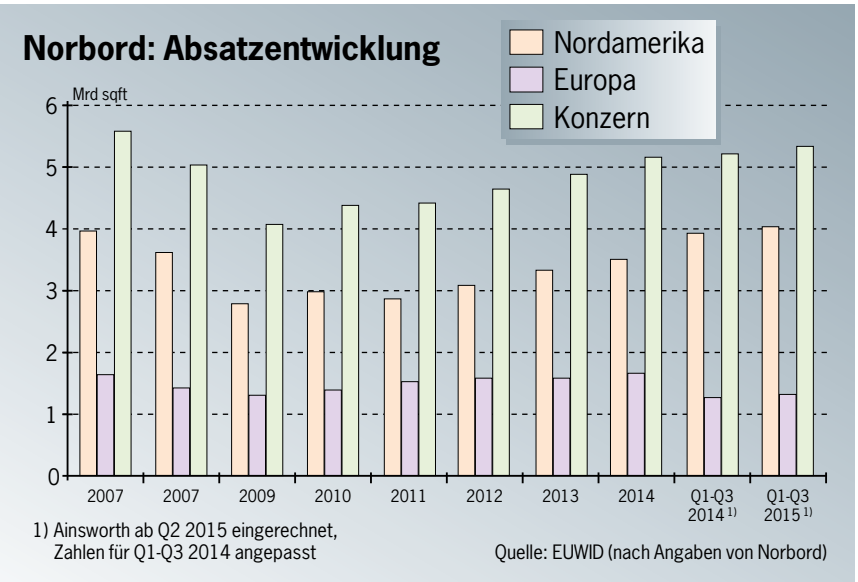
generation 8

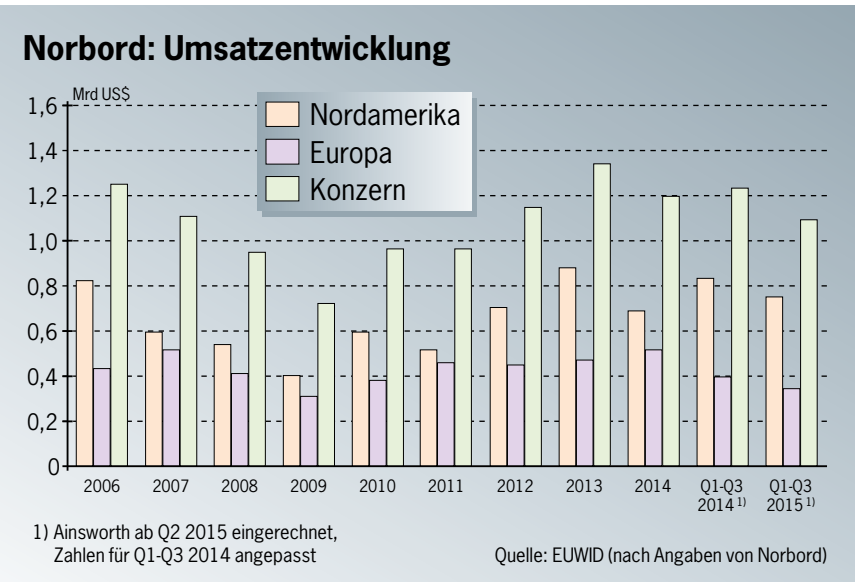
ContiRoll®
The Original
300 sold

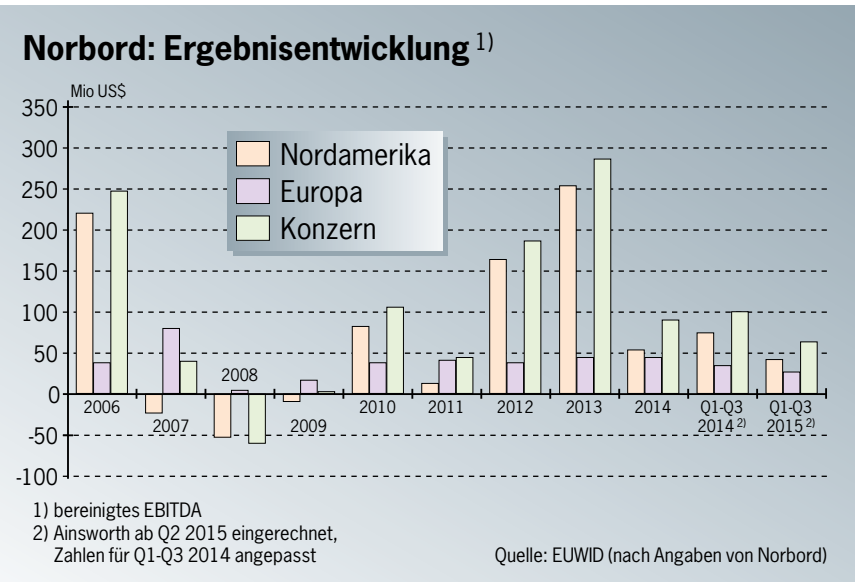
- unmatched performance
- unmatched accuracy
- unmatched flexibility

Siempelkamp – Leadership in technology

www.siempelkamp.com







erhalten. Dadurch wurden insgesamt 31,8 Mio Norbord-Aktien an die früheren Ainsworth-Aktionäre ausgegeben, so dass sich die Gesamtzahl der Norbord-Aktien auf 85,3 Mio erhöht hat. Die Brookfield Asset Management Inc., die zuvor direkt bzw. indirekt mit rund 55 % an Ainsworth bzw. rund 52 % an Norbord beteiligt war, hält inzwischen 53 % an dem zusammengefassten Unternehmen. Seit Anfang April wird Ainsworth als 100 %ige Tochtergesellschaft von Norbord geführt. Am 2. April wurde der Handel mit Ainsworth-Aktien an der Börse Toronto eingestellt. Mit den einige Woche später veröffentlichten Berichten für das erste Quartal hatten Norbord und Ainsworth zum letzten Mal separate Zahlen ausgewiesen; seit dem zweiten Quartal werden die Zahlen der beiden Unternehmen in einem gemeinsamen Geschäftsbericht zusammengefasst. Die Zusammenführung der beiden Unternehmen soll jährliche Synergien in einer Größenordnung von 45 Mio US$ bringen; im laufenden Jahr soll rund die Hälfte davon erreicht werden.

LTM-Umsatz ist um 10,3 % zurückgegangen

Laut den Anfang Dezember 2014 im Zusammenhang mit der Fusionsankündigung veröffentlichten Zahlen hatte Norbord in den letzten zwölf Monaten vor dem 27. September 2014 (LTM) einen Konzernumsatz von 1,218 Mrd US$ und ein Adjusted EBITDA von 104 Mio US$ erwirtschaftet. Ainsworth hat in diesem Zeitraum einen Umsatz von 416 Mio US$ und ein Adjusted EBITDA von 33 Mio US$ erreicht. Vom Norbord-Gesamtumsatz waren 58 % auf Nordamerika und 42 % auf Europa entfallen. Der Ainsworth-Umsatz verteilte sich zu 82 % auf Nordamerika und zu 18 % auf Asien. Für das neue Unternehmen ergab sich damit auf Pro forma-Basis ein Konzernumsatz von 1,634 Mrd US$ und ein Adjusted EBITDA von 143 Mio US$. Von dem Pro forma-Gesamtumsatz wurden 64 % in Nordamerika, 31 % in Europa und 5 % in Asien erwirtschaftet.

Anfang November hat Norbord den bis Ende September 2015 kumulierten Gesamtumsatz über die letzten zwölf

Monate mit 1,466 Mrd US$ angegeben, was einem Rückgang von 10,3 % gegenüber dem auf Pro forma-Basis ermittelten LTM-Umsatz bis Ende 2014 entspricht. Das Adjusted EBITDA ist im gleichen Zeitraum um 37,1 % auf 80 Mio US$ zurückgegangen.

Der Gesamtabsatz der Norbord-Werke in Nordamerika und Europa erreichte im LTM-Zeitraum bis Ende September 2015 insgesamt 7,066 Mrd sqft. Davon entfielen 72 % auf die USA und Kanada, 24 % auf Europa und 4 % auf Asien.

Die nordamerikanischen Werke haben in diesem Zeitraum 5,350 Mrd sqft abgesetzt. 50 % der Absatzmenge wurden über Distributeure und Händler in den Wohnungsneubau geliefert, 25 % gingen über Baumärkte und Big Boxes in den Renovierungsbereich. Auf Industrieabnehmer entfielen 20 % der Absatzmenge, die verbleibenden 5 % wurden exportiert. Vom vierten (1,312 Mrd sqft) auf das erste Quartal (1,254 Mrd sqft) ist der Absatz der nordamerikanischen Norbord-Werke leicht zurückgegangen. Im zweiten (1,375 Mrd sqft) und dritten Quartal (1,409 Mrd sqft) hat er wieder leicht zugelegt.

Der Absatz in den europäischen Werken ist dagegen kontinuierlich gestiegen. Ausgehend von den für das vierte Quartal angegebenen 401 Mio sqft wurden im ersten Quartal 424 Mio sqft ausgeliefert, im zweiten 438 Mio sqft und im dritten 453 Mio sqft. Für den LTM-Zeitraum ergibt sich damit eine Gesamtmenge von 1,716 Mrd sqft bzw. knapp 1,520 Mio m³.

Gegenläufiger Trend von Absatz und Umsatz

Im Geschäftsjahr 2014 hatte Norbord ohne Ainsworth in Nordamerika 3,521 (3,316) Mrd sqft produziert, in Europa wurde ebenfalls eine Steigerung auf 1,690 (1,610) Mrd sqft erreicht. Insgesamt war die Produktionsmenge mit 5,211 (4,926) Mrd sqft auf den höchsten Wert seit 2007 (5,972 Mrd sqft) gestiegen. Nach dem Einbruch in den Jahren 2008 und 2009 hatte sich die Produktion sowohl in Nordamerika als auch in Europa wieder schrittweise erholt. Der Absatz zeigte eine vergleichbare Entwicklung. Im vergangenen Jahr hat Norbord 5,174 (4,906) Mrd sqft abgesetzt, von denen 3,511 (3,339) Mrd sqft auf Nordamerika und 1,663 (1,567) Mrd sqft auf Europa entfielen.

Trotz der in beiden Regionen erreichten Absatzsteigerungen haben sich die Umsatzzahlen gegenläufig entwickelt. Der Nordamerika-Umsatz ist auf 688 (879) Mio US$ zurückgegangen, während der Europa-Umsatz auf 510 (464) Mio US$ gesteigert werden konnte. Daraus ergab sich für den Konzernumsatz ein Rückgang auf 1,198 (1,343) Mrd US$. Das bereinigte EBITDA war dabei mit 90 (287) Mio US$ auf weniger als ein Drittel des Vorjahreswertes gefallen. Auch der Ergebnisrückgang war im vergangenen Jahr ausschließlich auf die Nordamerikaaktivitäten zurückzuführen, die nur noch 54 (255) Mio US$ beisteuerten. In Europa konnte das bereinigte EBITDA leicht auf 47 (46) Mio US$ verbessert werden.

Umsatzrückgang setzt sich auch 2015 fort

Absatz- und Umsatzzahlen liefen auch in den ersten drei Quartalen des laufenden Jahres in unterschiedliche Richtungen. Der Gesamtabsatz von Norbord konnte bis Ende September auf 5,353 (Jan.-Sept. 2014: 5,216) Mrd sqft gesteigert werden. Die Ainsworth-Werke wurden dabei über den gesamten Zeitraum eingerechnet; die Vorjahreswerte wurden entsprechend korrigiert. In Nordamerika wurden 4,038 (3,954) Mrd sqft abgesetzt, die europäischen Werke haben 1,315 (1,262) Mrd sqft ausgeliefert. Durch die Einbeziehung der Ainsworth-Werke liegt der Absatz sowohl in Nordamerika als auch im Konzern bereits nach neun Monaten über der im Gesamtjahr 2014 von Norbord allein gelieferten Menge.

Die Umsatz- und Ergebniszahlen sind dagegen sowohl in Nordamerika als auch in Europa zurückgegangen, was vor allem auf den in beiden Märkten eingetretenen Preisverfall bei OSB zurückzuführen ist. Im Verlauf des dritten Quartals haben sich die OSB-Preise stabilisiert; inzwischen ziehen sie wieder an. Diese Trendwende hat sich in den Geschäftszahlen für die ersten drei Quartale allerdings noch nicht niedergeschlagen. Damit ist der Konzernumsatz bis Ende September auf 1,094 (1,229) Mrd US$ zurückgegangen. In Nordamerika wurden 749 (835) Mio US$ und in Europa 345 (394) Mio US$ erwirtschaftet. Das bereinigte EBITDA hat im Neunmonatszeitraum auf 64 (101) Mio US$ nachgegeben. Mit 44 (76) Mio US$ ist der Rückgang in Nordamerika stärker ausgefallen als in Europa, wo 28 (36) Mio US$ erreicht wurden.

Ainsworth acquisition makes Norbord the world's largest OSB producer

The Canadian wood-based panel manufacturer Norbord Inc., based in Toronto, Ontario, increased its total wood-based panel capacity to 8.9bn sqft (3/8" basis) or 7.9m m³ per year thanks to its merger with Ainsworth Lumber Co. Ltd., based in Vancouver, British Columbia, which closed on 31 March. About 43% of its capacity is in the US, 37% in Canada and 20% in Europe. Norbord only makes OSB in North America. Besides running two OSB mills in Inverness, Scotland and Genk, Belgium, the company operates two particleboard and MDF mills in Europe in Cowie and South Molton. About 90% of Norbord's overall capacity – 8.0bn sqft or 7.1m m³ - is associated with its 15 OSB mills, of which seven are located in the US, six in Canada and one each in the UK and Belgium. However, its facilities in Huguley, Alabama and Val-d'Or, Quebec have been closed indefinitely, meaning that a total of 13 OSB mills are currently in production. Two of these mills had resumed operations during 2013 after lengthy stoppages. Norbord has contributed 11 of the merged company's 15 OSB mills; these facilities have a total capacity of about 5.120bn sqft or 4.5m m³ per year. The plants added by Ainsworth can make about 2.540bn sqft or 2.250m m³ combined. Norbord believes that its combined OSB capacity of 8.0bn sqft means that it has now become the world's largest OSB producer.

BMK hat alle wesentlichen Assets der Dekor-Kunststoffe GmbH übernommen

DKB-Übernahme reduziert Zahl der freien Imprägnierer weiter

Mit der zum 1. Oktober 2015 abgeschlossenen Übernahme der Dekor-Kunststoffe GmbH, Erndtebrück-Schameder, durch die Bröckinger Möbel Komponenten GmbH (BMK), Gaildorf-Bröckingen, haben sich die im Bereich Imprägnierung bereits seit längerer Zeit zu beobachtenden Strukturänderungen noch verstärkt.

Sowohl in Europa als auch in anderen Regionen geht die Zahl der freien Imprägnierer immer weiter zurück. Inzwischen gibt es nur noch wenig Unternehmen ohne direkte Verbindungen zur Holzwerkstoffindustrie oder zu anderen Bereichen der Oberflächenbranche. Vor allem die großen Holzwerkstoffhersteller bemühen sich seit längerer Zeit um einen Auf- und Ausbau von eigenen Imprägnierkapazitäten. In Europa haben einzelne Unternehmen bereits einen relativ hohen Grad der Eigenversorgung erreicht.

Dieser Trend wurde in den letzten Jahren immer stärker auch in andere Regionen übertragen. Zunächst gab es solche Investitionen vor allem im südostasiatischen Raum. Die großen südamerikanischen Konzerne haben inzwischen ebenfalls nachgezogen und eigene Imprägnierkapazitäten aufgebaut. Mit der Übernahme des Imprägnierstandorts Biscoe/North Carolina durch Arauco North America, Atlanta/Georgia, gab es Anfang 2015 auch in Nordamerika einen ersten Schritt in diese Richtung. Beim geplanten Bau des neuen Spanplattenwerkes in Grayling/Michigan wird Arauco North America voraussichtlich schon im ersten Investitionsschritt in größere Imprägnier- und Beschichtungskapazitäten investieren. In Südafrika steigt derzeit auch der zur KAP International Holdings Ltd., Paarl/Südafrika, gehörende Spanplatten- und MDF-Hersteller PG Bison Ltd., Johannesburg, neu in die Imprägnierung ein.

Vor allem die größeren Holzwerkstoffhersteller haben mit dem Auf- und Ausbau von eigenen Imprägnierkapazitäten bereits einen relativ hohen Grad der Eigenversorgung erreicht. (Foto: EUWID)

Vertikale Integration auch im Laminatbodenbereich

Die vertikale Integration war anfänglich vor allem auf Melaminfilme für den Beschichtungsbereich ausgerichtet. Mit dem starken Anstieg der Laminatbodenproduktion haben sich verschiedene freie Imprägnierer daher ab Mitte der 90er Jahre immer stärker auf den Bereich Flooring-Filme ausgerichtet und ihr zuvor vor allem auf die Imprägnierung von Dekorpapieren ausgerichtetes Angebotsprogramm um Overlay- und Gegenzugfilme ergänzt.

In den letzten Jahren ist allerdings auch das Wachstum der Laminatbodenmärkte zum Stillstand gekommen; in einzelnen Regionen hat sich der Laminatbodenabsatz sogar wieder rückläufig entwickelt. Die auch in der Laminatbodenindustrie zu beobachtende Rückwärtsintegration und die Einführung neuer Produktionstechnologien haben diesen Trend noch verstärkt. Der Aufbau eigener Imprägnierkapazitäten blieb allerdings bis auf wenige Ausnahmen auf die größeren Laminatbodenhersteller beschränkt. Diese Unternehmen haben beim Aufbau neuer Produktionsstandorte zumeist schon im ersten Schritt auch in Imprägnierkanäle investiert. Insbesondere in Osteuropa, Russland und der Türkei wurde das Marktwachstum in immer stärkerem Umfang durch diese integrierten Hersteller abgedeckt. Nachdem in den letzten zwei Jahren die Laminatbodenkapazitäten vor

Bei den derzeit laufenden Laminatbodenprojekten in Russland wird im ersten Investitionsschritt zumeist auch gleich in eine Imprägnieranlage investiert. (Foto: EUWID)

allem in der Türkei ausgebaut worden waren, hat sich der Investitionsschwerpunkt inzwischen stärker in Richtung Russland verschoben.

Der türkische Holzwerkstoff- und Laminatbodenhersteller Kastamonu Entegre Agac San. ve Tic. A.S., Istanbul/Türkei, hat in dem Mitte 2014 in Betrieb genommenen neuen MDF/HDF- und Laminatbodenwerk Alabuga/Republik Tatarstan gleich im ersten Investitionsschritt auch eine Imprägnierung, zwei Kurztaktpressen und eine Profilierungslinie aufgebaut. Im Zuge des laufenden Ausbaus der Weiterverarbeitungskapazitäten hat das Unternehmen im Verlauf des dritten Quartals 2015 unter anderem auch einen zweiten Imprägnierkanal bestellt. Im April 2015 hat die Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, in dem im Juli 2011 übernommenen Spanplattenwerk in Gagarin eine erste, aus dem Werk Brilon verlagerte Laminatbodenanlage in Betrieb genommen. Zuvor war Mitte Dezember 2014 in Gagarin bereits ein Imprägnierkanal angelaufen, auf dem sowohl Melaminfilme für die an dem Standort laufenden Kurztaktpressen als auch Flooring-Filme produziert werden können. Im Verlauf der nächsten zwei Jahre will auch die Yildiz Entegre Agac Sanayi Ve Ticaret A.S., Kocaeli/Türkei, in Russland und in Rumänien jeweils einen integrierten Produktionsstandort für MDF/HDF und Laminatboden aufbauen.

Bei diesen Neuprojekten wurden bzw. werden parallel zum Aufbau von Laminatbodenanlagen gleich im ersten Schritt auch Imprägnierkapazitäten aufgebaut. Von den bislang in Russland bereits tätigen europäischen Laminatbodenherstellern können die Kronospan-Gruppe in ihrem Werk in Egorievsk sowie die zur Krono-Gruppe Schweiz gehörende OOO Kronostar, Scharja, am gleichen Standort imprägnieren. Die Unilin OOO, Dzerzhinsk/Nizhny Novgorod, und die Tarkett Sommer OOO, Mytichtchi, müssen die benötigten Filme noch bei externen Lieferanten zukaufen oder aus anderen Standorten zuliefern lassen.

Von den neuentwickelten Produktionstechnologien hatte vor allem das von der Classen-Gruppe, Kaisersesch, entwickelte und in der Folge ab dem Jahr 2009 an dem unter Classen Industries GmbH firmierenden Standort Baruth umgesetzte „Liquid Laminate Technology (LLT)“ die stärksten Auswirkungen für die Imprägnierbranche. Bei dem 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.

Classen hat inzwischen den Großteil seiner Laminatbodenproduktion auf das LLT-Verfahren umgestellt; auf einer separat stehenden Kurztaktpresse werden nur noch kleinere Mengen von Standard-Laminatboden mit klassischem Dreiblattaufbau hergestellt. Mit dieser Produktionsumstellung hat die Classen-Gruppe, die bis vor wenigen Jahren mit einem Jahresbedarf von über 150 Mio m² noch einer der größten Abnehmer von Flooring-Filmen war, ihren Einkauf von Flooring-Filmen stark reduziert.

Verflechtungen in der Oberflächenbranche

Mit den zunehmend auch an internationalen Standorten umgesetzten Investitionen hat sich die Rückwärtsintegration der Holzwerkstoff- und Laminatbodenindustrie in die Imprägnierung fortgesetzt. Auf der anderen Seite sind die Verflechtungen der Imprägnierer mit anderen Oberflächenherstellern, insbesondere den Dekordruckern, in den letzten Jahren immer stärker geworden. Inzwischen sind alle großen Dekordrucker in diesem Segment aktiv.

Die Gesellschafter der Süddekor GmbH, Laichingen, hatten bereits 1995 mit der Dakor Melamin Imprägnierungen GmbH, Heroldstatt, ein vor allem auf die Belieferung der Laminatbodenindustrie ausgerichtetes Imprägnierunternehmen gegründet und in den folgenden Jahren schrittweise ausgebaut. Im zweiten Quartal 2005 war über die Sueddekor LLC, Agawam/Massachusetts, in East Longmeadow/Massachusetts ein zweiter Imprägnierstandort in Betrieb genommen worden, der im Dezember 2013 um eine 10 ft breite Anlage ergänzt wurde. Der Mitte Januar 2008 erworbene Imprägnierstandort Biscoe und die Imprägnieraktivitäten bei der Ende September 2008 übernommenen Württembergische Kunststoffplattenwerke GmbH & Co. KG (WKP), Unterensingen, wurden dagegen wieder abgestoßen. Die zwei WKP-Imprägnierkanäle waren bereits wenige Monate nach dem Abschluss der als Asset Deal abgewickelten Übernahme stillgelegt worden, das Werk Biscoe wurde im Januar 2015 an Arauco North America verkauft. Mit der Übernahme der Süddekor-Gruppe durch die Surteco SE, Buttenwiesen-Pfaffenhofen, wurden die Imprägnier-

Nach rund zweijähriger Bauzeit hat Schattdecor Ende Juni 2015 den neuen Imprägnierstandort im westsibirischen Tjumen offiziell eingeweiht. (Foto: Schattdecor)

aktivitäten von Dakor und Sueddekor LLC mit insgesamt neun Imprägnierkanälen in die Strategische Geschäftseinheit „Papier" von Surteco integriert.

Die Schattdecor AG, Thansau, war durch die Übernahme des Dekordruckbereichs der Cartiere Scottrici Binda, Conca Fallata/Italien, und des Unternehmensbereichs Drucken, Imprägnieren und Lackieren von Dekorpapieren des russischen Holzverarbeitungskombinats Schatura, Schatura bei Moskau, zu eigenen Imprägnieraktivitäten gekommen. Die Binda-Druckerei war im Januar 1996 erworben worden, die Schatura-Aktivitäten gehören seit Oktober 2000 zu Schattdecor. Mit der Übernahme der Imprägnieraktivitäten des russischen Möbelherstellers Tura Furniture Co. Ltd., Tjumen, im April 2011 und der Akquisition der Coveright Surfaces do Brasil Indústria e Comércio Ltda., São José dos Pinhais/Paraná, im Januar 2013 sowie eigenen Investitionen an den Standorten Rosate/Italien, Tjumen und São José dos Pinhais hat Schattdecor seinen Imprägnierbereich in den letzten Jahren weiter ausgebaut.

Damit laufen in der Schattdecor-Gruppe inzwischen zwölf Imprägnierkanäle. Auf dem Ende März 2014 in Rosate neu in Betrieb genommenen Imprägnierkanal werden ausschließlich Melaminfilme produziert, wogegen die anderen drei Anlagen zeitweise auch für die Produktion von Postimprägnaten genutzt werden. In Tjumen hat Schattdecor im Verlauf des dritten Quartals 2014 einen neuen Imprägnierkanal in Betrieb genommen; bis Anfang Mai 2015 wurde auch der zuvor an einem von Schattdecor gemieteten Standort im Tura Furniture-Werk betriebene Imprägnierkanal in das neue Werk verlagert. Im Verlauf des zweiten Quartals 2015 hat Schattdecor in dem Werk zudem eine neuerrichtete Harzproduktion in Betrieb genommen, die die bisherige Harzkocherei in dem Tura Furniture-Werk ersetzt hat. Im Werk Schatura laufen drei Imprägnierkanäle. In São José dos Pinhais ist im März ebenfalls ein neuer Imprägnierkanal angelaufen, der einen der bestehenden drei Kanäle ersetzt hat.

Die Interprint-Gruppe war mit der im Oktober 2010 abgeschlossenen Übernahme der russischen OOO Coveright Rus, Samara, in die Imprägnierung eingestiegen. Im Januar 2011 hatte sich BMK an dem zwischenzeitlich in OOO Interprint Samara umfirmierten Unternehmen beteiligt. BMK hatte dabei einen gebrauchten Imprägnierkanal in das Joint Venture eingebracht, der im Januar 2012 in Betrieb genommen wurde. Im vergangenen Jahr wurde der Standort Samara auch um eine Imprägnierharzproduktion erweitert. Im Verlauf des vierten Quartals 2015 wird Interprint in dem im brasilianischen São José dos Pinhais neuerrichteten Werk einen Imprägnierkanal in Betrieb nehmen und damit auch über einen eigenen Imprägnierstandort verfügen. Noch in diesem Jahr sind erste Probeläufe geplant, die reguläre Produktion soll Anfang 2016 starten. In dem aktuellen Layout kann in dem neuen Werk mittelfristig noch ein weiterer Imprägnierkanal installiert werden.

Die Impress-Gruppe hat ihren früher auf den Standort St.Veit konzentrierten Imprägnierbereich mit der Gründung des russischen Joint Ventures OOO Funder Uwa, Uwa/Republik Udmurtien, den dort seither umgesetzten Investitionen und dem Aufbau von inzwischen zwei Imprägnierkanälen in dem brasilianischen Werk Araucária/Paraná deutlich erweitert. Im zweiten Quartal 2016 wird Impress in Uwa einen fünften Imprägnierkanal in Betrieb nehmen. Bislang produziert das im Dezember 2004 gegründete Joint Venture, an dem die Impress-Gruppe mit 51 % beteiligt ist, auf vier Anlagen. In der ersten Produktionshalle wurden 2006, im Sommer 2008 und im November 2010 drei Imprägnierkanäle in Betrieb genommen. Für die nächsten Investitionsschritte wurde in der Folge eine zweite Produktionshalle errichtet, in der seit August 2012 der vierte Kanal läuft. Die neue Anlage wird ebenfalls in dieser Produktionshalle aufgebaut, in der es danach noch Platz für einen weiteren Imprägnierkanal gibt. Die Harzversorgung des Standorts Uwa wird seit dem Jahr 2010 über eine eigene Imprägnierharzproduktion sichergestellt.

Die Imprägnierkapazitäten der Impress-Gruppe wurden zuletzt im Dezember 2014 mit der Inbetriebnahme des zweiten Kanals an dem brasilianischen Standort Araucária ausgebaut. Eine im Zusammenhang mit dieser Kapazitätserweiterung auch in Brasilien geprüfte Investition in eine eigene Imprägnierharzproduktion wurde vorerst zurückgestellt. In St. Veit wird auf vier Anlagen produziert. In der gesamten Impress-Gruppe laufen damit bislang zehn Imprägnierkanäle; mit der Investition in Uwa wird eine elfte Anlage dazukommen.

In Europa gibt es nur noch drei große Imprägnierer

Mit dem Auf- bzw. Ausbau der Imprägnieraktivitäten streben die Dekordrucker eine Komplettierung ihres Angebotsprogramms

an. Über eine solche horizontale Integration können die Unternehmen verschiedene, zum Teil auch aufeinander abgestimmte Oberflächenmaterialien aus einer Hand liefern. Bei der Abstimmung steht der Dekorverbund, zum Beispiel zwischen bedruckten Dekorpapieren für direkt beschichtete Oberflächen und Finishfolien, im Vordergrund. Im Bereich Imprägnierung gibt es seit einiger Zeit auch Ansätze für eine technische Abstimmung, wie zum Beispiel bei den für die Laminatbodenproduktion angebotenen Paketlösungen. Mit einer eigenen Imprägnierung der bedruckten Dekorpapiere wollen die Dekordrucker zudem eine weitere Wertschöpfungsstufe erschließen. Über die Zusammenführung von Dekorkompetenz und der Imprägnierung als eher technischer Dienstleistung können die Dekordrucker direkt in die Beschichtung der Holzwerkstoff- oder Laminatbodenindustrie liefern, was letztendlich auch zu einer stärkeren Kundenbindung führen soll. Aufgrund der in den etablierten Märkten, wie zum Beispiel in Mitteleuropa, bereits bestehenden Strukturen, konzentrieren sich diese Aktivitäten vor allem auf weniger weit entwickelte, noch wachsende Märkte, wie zum Beispiel Russland und Südamerika. Auch in Nordamerika gibt es Möglichkeiten, unter anderem aufgrund der noch immer relativ geringen Rückwärtsintegration der dortigen Holzwerkstoffindustrie.

Die Holzwerkstoff- und Laminatbodenindustrie will über die vertikale Integration in vorgelagerte Produktionsbereiche ebenfalls eine höhere Wertschöpfung und Kostenkontrolle erreichen. Vor allem die größeren Unternehmen können damit inzwischen einen Großteil ihres Melaminfilmbedarfs über die eigene Imprägnierung abdecken. Der Zukauf bei freien Imprägnierern hat sich im Verlauf der letzten Jahre damit zunehmend auf die Abdeckung von Auftragsspitzen oder auf die Lieferung von Spezialitäten konzentriert.

Durch die sowohl von Holzwerkstoffherstellern als auch von Dekordruckern weiter fortgeführten Investitionen in eigene Imprägnierkapazitäten kann es allerdings auch zu Überschneidungen kommen. Die Holzwerkstoff- und Laminatbodenhersteller beziehen bedruckte Dekorpapiere für ihre eigene Imprägnierung. Die Dekordrucker wollen dagegen mit dem Ausbau der Imprägnierung fertige Oberflächen für die Beschichtung liefern.

In diesem Spannungsfeld wird der Platz für freie Imprägnierer immer enger. Nach den vor allem in den Jahren 2008 und 2009 erfolgten Desinvestitionen, dem Ausbau der Imprägnieraktivitäten in der Holzwerkstoff- und Dekordruckbranche und der jetzt erfolgten Übernahme von DKB durch BMK gibt es in Mitteleuropa nur noch drei unabhängige Unternehmen, deren Tätigkeitsschwerpunkt im Imprägnierbereich liegt. Diese Unternehmen haben sich in den letzten Jahren immer stärker auf Spezialitäten konzentriert; parallel dazu wurden auch weiter entfernt liegende Exportmärkte, wie zum Beispiel Russland, Nord- und Südamerika, Südafrika und Asien mit unterschiedlicher Intensität bearbeitet.

DKB und BMK haben unter dem Einfluss der günstigen Wechselkurssituation, der zunehmenden Erholung in den Abnehmerbranchen und der Unsicherheiten über die weitere Entwicklung des Marktführers Arclin Inc., Roswell/Georgia, zuletzt vor allem ihre Lieferungen in Richtung Nordamerika ausgebaut und dort auch schon Investitionsmöglichkeiten sondiert. Die Hans Schmid GmbH, Gronau, und die aus der Coveright Surfaces Germany GmbH, Essen, hervorgegangene Surfactor Germany GmbH, Schöppenstedt, sind dagegen zusätzlich zur Produktion von Melaminfilmen mit unterschiedlichen Schwerpunkten auch in der Phenolimprägnierung engagiert. Schmid liefert dabei vor allem Phenolfilme für die Schichtstoffherstellung, während sich Surfactor auf Oberflächenfilme für die Beschichtung von Sperrholz und inzwischen auch OSB spezialisiert hat. Im Melaminfilmgeschäft beliefert Surfactor vor allem Holzwerkstoffhersteller ohne eigene Imprägnierkapazitäten; das Geschäft mit Flooring-Filmen wurde dagegen relativ stark zurückgefahren. Schmid ist dagegen sowohl im Beschichtungs- als auch im Flooring-Bereich vertreten.

Abgrenzung durch Phenolfilmproduktion

Schmid betreibt am Standort Gronau seit der Inbetriebnahme einer weiteren Phenolanlage im Verlauf des dritten Quartals

Bis zum Jahresende wird die Interprint-Gruppe in dem im brasilianischen São José dos Pinhais neuerrichteten Werk einen Imprägnierkanal in Betrieb nehmen. (Foto: Interprint)

Mit dem im dritten Quartal 2013 abgeschlossenen Umbau eines bestehenden Imprägnierkanals hat Surfactor seine Produktionsmöglichkeiten für Phenolfilme weiter ausgebaut. (Foto: Surfactor)

2012 insgesamt zehn Imprägnierkanäle, von denen vier für die Phenolfilmproduktion und sechs für Melaminfilme genutzt werden. Aus dem seit 2006 bestehenden Joint Venture OOO Hans Schmid Dekor, St. Petersburg, hat sich Schmid im Verlauf des vierten Quartals 2014 zurückgezogen; die 50 %-Beteiligung wurde an den bisherigen Joint Venture-Partner OAO Slotex, St. Petersburg, verkauft. Der Schichtstoffhersteller Slotex hält seither alle Anteile an dem Unternehmen, das am Standort Proba bei St. Petersburg auf insgesamt drei Imprägnierkanälen Melaminfilme produziert.

Surfactor hatte im vierten Quartal 2013 einen bislang für die Produktion von Melaminfilmen genutzten Imprägnierkanal auf die Phenolfilmproduktion umgebaut. Seither werden drei der im Werk Schöppenstedt laufenden fünf Imprägnierkanäle für die Produktion von Phenolfilmen genutzt. An dem Mitte Mai 2012 übernommenen und wenig später in Surfactor Finland Oy umfirmierten Standort Kitee/Finnland gibt es drei Imprägnierkanäle, die auf Phenolfilme zum Einsatz in der Sperrholzindustrie ausgerichtet sind.

Durch die Desinvestitionen in den Jahren 2008 und 2009 waren mehrere freie Imprägnierer, die zum Teil auch Aktivitäten in angrenzenden Produktbereichen wie zum Beispiel bedruckte Dekorpapiere oder Finishfolien hatten, aus dem Markt ausgeschieden. Die Süd-West-Chemie GmbH (SWC), Neu-Ulm, hatte aufgrund einer auch längerfristig unbefriedigenden Ertragslage Ende November 2009 die Imprägnierung endgültig aufgegeben. Das auf die Lieferung von Melaminfilmen für die Beschichtungsindustrie ausgerichtete Unternehmen hatte zuletzt nur noch auf einer Anlage produziert. Die Hans Schmid GmbH hatte diesen Imprägnierkanal Anfang 2010 erworben und in das russische Joint Venture-Werk Proba verlagert; die Wiederinbetriebnahme hatte sich dann allerdings bis Mitte 2012 hingezogen. Die Mepa N.V. S.A., Ooudenaarde/Belgien, musste in einem seit Ende Oktober 2009 laufenden Insolvenzverfahren nach belgischem Recht im Februar 2010 die Produktionsaktivitäten endgültig einstellen. Im Bereich Imprägnierung verfügte Mepa über sechs Anlagen, die zuletzt allerdings nur noch unregelmäßig produziert hatten. Das Unternehmen hatte sich dabei in erster Linie auf die Lieferung von Flooring-Filmen konzentriert.

Mit der zur Beaulieu International Group (BIG), Waregem/Belgien, gehörenden Berry Décor S.A.S., Bousbecque/Frankreich, war Ende 2009 auch ein integrierter Imprägnierer aus dem Markt ausgeschieden. Das Unternehmen hatte zwei Imprägnierkanäle betrieben, von denen einer auf die Produktion von Dekorfilmen und der andere auf Gegenzug- und Overlayfilme ausgelegt war. Eine der beiden Anlagen wurde im dritten Quartal 2010 von BMK übernommen und in das Joint Venture in Samara eingebracht. Die beiden WKP-Imprägnierkanäle waren nur wenige Monate nach der Übernahme der WKP-Assets durch Süddekor im Dezember 2008 bzw. im Juli 2009 abgestellt worden.

BMK hat die wesentlichen DKB-Assets übernommen

BMK hat die wesentlichen DKB-Assets mit Wirkung zum 1. Oktober übernommen. Die ab Anfang Juli geführten Verhandlungen zwischen BMK und dem bisherigen DKB-Eigner Metall-Chemie Holding GmbH, Hamburg, konnten am 17. September abgeschlossen werden. In der Folge wurden auch die notariellen Verträge unterzeichnet. Nennenswerte Closing-Konditionen bestanden nicht; eine wettbewerbsrechtliche Genehmigung war ebenfalls nicht erforderlich. Die Transaktion wurde über die von BMK für diesen Zweck erst Mitte August neugegründete BMK Beteiligungsgesellschaft mbH abgewickelt, die mit dem Closing in Dekor Kunststoffe GmbH umbenannt wurde. Die Metall-Chemie Holding hat zum gleichen Zeitpunkt die bestehende Gesellschaft in MC Beteiligungsgesellschaft GmbH umfirmiert. Über dieses Unternehmen wird der bisherige DKB-Eigner Metall Chemie Holding die von BMK nicht übernommenen Aktivitäten abwickeln.

Die Anfang Oktober abgeschlossene Transaktion umfasste unter anderem die im Werk Erndtebrück bestehenden sechs Imprägnierkanäle, die zugehörigen Gebäude und Grundstücke sowie die von DKB für den Bereich Imprägnierung gehaltenen Patent- und Markenrechte. Ausgenommen waren die von DKB im Verlauf der letzten zwei Jahre neu aufgebauten Digitaldruckaktivitäten und das unter der Bezeichnung „Softshell" entwickelte Geschäft mit Spezialimprägnierungen für Designbeläge.

BMK führt die Imprägnierung im DKB-Werk Erndtebrück fort und nutzt die seit längerer Zeit nicht mehr voll ausgelasteten Kapazitäten bereits für die Bearbeitung von eigenen Aufträgen. Der Unternehmensna-

me, das Firmenlogo und die Produktbezeichnungen wurden beibehalten. Die rund 90 Mitarbeiter von DKB wurden ebenfalls weiterbeschäftigt.

DKB kann auf den sechs Imprägnierkanälen am Standort Erndtebrück in der aktuellen Auslegung rund 150 Mio m²/Jahr produzieren. In der letzten Zeit wurden im Schnitt nur noch vier der sechs Anlagen betrieben, wodurch die Produktionsleistung auf unter 100 Mio m² zurückgegangen ist. Seit Anfang 2014 besteht zudem eine Kooperation mit dem US-amerikanischen Laminatbodenhersteller Shaw Industries Inc., Dalton/Georgia. Über diese Kooperation kann DKB freie Kapazitäten in dem Shaw-Imprägnierstandort Welcome/North Carolina für Lohnfertigungsaufträge nutzen und dadurch eine kurzfristige Belieferung von nordamerikanischen Abnehmern mit Standard-Melaminfilmen sicherstellen.

BMK produziert im Werk Gaildorf-Bröckingen auf insgesamt vier Imprägnierkanälen; die Gesamtkapazität wird mit rund 80 Mio m²/Jahr angegeben. Im vergangenen Jahr hat das Unternehmen insgesamt rund 75 Mio m² produziert, gegenüber 65 Mio m² im Jahr 2013. Die Steigerung um 15 % wurde unter anderem über den Umbau von zwei Imprägnierkanälen erreicht. Der positive Mengentrend hat sich nach Aussage von BMK auch im laufenden Jahr fortgesetzt, so dass das Unternehmen zuletzt an Kapazitätsgrenzen gestoßen ist und die Möglichkeiten für eine Lohnfertigung sondiert hat. Wie DKB hat auch BMK sein Exportgeschäft schrittweise ausgebaut. Ein Schwerpunkt ist dabei ebenfalls der nordamerikanische Markt. Im Januar 2015 hat BMK dort einen größeren Liefervertrag mit dem Laminatbodenhersteller Clarion Laminates LLC, Shippenville/Pennsylvania, abgeschlossen. Vor diesem Hintergrund hat das Unternehmen in den letzten Monaten die Möglichkeiten für den Bau eines Werkes in den USA sondiert, bislang aber noch keine Entscheidung über die genaue Vorgehensweise getroffen.

Arclin-Anteilseigner sondieren Exit

In Nordamerika könnte es im Verlauf der nächsten Monate zu weiteren Veränderungen im Imprägnierbereich kommen. Die seit Januar 2010 mehrheitlich an dem Harzhersteller und Imprägnierer Arclin beteiligten US-amerikanischen Investmentgesellschaften Black Diamond Capital Management LLC und Silver Point Capital LP, beide mit Sitz in Greenwich/Connecticut, haben die bereits seit längerer Zeit bestehenden Überlegungen zu einem Verkauf ihrer Anteile inzwischen konkretisiert. Nach Informationen aus der Oberflächenbranche wurde im Verlauf des dritten Quartals ein Bieterverfahren eingeleitet, mit der Durchführung wurde die US-amerikanische Niederlassung der Credit Suisse Group beauftragt. Neben einem Gesamtverkauf von Arclin gilt auch eine separate Verwertung einzelner Bereiche, wie zum Beispiel der Imprägnieraktivitäten, als vorstellbar.

Die aus der im Juli 2007 erfolgten Abspaltung von Dynea North America hervorgegangene Arclin-Gruppe hatte im Juli 2009 eine Reorganisation nach dem kanadischen „Companies' Creditors Arrangement Act (CCAA)" und nach Chapter 11 der US-amerikanischen Konkursordnung beantragt. Im Zuge der daraufhin bis Mitte Januar 2010 erreichten Restrukturierung hatten die auf die Übernahme notleidender Kredite spezialisierten Investmentgesellschaften Black Diamond und Silver Point Kreditverbindlichkeiten von Arclin über einen Debt to Equity-Swap in Unternehmensanteile umgewandelt und sind seither Mehrheitsgesellschafter.

Arclin betreibt nach den in den letzten Jahren vorgenommenen Akquisitionen und Desinvestitionen insgesamt elf Produktionsstandorte in den USA und Kanada. Mit Tacoma/Washington, Hayward/Wisconsin, Portland/Oregon, Blythewood/South Carolina und Cobourg/Ontario gibt es insgesamt fünf Imprägnierstandorte, von denen Tacoma und die früheren Coveright-Werke Blythewood und Cobourg auf die Produktion von Melaminfilmen ausgerichtet sind. In Hayward und Portland werden dagegen in erster Linie Phenolfilme produziert. Mit den Werken Moncure/North Carolina, Andalusia/Alabama, Winnfield/Louisiana, Toledo/Ohio, Ste-Thérèse/Québec, Springfield und Portland/Oregon betreibt Arclin noch sieben Produktionsstandorte für Leim- und Imprägnierharze. Vor dem Hintergrund des Einbruchs auf den nordamerikanischen OSB-Märkten hatte Arclin im Mai 2008 die damals kurz bevorstehende Inbetriebnahme des neuerrichteten Leimharzwerkes in Sexsmith/Alberta auf unbestimmte Zeit zurückgestellt. Das vor allem auf die Leimharzversorgung der im Westen Kanadas liegenden OSB-Werke ausgerichtete Werk produziert noch immer nicht. Mit der Stilllegung der Standorte Thunder Bay/Ontario im Oktober 2009, North Bay/Ontario im Juni 2014 und Kamloops/British Columbia im März 2015 hat Arclin seine Leimharzproduktion in den vergangenen Jahren weiter zurückgefahren.

DKB take-over reduces the number of independent impregnators

The acquisition of Dekor-Kunststoffe GmbH, headquartered in Erndtebrück-Schameder, Germany, by Bröckinger Möbel Komponenten GmbH (BMK), based in Gaildorf-Bröckingen, Germany, in a deal that closed on 1 October has intensified the long-seen structural changes in the impregnating business. The number of independent impregnating firms continues to fall in both Europe and other regions. There are now just a few companies left without direct ties to the wood-based panels industry or other parts of the surfaces business. Major wood-based panel producers, in particular, have long been trying to establish and expand their own impregnating capacity. A few companies in Europe have already reached a relatively high degree of self-sufficiency. This trend has increasingly spread to other regions over the past few years. Investments made more in international sites too have continued the backward integration into impregnating by wood-based panel and laminates companies. On the other hand, impregnating firms' links to other surface producers, notably decor printers, have become stronger and stronger in recent years. All large decor printers have now become active in this segment.

Drucker und Imprägnierer liefern inzwischen auch Vorprodukte für Designbeläge

Oberflächenhersteller haben Angebotsprogramme erweitert

Mit der Stagnation auf den Laminatbodenmärkten, der Einführung neuer Technologien in der Laminatbodenproduktion und dem anhaltenden Marktwachstum bei Designböden haben sich auch die Absatzmöglichkeiten für die eingesetzten Oberflächenmaterialien geändert.

Die Nachfrage nach bedruckten Dekorpapieren und Flooring-Filmen aus der Laminatbodenindustrie hat sich in den letzten Jahren zunehmend abgeflacht. Das Wachstum der Laminatbodenmärkte ist inzwischen weitgehend zum Stillstand gekommen, in verschiedenen Ländern haben sich die Absatzzahlen in den letzten Jahren wieder rückläufig entwickelt. Vor diesem Hintergrund wirken sich auch technologische Änderungen stärker auf den Bedarf an Flooring-Dekoren und -Filmen aus. Die kurz aufeinanderfolgende Inbetriebnahme von mehreren Produktionslinien für direkt bedruckte Laminatboden und Laminatboden mit Finishfolienoberfläche in den Jahren 2005 bis 2009 konnte aufgrund des damals noch anhaltenden Wachstums der Laminatbodenmärkte gut kompensiert werden. Die Einführung des Digitaldrucks ab dem Jahr 2008 war ebenfalls nur wenig zu spüren, da in dieser frühen Phase nur einzelne Laminatbodenhersteller in die neue Technologie investiert hatten und die Produktionsmengen eher beschränkt blieben.

Verschiebungen durch neue Technologien

In den letzten Jahren hat sich die Situation aber gedreht. Mit der Einführung der „Liquid Laminate Technology (LLT)“ durch die Classen-Gruppe, Kaisersesch, ist innerhalb weniger Jahre einer der größten Abnehmer von Flooring-Filmen weggefallen. Bei dem inzwischen auf sieben Produktionslinien umgesetzten LLT-Verfahren werden nicht imprägnierte Finishfolien auf eine Trägerplatte kaschiert und anschließend mit einem Flüssigauftrag versehen. In den LLT-Anlagen werden die aufgebrachten Oberflächenschichten in einer nachfolgenden Doppelbandpresse verpresst; bei der LLT light-Variante wird vor der Kurztaktpresse noch ein Overlaypapier aufgelegt. In den letzten zwei Jahren hat Classen in dem unter Classen Industries GmbH firmierenden LLT-Werk in Baruth zudem zwei Digitaldruckanlagen installiert. Die Digitaldrucker drucken auf eine als Druckgrund auf die Trägerplatte aufkaschierte weiße Finishfolie.

Inzwischen haben auch andere Laminatbodenhersteller in neue Digitaldruckanlagen investiert. Die Kaindl Flooring GmbH, Wals, hat den 2008 in dem neuerrichteten Furnierfußbodenwerk am Standort Salzburg in Betrieb genommenen Digitaldrucker der Durst Phototechnik AG, Brixen/Italien, im Verlauf des vergangenen Jahres durch eine von der Hymmen Industrieanlagen GmbH, Bielefeld, gelieferte breitere Anlage ersetzt. Kaindl setzt den Digitaldruck allerdings in erster Linie für die Produktion von furnierten Fußboden ein, in geringerem Umfang wird auch direkt auf eine grundierte Platte gedruckt. Der inzwischen zur Unilin N.V., Wielsbeke/Belgien, gehörende Laminatbodenhersteller Spanolux div. Balterio N.V., Sint-Baafs-Vijve/Belgien, hat im Verlauf des zweiten Quartals 2015 im Werk Vielsalm/Belgien eine ebenfalls von Hymmen gelieferte Digitaldruck- und Lackieranlage in Betrieb genommen. Mit der 1,55 m breiten Anlage kann direkt auf den Holzwerkstoffträger gedruckt werden. Nach der Vorbereitung der Holzwerkstoffoberfläche erfolgt der Digitaldruck; in der Folge schließen sich Lackierung und Strukturierung an. Bei dem Verfahren nutzt Balterio ein Patent der Kronospan-

Das anhaltende Marktwachstum bei Designböden wirkt sich auch auf die Absatzmöglichkeiten für Oberflächenmaterialien auf Papierbasis aus. (Foto: EUWID)

Mit der Einführung der LLT-Technologie durch die Classen-Gruppe ist innerhalb weniger Jahre einer der größten Abnehmer von Flooring-Filmen weggefallen. (Foto: Classen)

Gruppe, für das eine entsprechende Lizenzvereinbarung abgeschlossen wurde. Kronospan selbst setzt dieses Verfahren an dem polnischen Standort Strzelce Opolskie ein. Das Unternehmen hat dort im Verlauf des Jahres 2013 einen Digitaldrucker in eine im November 2008 in Betrieb genommene Druck-/Lackieranlage von Hymmen integriert, die zunächst für die Produktion von direkt bedruckten Laminatboden und Möbelplatten genutzt worden war.

Reduzierung der Produktionskosten

Neben der technologischen Weiterentwicklung wirkt auch der aus der Stagnation der Laminatbodenmärkte resultierende Preis- und Kostendruck auf die Oberflächenlieferanten zurück. Insbesondere die auf den Preiseinstiegsbereich ausgerichteten Laminatbodenhersteller versuchen bereits seit längerer Zeit, die Produktionskosten durch eine Anpassung der eingesetzten Vorprodukte zurückzuführen. Diese Bemühungen hatten sich zunächst vor allem auf die Trägerplatte konzentriert, zum Beispiel durch eine Reduzierung der Plattenstärke oder eine Anpassung der technologischen Eigenschaften wie des Quellungsverhaltens oder der Querzugfestigkeiten. Im Verlauf der letzten Jahre wurden aber auch die in der Laminatbodenproduktion eingesetzten Oberflächenmaterialien abgespeckt. Aufgrund der zwischen den einzelnen Materialien bestehenden Wechselwirkungen waren diese Ansätze über längere Zeit auf die über die verschiedenen Produktionsschritte integrierten Laminatbodenhersteller beschränkt, da diese Unternehmen über eine entsprechende Steuerung der Produktionsbedingungen die einzelnen Komponenten des Laminatbodens genauer aufeinander abstimmen können.

Inzwischen haben auch mehrere Imprägnierer für nicht integrierte Laminatbodenhersteller ein Komplettpaket von aufeinander abgestimmten, kostenoptimierten Flooring-Filmen auf den Markt gebracht. Mit diesen Paketlösungen sollen die Flächengewichte der einzelnen Filme und damit die Produktionskosten reduziert werden. Die zur Surteco Decor GmbH, Buttenwiesen-Pfaffenhofen, gehörende Dakor Melamin Imprägnierungen GmbH, Heroldstatt, ist mit ihrem „Smart Pack“ bereits seit dem Jahr 2013 auf dem Markt. Nach Angaben von Dakor sind die Overlay- und Dekorfilme im chemischen Bereich so modifiziert, dass die vor allem bei höheren Nutzungs- bzw. Abriebklassen aus dem hohen Harzauftrag resultierende starke Zugwirkung reduziert wird. Damit können auf der Laminatbodenunterseite entsprechend angepasste Gegenzugfilme verpresst werden. Bei stärker beanspruchten Laminatboden kommen üblicherweise Gegenzugfilme mit einem Rohpapier-Flächengewicht von 90 g, 105 g oder 120 g und relativ starker Beharzung zum Einsatz. In dem Smart Pack wird laut Dakor bereits mit Grammaturen von 50 g und entsprechend reduziertem Harzauftrag eine ausreichende Gegenzugwirkung erreicht.

Die seit dem 1. Oktober 2015 zur Bröckinger Möbel Komponenten GmbH (BMK), Gaildorf-Bröckingen, gehörende Dekor-Kunststoffe GmbH (DKB), Erndtebrück-Schameder, verfügt mit ihrem „Advance Set“ inzwischen über ein ähnliches Angebot. Nach dem Abschluss der Entwicklungsarbeiten hat DKB das Produktpaket im Verlauf des Sommers bei mehreren Kunden qualifiziert. Die Schattdecor AG, Thansau, arbeitet seit einiger Zeit ebenfalls an einer Paketlösung für den Flooring-Bereich.

Weiterer Druck durch LVT und Designböden

Das Marktwachstum bei „Luxury Vinyl Tiles“ (LVT) und mehrschichtig aufgebauten Bodenbelägen, das sich durch die derzeit in Europa und Nordamerika umgesetzten Investitionen voraussichtlich noch verstärken wird, stellt die im Laminatbodenbereich tätigen Dekordrucker und Imprägnierer vor weitere Herausforderungen. Die in den letzten Jahren erreichten Absatzsteigerungen bei diesen Designbelägen gehen unter anderem auch zu Lasten von Laminatboden. Daraus ergibt sich auch ein Negativeffekt für die in der Laminatbodenproduktion eingesetzten bedruckten Dekorpapiere und Flooring-Filme.

Verschiedene Dekordrucker und Imprägnierer versuchen allerdings, über eigene Produktlösungen an dem LVT- bzw. Designboden-Trend zu partizipieren. Mehrere Unternehmen haben zum Teil in Kooperation mit Vorlieferanten inzwischen Produktlösungen für Designbeläge entwickelt und zum Teil auch schon in ihr Angebotsprogramm aufgenommen. Bei der Entwicklung und Markteinführung von Oberflächenlösungen für Designbe-

Interprint bedruckt im Werk Pittsfield seit 2012 OPP-Folien zum Einsatz in der 2D-Beschichtung von Holzwerkstoffen. (Foto: Interprint)

läge müssen sie sich unter anderem mit neuen Ausgangsmaterialien auseinandersetzen. Ein Zwischenschritt ist die Entwicklung von Oberflächen mit einem Träger auf Papierbasis, der mit speziellen Imprägnierharzen imprägniert oder mit einer zusätzlichen thermoplastischen Beschichtung versehen wird. Einzelne Unternehmen verarbeiten aber auch komplett thermoplastische Materialien; neben PVC kommen dabei unter anderem Polypropylen (PP), Polyethylen (PET) sowie herkömmliche (PU) oder thermoplastische Polyurethane (TPU) zum Einsatz.

Mit dieser Erweiterung des Angebotsprogramms treten die Dekordrucker und Imprägnierer auch in Konkurrenz zu Lieferanten aus anderen Branchen. Beispiele sind Hersteller von thermoplastischen Möbelfolien oder von Verpackungsfolien, die mit der zunehmenden Verbreitung von Designbelägen ihr Angebotsprogramm um Folien für Flooring-Anwendungen erweitert haben. Parallel dazu erweitert sich auch das Abnehmerspektrum. Neben Laminatbodenherstellern können mit den neuen Produkten auch Unternehmen aus den Bereichen LVT, elastische Bodenbeläge oder Korkbodenbeläge beliefert werden.

Neue Anforderungen in Produktion und Gebrauch

Bei der Entwicklung und Produktion dieser Dekoroberflächen stellen sich nach Aussage von in diesem Bereich bereits engagierten Unternehmen verschiedene Anforderungen. Für die Anwendung als Fußbodenoberfläche müssen die eingesetzten Materialien über eine ausreichend hohe Verschleiß- und Abriebfestigkeit, Stoßfestigkeit, Kratzbeständigkeit und Härte verfügen. Nicht-technologische Gebrauchseigenschaften sind zum Beispiel Haptik, Oberflächenwärme und -weichheit, Geh- und Trittschall. Bei diesen Faktoren soll möglichst eine Annäherung an elastische Bodenbeläge und konventionelle LVT erreicht werden. Um dennoch eine Abgrenzung zu diesen Materialien zu erreichen, hat der Verzicht auf PVC und Phthalate in der letzten Zeit immer mehr an Bedeutung gewonnen. Gegenüber Melaminoberflächen oder Finishfolien auf Papierbasis wird zum Teil auch die Formaldehydfreiheit herausgestellt. Strukturierung und Glanzgradeinstellung sind für den optischen Eindruck relevant.

In der Produktion stehen die Einhaltung der qualitativen Vorgaben, wie zum Beispiel Bedruckbarkeit und Druckqualität, sowie der Kostenvorgaben im Vordergrund. Ziel ist dabei, die Dekoroberflächen für Designböden oder LVT auf bestehenden bzw. nur leicht modifizierten Produktionsanlagen herzustellen. Mit dem Einsatz wasserbasierender Druckfarben und der üblichen Strukturgeber soll die Produktion innerhalb des für den Druck von Melamin- oder Finishfolienoberflächen bereits eingesetzten Systems bleiben.

Die Weiterverarbeitung der bedruckten Oberflächen, insbesondere die nachträgliche Aufbringung einer thermoplastischen Nutzschicht, erfolgt zum Teil bei Kooperationspartnern. Es gibt allerdings Bemühungen, diesen Produktionsschritt auch selbst abzudecken. Bei der Produktion von mehrschichtigen Designböden erfolgt die Aufbringung der Dekoroberflächen auf das Trägermaterial, wie zum Beispiel HDF oder WPC, bislang vor allem über Kaschieranlagen. Inzwischen gibt es aber auch Ansätze für eine Verarbeitung auf Kurztaktpressen. In diesem Zusammenhang spielt auch die lieferbare Breite der Dekoroberflächen eine Rolle. Zum Teil können schon Breiten von bis zu 2.200 mm geliefert werden.

Entwicklungen für den Möbelbereich

Einige Dekordrucker können bei der Entwicklung von thermoplastischen Oberflächen für Designbeläge bereits auf Erfahrungen aus anderen Bereichen zurückgreifen. Verschiedene Unternehmen haben im Verlauf der letzten Jahre Produktionsversuche mit thermoplastischen Oberflächen für den Möbelbereich durchgeführt und zum Teil auch entsprechende Produkte auf den Markt gebracht. Auch bei den jetzt aufgrund der Marktentwicklung bei Designbelägen gestarteten Projekten haben mehrere Unternehmen eine mögliche Übertragung der Flooring-Anwendungen auf die Möbelproduktion im Blick. Verschiedene Dekordrucker wollen zumindest mittelfristig auch thermoplastische Oberflächen für den Möbelbereich liefern.

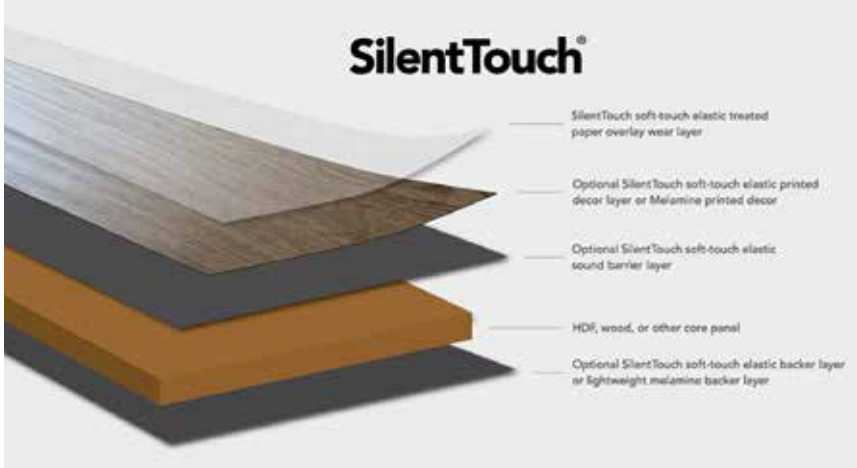
Speziell für Anwendungen im Möbelbereich hatte die zur Interprint-Gruppe gehörende Interprint Inc., Pittsfield/Massachusetts, im Verlauf des Jahres 2012 OPP-Folien zum Einsatz in der 2D-Beschichtung von Holzwerkstoffen auf den Markt gebracht, die auf einer im vierten Quartal 2011 um eine Elektronen-

strahlanlage erweiterten Druckmaschine hergestellt werden. Mit der ESH-Anlage können die Folien in einem Durchgang bedruckt und ESH-beschichtet werden. Interprint vermarktet das neue Produkt, das als Alternative zu zweidimensionalen PVC-Beschichtungen vor allem im Mitnahmemöbelbereich eingesetzt wird, unter der Bezeichnung „Premeer“. Eine Verarbeitung kann unter anderem in Profilummantelungs- oder Kaschieranlagen erfolgen. Die Haupteinsatzgebiete liegen auch weiterhin vor allem im Möbelbereich; parallel dazu kann die OPP-Oberfläche auch bei stärker beanspruchten Wand- und Deckenverkleidungen eingesetzt werden. In einem nächsten Schritt sollte die OPP-Technologie auch auf Fußbodenoberflächen übertragen werden; diese Überlegungen wurden bislang allerdings noch nicht konkretisiert.

Die Süddekor GmbH, Laichingen, hatte in den Jahren 2011 und 2012 ebenfalls thermoplastische Folien für den Einsatz im Möbelbereich entwickelt, die in dem auf die Produktion von Finishfolien und Trennpapieren ausgerichteten Werk II in Laichingen produziert und unter der Bezeichnung „D.Fin Thermoform“ vermarktet werden sollten. Die von mehreren Lieferanten bezogenen PP-Folien wurden mit wasserbasierenden Farben bedruckt und mit ESH- oder PUR-Lacken lackiert. In der Entwicklung lag der Fokus zunächst auf Folien für die zweidimensionale Beschichtung und für die Ummantelung, die auf herkömmlichen Kaschier- und Ummantelungsanlagen verarbeitet werden sollten. Mit einer im Vergleich zu Finishfolien auf Papierbasis höheren Kratz- und Scheuerfestigkeit sowie einer besseren Feuchtebeständigkeit sollten die Folien im Möbelbau, insbesondere bei Fronten, Schubkastenzargen und Rückwänden, sowie bei Innenausbauprodukten eingesetzt werden. Bei der Vorstellung der Produkte hatte Süddekor auch eine Verwendung als Dekorschicht für LVT als grundsätzlich möglich bezeichnet.

Mehrere Varianten für Designbeläge

Für den Bereich Designbeläge oder LVT gibt es als Alternative zu den bislang zumeist eingesetzten PVC-Oberflächen inzwischen sowohl Materialien auf Papierbasis, die mit einer Spezialimprägnierung und zum Teil auch noch mit einer zusätzlichen Oberflächenbeschichtung hergestellt werden, als auch komplett thermoplastische Materialien. Zum Teil wurden diese Materialien über exklusive Kooperationen zwischen Oberflächen- und Bodenbelagsherstellern entwickelt; einzelne Technologien werden auch über Lizenzvereinbarungen vermarktet. Im Verlauf der letzten zwei Jahre hat sich das Angebotsspektrum dieser unter Beteiligung von Folienherstellern, Dekordruckern und Imprägnierern neuentwickelten Oberflächenmaterialien und der daraus hergestellten Designbeläge immer stärker aufgefächert. Im Mai 2015 wurden auf der Kölner Interzum weitere Oberflächenkonzepte vorgestellt, die bei Neuentwicklungen im Bereich Designböden eingesetzt und erstmals auf der Mitte Januar 2016 in Hannover stattfindenden Domotex gezeigt werden sollen. Parallel



Bei dem SilentTouch-Verfahren von PurChem können herkömmliche Papiere mit einer „FlexCoat"-Spezialimprägnierung imprägniert und auf Kurztaktpressen weiterverarbeitet werden. (Foto: PurChem)

dazu gibt es auch Veränderungen bei bestehenden Lieferbeziehungen.

Ansätze mit Papier als Ausgangsmaterial wurden unter anderem von dem kanadischen Unternehmen PurChem Systems Inc., Brantford/Ontario, und der bislang vor allem auf Verpackungsfolien ausgerichteten Mondi Gronau GmbH, Gronau, entwickelt.

PurChem tritt dabei nur als Lizenzgeber für das patentierte „SilentTouch"-Verfahren sowie als Lieferant der benötigten Spezialharze und Additive auf; fertige Oberflächen liefert das Unternehmen nicht. Bei dem Verfahren werden herkömmliche Dekor-, Oberflächen- und Gegenzugpapiere verarbeitet, die mit einer unter der Bezeichnung „FlexCoat" vermarkteten Spezialimprägnierung oder mit Melamin-Formaldeyhharzen imprägniert werden können. Das Overlay sowie eine zwischen Trägerplatte und Dekorfilm optional mögliche Trittschalldämmschicht erhalten immer eine FlexCoat-Imprägnierung; beim Dekor- und Gegenzugfilm kann zwischen FlexCoat- und Melaminimprägnierung gewählt werden. Die verschiedenen Oberflächenfilme werden auf einer herkömmlichen Kurztaktpresse mit einer HDF-Platte verpresst; laut PurChem können auch andere Trägermaterialien eingesetzt werden. Damit bleibt das gesamte Verfahren relativ nah an den bislang aus der Laminatbodenproduktion bekannten Produktionsschritten.

Das SilentTouch-Verfahren wird von PurChem über Lizenzen vermarktet. Bislang einziger Lizenznehmer ist die MeisterWerke Schulte GmbH, Rüthen-Meiste, die das Oberflächenmaterial in der Anfang 2014 vorgestellten und seit dem vierten Quartal 2014 lieferfähigen Produktlinie „Designboden SilentTouch DD 300" einsetzt. Die Imprägnierung erfolgte anfänglich bei DKB. Im Verlauf des Jahres 2014 hat MeisterWerke die Imprägnierung auf BMK übertragen. In einem nächsten Schritt will PurChem Lizenzen an weitere Bodenbelagshersteller in Europa und in anderen Regionen vergeben. Darüber hinaus kann die SilentTouch-Oberfläche auch im Möbelbereich eingesetzt werden; in diesem Fall wird das Dekorpapier mit dem FlexCoat-Harzsystem imprägniert.

DKB hat nach dem Auslaufen der Zusammenarbeit mit PurChem ein eigenes Konzept entwickelt, das auf der Interzum unter der Bezeichnung „Softshell" vorgestellt wurde. Auch bei diesem Verfahren, das sowohl bei Bodenbelägen als auch im Möbelbereich eingesetzt werden soll, werden herkömmliche Papiere mit einer Spezialimprägnierung imprägniert. Die Softshell-Technologie wurde allerdings von dem zum 1. Oktober abgeschlossenen Verkauf der wesentlichen DKB-Assets an BMK ausgenommen. Der bisherige DKB-Eigner Metall-Chemie Holding GmbH, Hamburg, sucht über die im Zuge der Transaktion neugegründete MC Beteiligungsgesellschaft GmbH einen Käufer für die Technologie.

Bei dem von Mondi gewählten Ansatz erhält ein bedrucktes Dekorpapier in einer herkömmlichen Imprägnieranlage eine Spezialimprägnierung, auf die in einem zweiten Schritt in dem Mondi-Werk Gronau eine elastische und transparente Overlayschicht aus thermoplastischen Polyurethanen aufgebracht wird. Die fertige Oberfläche wird anschließend als Rollenware an den Fußbodenhersteller geliefert und dort über eine Kaschieranlage verarbeitet.

Mondi hatte in der Entwicklung mit der Parador GmbH & Co. KG, Coesfeld, zusammengearbeitet; die aus dieser seit 2012 laufenden Zusammenarbeit resultierende Produktlinie war von Parador Anfang 2014 unter der Bezeichnung „Eco Balance PUR" auf den Markt gebracht worden. Nach dem Auslaufen der aus der gemeinsamen Entwicklungsarbeit resultierenden Exklusivität können inzwischen auch andere Bodenbelagshersteller beliefert werden.

Parallel dazu hat Parador seine Eco Balance-Produktlinie im Verlauf der letzten Monate überarbeitet. In der Zusammenarbeit zwischen Mondi und Parador liefen Druck und Imprägnierung vor allem über die BauschLinnemann GmbH, Sassenberg. Inzwischen lässt Mondi auch bei der Hans Schmid KG, Gronau, imprägnieren. Über die Zusammenarbeit mit dem freien Imprägnierer wird eine größere Flexibilität in der Dekorauswahl erreicht.

Inzwischen bietet Mondi auch Oberflächen mit einer PP-Folie als Dekorträger an. Der Druck erfolgt bei verschiedenen Unternehmen; auf die bedruckte PP-Folie wird in Gronau anschließend ebenfalls ein TPU-Overlay aufgebracht. Mondi vertreibt das in Breiten bis zu 2.200 mm herstellbare TPU-Oberflächenmaterial unter der Bezeichnung „roomskin". Die für Anwendungen im Bodenbelagsbereich entwickelte Produktlinie „room-

skin floor“ wird in den drei Varianten „Basic“, „Home“ und „Premium“ mit unterschiedlichen Nutzschichtstärken für verschiedene Beanspruchungsklassen angeboten. Für Anwendungen im Innenausbau und Objektmöbelbau hat Mondi die Produktlinie „roomskin object“ entwickelt, die sich aus einer PUR- und UV-lackierten mehrschichtigen PP-Oberfläche mit rückseitigem Primerauftrag zusammensetzt.

Entwicklungsprojekte bei Dekordruckern

Parallel zu den Ansätzen im Bereich Möbeloberflächen und den Kooperationen mit Herstellern von Spezialoberflächen haben mehrere Dekordrucker im Verlauf der letzten zwei Jahre auch eigene Entwicklungsprojekte zum Druck auf thermoplastische Oberflächen für den Einsatz bei Designböden initiiert. Diese Projekte sind unterschiedlich weit fortgeschritten; zum Teil ist es dabei auch zu Verzögerungen gekommen. Andere Drucker haben einen Einstieg in dieses Marktsegment ebenfalls geprüft, sich dann allerdings gegen weitergehende Aktivitäten entschieden. Einzelne dieser Unternehmen beschränken sich damit auf den Druck von Papieroberflächen für eine nachträgliche Beschichtung mit thermoplastischen Materialien. Andere sehen ein größeres Marktpotenzial im Bereich Digitaldruck, so dass dort auch die Entwicklungskapazitäten konzentriert werden sollen.

Der italienische Dekordrucker und Imprägnierer Confalonieri S.p.A., Filago, setzt dagegen stärker auf den Druck auf thermoplastische Folien. Das Unternehmen hat im Verlauf des ersten Quartals 2015 eine seiner sieben Druckmaschinen für die Verarbeitung von PVC- und PP-Folien umgebaut. Nach der Inbetriebnahme und der folgenden Optimierung wurden die ersten Produkte ab April ausgeliefert. Auf der Anlage werden inzwischen nur noch thermoplastische Oberflächen gedruckt; Confalonieri setzt dabei ausschließlich wasserbasierende Druckfarben ein. Nach dem Druck werden die in Breiten bis zu 2.200 mm angebotenen Folien bei externen Kooperationspartnern mit einer thermoplastischen Nutzschicht versehen und an mehrere Hersteller von LVT- oder Designbelägen ausgeliefert. In geringerem Umfang gehen die bei Confalonieri bedruckten Folien auch in den Möbelbereich. Die Schattdecor AG, Thansau, und die Surteco Decor GmbH, Buttenwiesen-Pfaffenhofen, befinden sich mit ihren thermoplastischen Oberflächen für Anwendungen im Bodenbelagsbereich dagegen noch in der Entwicklungsphase. Schattdecor hatte auf der diesjährigen Interzum unter der Produktbezeichnung „Proflex floor“ ein Oberflächenmaterial auf Basis PP vorgestellt, das nach der damaligen Planung bis zur Domotex in ersten Designbelägen verarbeitet werden sollte. Inzwischen geht das Unternehmen von einer Markteinführung im Verlauf des zweiten Quartals 2016 aus.

Proflex floor ist aus mehreren Kunststoffschichten aufgebaut; auf eine bedruckte PP-Folie wird zumindest eine weitere thermoplastische Schicht aufgebracht. Das neue Oberflächenmaterial kann laut Schattdecor auf verschiedenen Trägermaterialien verarbeitet werden. Neben der auf den Bodenbelagsbereich ausgerichteten Produktlinie Proflex floor will Schattdecor auch Varianten für andere Anwendungsbereiche, wie zum Beispiel den Innenausbau und den Möbelbereich auf den Markt bringen.

Surteco Decor geht bei seinem Entwicklungsprojekt „Thermoplastisches Oberflächenmaterial“ (TOM) ebenfalls von einer bedruckten PP-Folie aus, auf die ähnlich wie bei dem Mondi-Produkt eine zweilagige TPU-Schicht aufgebracht wird. Die Verarbeitung soll in erster Linie auf einer Kaschieranlage erfolgen; in einem nächsten Schritt will Surteco Decor auch eine TOM-Variante für die Verarbeitung auf Kurztaktpressen entwickeln.

Aus dem Bereich thermoplastische Möbelfolien liefern unter anderem die Renolit SE, Worms, und die Klöckner Pentaplast GmbH & Co. KG (KP), Montabaur, bereits seit längerer Zeit an Hersteller von Designbelägen. Von Renolit kommt die in der Produktlinie „Disano“ der Hamberger Flooring GmbH & Co. KG, Rosenheim-Stephanskirchen, verarbeitete PET-Folie. Bei einem anderen Hersteller von Designbelägen ist Renolit derzeit als Lieferant einer PP-Folie im Gespräch. Die PET-Fußbodenfolie von Klöckner Pentaplast wird unter anderem in der Produktlinie „Designboden DD 350“ von MeisterWerke verarbeitet.

Surface manufacturers widen their portfolios

The stagnant state of laminate flooring markets, the introduction of new production technologies and sustained growth in the design flooring market have changed selling opportunities for the surface materials they use. Demand from the laminate flooring industry for printed decor paper and flooring film has evened off more and more in recent years. The growth in laminate flooring markets has now largely ground to a standstill, with sales figures falling further in a number of countries over the past few years. Amidst this backdrop, technological changes are also influencing demand for flooring decors and films. Moreover, surface suppliers are facing price and cost pressure from stagnant laminate flooring markets. The growth in luxury vinyl tiles (LVT) and multi-layer flooring, which will likely intensify because of investments currently being made in Europe and North America, is posing additional challenges for decor printers and impregnating firms active in the laminate flooring business. Higher sales of these types of design flooring in recent years came at the expense of laminate flooring. This has also had an adverse effect on the printed decor paper and flooring films used to make laminate flooring. Several decor printers and impregnating firms are trying to participate in the trend towards LVT and design flooring by offering their own product solutions. Several companies have now developed design flooring solutions, sometimes in partnership with upstream suppliers, and sometimes have already added them to their portfolio.

Integration von IVC, Balterio und KAI führte zur Neustrukturierung der Geschäftsbereiche

Mohawk hat rund 1,4 Mrd US$ für zwei Akquisitionen eingesetzt

Nach einer etwas ruhigeren Phase im vergangenen Jahr hat der US-amerikanische Bodenbelagskonzern Mohawk Industries Inc., Calhoun/Georgia, im Verlauf des zweiten Quartals 2015 wieder zwei größere Akquisitionen abgeschlossen, für die zusammen rund 1,4 Mrd US$ eingesetzt wurden.

Die Übernahme der Holdinggesellschaft International Flooring Systems S.A. (IFS), Luxemburg, mit den zugeordneten Unternehmen International Vinyl Company N.V. (IVC Group), Avelgem/Belgien, und Spanolux div. Balterio N.V., Sint-Baafs-Vijve/Belgien, war Mitte Januar angekündigt worden. Das zu diesem Zeitpunkt noch zum Ende des ersten Quartals erwartete Closing hatte sich aufgrund von Verzögerungen bei der kartellrechtlichen Freigabe dann doch bis zum 12. Juni hingezogen.

Der auf den Firmenwert („Enterprise Value") bezogene und ursprünglich auf rund 1,2 Mrd US$ bzw. umgerechnet rund 1 Mrd € festgelegte Kaufpreis sollte laut einer nach der Vertragsunterzeichnung veröffentlichten Mitteilung von Mohawk über eine Kombination von Barzahlungen und Mohawk-Anteilen beglichen werden. Bei der endgültigen Kaufpreisfestlegung wurden laut einer im November 2015 von Mohawk vorgelegten Investorenpräsentation die Fertigstellung des von IVC am Standort Dalton/Georgia errichteten neuen Werkes für „Luxury Vinyl Tiles" (LVT) und die Investition in eine neue Digitaldruck- und Lackieranlage bei Balterio mitberücksichtigt.

In einem Anfang Juni von Fitch Ratings veröffentlichten Rating-Update wurde der Kaufpreis für die IFS-Anteile mit 1,008 Mrd € bzw. umgerechnet 1,108 Mrd US$ angegeben. Laut der Ratingagentur sollten 908 Mio € des Kaufpreises in Cash und die verbleibenden 100 Mio € über insgesamt 805.811 Mohawk-Aktien beglichen werden. Der Cash-Anteil des Kaufpreises wurde laut Fitch Ratings über die Erlöse aus einer Anfang Juni ausgegebenen Anleihe mit einem Gesamtvolumen von 500 Mio € und über bestehende revolvierende Kreditlinien finanziert.

Für die ebenfalls im Verlauf des zweiten Quartals abgeschlossene Übernahme des bulgarischen Fliesenherstellers KAI hat Mohawk knapp 210 Mio US$ bzw. umgerechnet 195 Mio € investiert. Die über die Mohawk Foreign Acquisitions S.à.r.l., Luxemburg, abgewickelte Transaktion war Ende März vereinbart und wenige Wochen später abgeschlossen worden. Verkäufer war die Beteiligungsgesellschaft Advent International, die 2008 über die Advent KAI Luxembourg Holding S.à.r.l. bei dem Fliesenhersteller eingestiegen war. Mit der Übernahme von KAI kann Mohawk nach eigener Aussage die Marktposition in Bulgarien und Rumänien verbessern; darüber hinaus wird das Fliesenprogramm in preisgünstige Segmente ausgebaut.

Verzögerungen bei IFS-Übernahme

Die Übernahme der IFS-Holding mit den operativ tätigen Unternehmen IVC Group und Spanolux div. Balterio war am 12. Juni abgeschlossen worden, nachdem am 11. Juni nach einigen Verzögerungen die Freigabe durch die Generaldirektion Wettbewerb der EU-Kommission eingegangen war. Mohawk hatte die geplante Übernahme am 2. März angemeldet, den Antrag nach Einwendungen von verschiedenen Seiten am 24. März allerdings wieder zurückgezogen. Mit dem am 17. April eingereichten neuen Antrag hatte Mohawk zusätzliche Unterlagen für eine

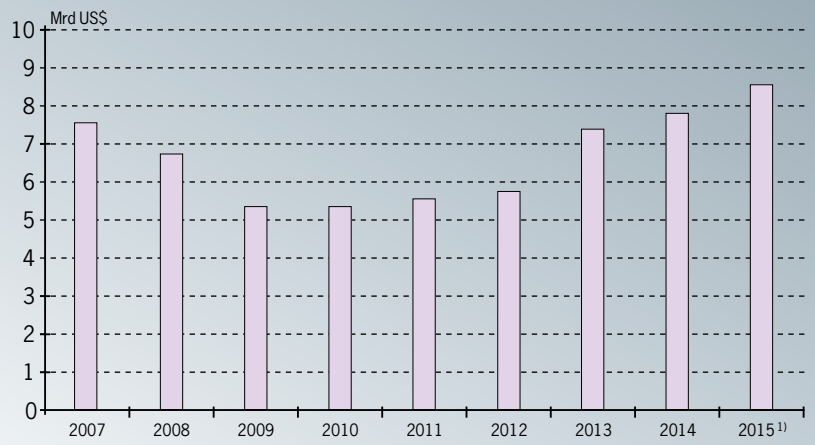
Mitte Juni hat Mohawk Industrie die bereits im Januar vereinbarte Übernahme der Holdinggesellschaft IFS mit den operativ tätigen Unternehmen IVC Group und Spanolux div. Balterio abgeschlossen. (Foto: IVC)

weitergehende Prüfung vorgelegt. Die EU-Kommission hatte mögliche Auswirkungen der geplanten Transaktion auf den MDF-Markt im Benelux-Raum, auf den Markt für Laminatboden und LVT sowie auf die Lizenzierung von Clicksystemen geprüft, da sich in diesen drei Bereichen die Aktivitäten der zu Mohawk gehörenden Unilin bvba, Wielsbeke/Belgien, und IVC bzw. Spanolux div. Balterio überschneiden. Nach Auffassung der EU-Kommission gibt es in allen drei Bereichen allerdings auch nach der IFS-Übernahme durch Mohawk eine ausreichende Zahl von alternativen Anbietern.

Laut den im Zusammenhang mit der Übernahme von Mohawk veröffentlichten Informationen hatte die IVC Group im Geschäftsjahr 2014 mit vier Produktionsstandorten in Luxemburg, Belgien und in den USA sowie mit rund 1.300 Mitarbeitern einen Umsatz von 600 Mio € und ein EBITDA von 105 Mio € erreicht. Die EBITDA-Marge lag damit bei 17,5 %. Rund die Hälfte des IVC-Gruppenumsatzes entfiel auf PVC-Flächenware („Sheet Vinyl"). MDF/HDF und Laminatboden trugen rund 30 % sowie LVT rund 20 % bei. Der Umsatz von Spanolux/Balterio allein wurde mit gut 190 Mio € angegeben. In Europa wurden rund 60 % des IVC-Gruppenumsatzes erwirtschaftet (vor allem Benelux, Deutschland, Frankreich, Großbritannien), in den USA 20 %, in Russland und in anderen Regionen jeweils 10 %.

Die IVC Group hatte in den letzten Jahren mehrere größere Investitionen umgesetzt. Im ersten Quartal 2012 hatte das Unternehmen das mit einem Investitionsvolumen von rund 40 Mio € am Standort Avelgem errichtete LVT-Werk in Betrieb genommen. Für die Komplettübernahme von Spanolux/Balterio von der Balta Group, Sint-Baafs-Vijve, waren rund 125 Mio € aufgewendet worden. Das Investitionsvolumen für das neue LVT-Werk in Dalton war ursprünglich mit rund 80 Mio US$ angegeben worden, inzwischen sind die Kosten auf über 115 Mio US$ gestiegen. Die Inbetriebnahme hatte sich leicht auf das zweite Quartal 2015 verzögert. In dem Werk wurde unter anderem ein Digitaldrucker installiert, auf dem die PVC-Oberflächenfilme bedruckt werden.

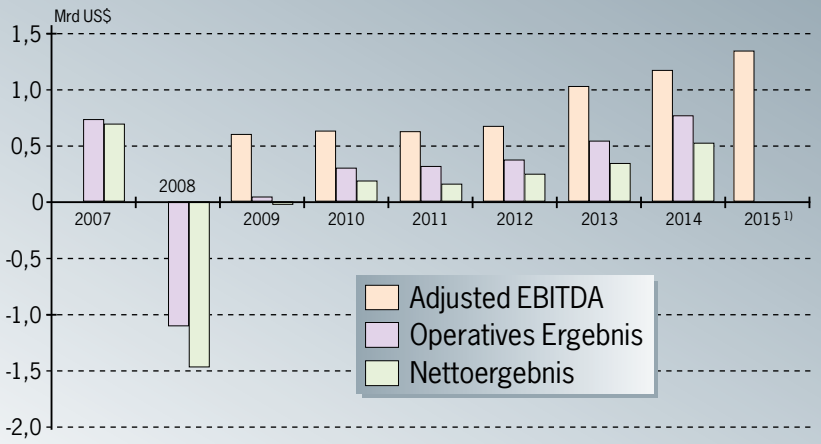
Mohawk: Umsatzentwicklung



1) Prognose, auf Pro forma-Basis

Quelle: EUWID (nach Angaben von Mohawk)

Mohawk: Ergebnisentwicklung



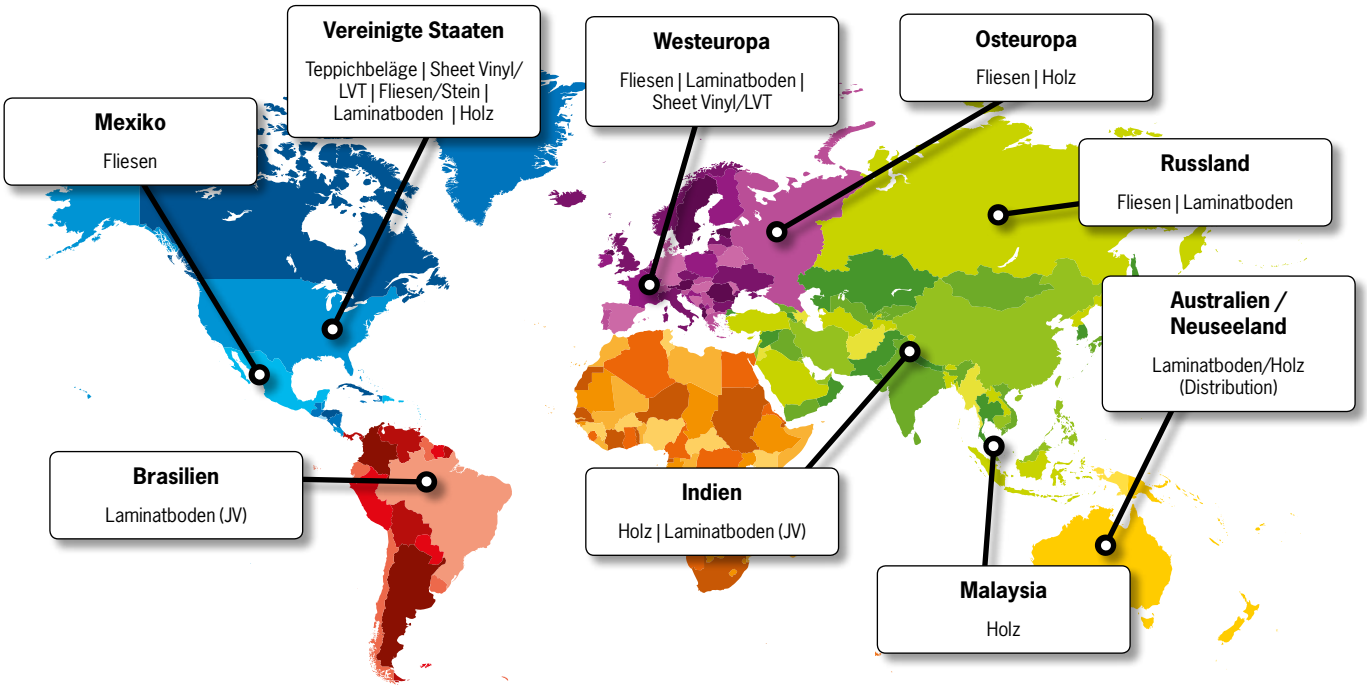
1) Prognose, auf Pro forma-Basis

Quelle: EUWID (nach Angaben von Mohawk)

Mohawk „Laminate & Wood": Umsatzentwicklung

Quelle: EUWID (nach Angaben von Mohawk)

Mohawk: Internationale Standorte



Quelle: Mohawk-Investorenpräsentation, November 2015

Mohawk will nach der Übernahme der IVC Group die Produktionskapazitäten in den bestehenden Werken weiter ausbauen. Mittelfristig sollen auch in Russland Kapazitäten für PVC-Beläge und LVT aufgebaut werden.

Spanolux und Balterio betreiben am Standort Vielsalm bislang eine MDF/HDF-Anlage mit einer Produktionskapazität von rund 300.000 m³/Jahr, einen Imprägnierkanal, zwei Kurztaktpressen und vier Profilierungslinien mit einer Kapazität von knapp 20 Mio m²/Jahr, von denen allerdings nur noch drei für die Laminatbodenproduktion genutzt werden. Die neue Digitaldruck- und Lackieranlage wurde im April in Betrieb genommen.

Fortsetzung der Expansionsstrategie

Mit den im zweiten Quartal abgeschlossenen Akquisitionen von IFS und KAI hat Mohawk die bereits seit längerer Zeit verfolgte Expansionsstrategie fortgesetzt, mit der das Ende der 90er Jahre noch weitgehend auf textile Bodenbeläge und den nordamerikanischen Markt beschränkte Unternehmen in neue Produktbereiche und in Überseemärkte vorgestoßen ist. Die größten Akquisitionen waren der Fliesenhersteller Dal-Tile International Inc. (Dallas/Texas) im März 2002, die Unilin Holding N.V. (Wielsbeke/Belgien) im Oktober 2005 sowie der auf die Parkett- und Holzfußbodenproduktion ausgerichtete Geschäftsbereich „Columbia Flooring" der Columbia Forest Products Inc. (Portland/Oregon) im August 2007.

Die Übernahme des auf Laminatboden und Parkett ausgerichteten australischen Großhandelsdistributeurs Premium Floors Pty Ltd. im September 2011 ermöglichte Mohawk den Einstieg in den australischen Markt. Mit der Inbetriebnahme eines Laminatbodenwerkes an dem russischen Standort Dzerzhinsk/Nischni-Nowgorod im September 2011 und dem Abschluss eines Laminatboden-Joint Ventures mit dem brasilianischen Holzwerkstoffhersteller Arauco do Brasil S.A., Curitiba/Paraná, im März 2012 wurden auch die Produktionsaktivitäten im Bereich Hartbodenbeläge weiter internationalisiert.

Im ersten Halbjahr 2013 hatte Mohawk innerhalb weniger Monate drei größere Übernahmen abgeschlossen, für die insgesamt rund 1,8 Mrd US$ aufgewendet wurden. Am 10. Januar wurden die Pergo-Laminatbodenaktivitäten der damaligen Pfleiderer AG, Düsseldorf, erworben. Eine entsprechende Vereinbarung war Anfang Oktober 2012 unterzeichnet worden und nach der Zustimmung der beteiligten Banken Ende Oktober in Kraft getreten. Als Kaufpreis waren dabei 150 Mio US$ vereinbart worden. Das Closing der Mitte Dezember 2012 vereinbarten Übernahme des italienischen Fliesenherstellers Marazzi Group S.p.A., Sassuolo/Modena, erfolgte am 3. April 2013. Der Kaufpreis von umgerechnet rund 1,5 Mrd US$ wurde über eine Kombination aus Barzahlung und Unternehmensanteilen beglichen.

Nach der am 23. April 2013 ergangenen Freigabe durch die EU-Kommission konnte auch die Ende Januar vereinbarte Übernahme aller Anteile an der Spano Invest N.V., Oostrozebeke/Belgien, am 2. Mai abgeschlossen werden. Für die über die Unternehmen Spano Group N.V., Oostrozebeke, und Dekaply N.V. in Aalst-Erembodegem, laufenden Spanplatten-, Beschichtungs- und Möbelteilaktivitäten

und die zugeordnete Leimharzproduktion hatte Mohawk 125 Mio € bezahlt. Parallel zu dieser Transaktion war die 50 %-Beteiligung von Spano Invest an dem MDF/HDF- und Laminatboden-Joint Venture Spanolux div. Balterio an den damaligen Joint Venture-Partner Balta Group verkauft worden. Balta hatte in der Folge alle Anteile an dem Unternehmen an die IVC Group weiterveräußert.

Mit der Übernahme des tschechischen Parkettherstellers Magnum Parket a.s., Vyškov, folgte im Februar 2014 der nächste Expansionsschritt. Seither verfügen Mohawk bzw. Unilin auch über einen Parkett-Produktionsstandort in Europa. Die Unternehmen hatten in den vorangegangenen Jahren bereits mehrfach Akquisitionsmöglichkeiten innerhalb der europäischen Parkettindustrie sondiert. Unter anderem hatte sich Unilin an den Verkaufsverfahren über die Dreischichtparkettherstellers Parquets Marty S.A.S., Cuzorn/Frankreich, und Vito Holzindustrie GmbH, St. Veit an der Glan/Österreich, beteiligt, diese Verhandlungen dann aber nicht fortgeführt. Vor der Magnum-Übernahme hatte Unilin die europäischen Parkettmärkte vorrangig über das unter (Unilin) Syarikat Malaysia Wood Industries Sdn. Bhd. firmierende Dreischichtparkettwerk in Sungai Petani (Kedah/Malaysia) beliefert. Inzwischen wurde dieses Werk wieder stärker auf andere Absatzmärkte ausgerichtet, vor allem in Asien und Australien.

Umstrukturierungen an erworbenen Standorten

Nach Abschluss der Akquisitionen in Europa wurden bei den übernommenen Unternehmen zum Teil auch weitergehende Restrukturierungs- und Modernisierungsmaßnahmen umgesetzt. Die Produktion der Pergo-Laminatboden wurde in das belgische Unilin-Werk verlagert, die schwedischen Produktionsstandorte wurden stillgelegt. Mit dieser Produktionsverlagerung war auch die Aufgabe der von Pergo bis zum Schluss in einzelnen Produktlinien noch hergestellten Laminatboden mit Schichtstoffoberflächen verbunden. In dem Spano-Werk in Oostrozebeke wurde eine der drei zum Zeitpunkt der Übernahme noch laufenden kontinuierlichen Spanplattenanlagen stillgelegt. Die Spanplattenproduktion in Oostrozebeke wurde auf die Belieferung des Handels ausgerichtet, während die Produktion von Industriesortimenten in den Unilin-Werken konzentriert wurde. Die Beschichtung und Möbelteilfertigung in dem Dekaply-Werk wurde aufgegeben und in Unilin-Standorte verlagert. Bei Magnum wurde die Produktion modernisiert und erweitert, zudem wurde die leimfreie Verlegung auf das Unilin-System umgestellt.

Die mit der IFS-Transaktion erworbenen Teilbereiche Spanolux und Balterio wurden nach dem Closing in das über Unilin laufende Europa-Geschäft von Mohawk integriert. Die MDF/HDF-Produktion von Spanolux wurde der Unilin-Division „Boards“ zugeordnet, das Balterio-Laminatbodenwerk wird inzwischen über die Division „Flooring“ gesteuert. Die einzelnen Produktionsbereiche von Spanolux und Balterio laufen in der bisherigen Form weiter.

IVC wurde nach Abschluss der Transaktion als eigenständiger Bereich innerhalb des Mohawk-Konzerns weitergeführt; die vorhandenen Marken und die Vertriebsorganisation wurden beibehalten. Die Produktion von elastischen Bodenbelägen und LVT in Avelgem wird dabei mit dem von Unilin in Wielsbeke neu aufgebauten und im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2014 schrittweise in Betrieb genommenen LVT-Werk koordiniert. Die nordamerikanischen IVC-Aktivitäten werden in der dortigen Mohawk-Konzernstruktur ebenfalls separat geführt.

Angebotsprogramm wurde abgestimmt

Im Zusammenhang mit den Akquisitionen hat Unilin in Europa auch die Angebotsprogramme im Bereich Fußboden aufeinander abgestimmt und neu geordnet. Auf den Laminatbodenmärkten tritt das Unternehmen mit den Marken „Quick-Step“, „Pergo“ und „Balterio“ auf. Pergo ist dabei vor allem auf den professionellen Bereich ausgerichtet, Quick-Step auf den unabhängigen Fachhandel. Mit den in Vielsalm produzierten Balterio-Laminatboden wird das bestehende Sortiment etwas nach unten abgerundet. Für den russischen Markt werden Balterio-Produkte inzwischen auch im Werk Dzerzhinsk produziert. Im Parkettbereich hat Unilin die übernommene Marke „Magnum“ aufgegeben, Parkett und Holzfußböden werden in Europa und Asien damit nur noch unter den Marken Quick-Step und Pergo vertrieben. Die

Im Zuge der Pergo-Übernahme hat Unilin die schwedischen Produktionsstandorte stillgelegt. Im Werk Perstorp waren CPL produziert worden. (Foto: Pergo)

in dem neuen Werk in Wielsbeke produzierten LVT werden ebenfalls unter Quick-Step und Pergo vermarktet, die IVC Group führt ihre Marke „Moduleo“ weiter. Die von IVC produzierten elastischen Bodenbeläge laufen im Objektbereich unter der Bezeichnung „itec“ und im Wohnbereich unter „leoline“.

Laminatboden und Parkett werden in Europa vor allem über unabhängige Fachhändler, Baumärkte, Bauträger und Objektaustatter vertrieben. In einzelnen Märkten (Großbritannien, Australien, Neuseeland, Indien) hat Unilin über Akquisitionen und Joint Venture-Vereinbarungen zudem eine eigene Distributionsstruktur aufgebaut. Die bei Unilin und IVC produzierten LVT sowie die IVC-Rollenware gehen ebenfalls vor allem über den Fachhandel, Baumärkte und Bauträger. Darüber hinaus gibt es jeweils noch einen größeren Objektvertrieb.

In Nordamerika vermarktet Mohawk Hartbodenbeläge unter den Bezeichnungen „Mohawk Hard Surfaces“, Pergo, Quick-Step, „Flexitec“ und „Moduleo“. Der Vertrieb läuft über ähnliche Kanäle wie in Europa sowie über die mit Mohawk exklusiv kooperierenden Distributeure („Aligned Dealers“).

Über die insgesamt 33 seit dem Jahr 1992 abgeschlossenen Akquisitionen, die bei den übernommenen Unternehmen umgesetzten Restrukturierungsmaßnahmen und über eigene Investitionen hat Mohawk inzwischen eine fast weltweite Präsenz aufgebaut. Laut der Anfang November veröffentlichten Investorenpräsentation ist der Bodenbelagskonzern bereits in 13 Ländern mit eigenen Produktionsstandorten vertreten. Im Konzern arbeiten inzwischen über 30.000 Mitarbeiter. Über den Vertrieb deckt Mohawk rund 140 Länder ab; die Zahl der Kunden wird mit über 25.000 angegeben.

Neustrukturierung der Geschäftsbereiche

Im Zuge der Integration der IFS- und KAI-Aktivitäten hat der Mohawk-Konzern seine Geschäftsbereiche neu gegliedert. Die neue Struktur wurde in dem am 6. August veröffentlichten Halbjahresbericht erstmals dargestellt. Bis zum ersten Quartal hatte das Unternehmen seine Geschäftsbereiche nach Produktgruppen strukturiert und separate Zahlen für die Bereiche „Laminate & Wood“, „Carpet“ und „Ceramics“ gemeldet. Der Geschäftsbereich „Laminate & Wood“ hatte dabei im Wesentlichen die Aktivitäten von Unilin sowie die in den folgenden Jahren in diesen Produktbereichen abgeschlossenen Akquisitionen umfasst.

Nach der IFS-Übernahme wurden die Aktivitäten in den Produktbereichen Laminatboden, Holzfußboden, PVC-Beläge, LVT und textile Bodenbeläge in den neugeschaffenen geographischen Segmenten „Flooring North America“ und „Flooring Rest of the World“ zusammengefasst. Diesen Bereichen sind jeweils auch die Holzwerkstoffaktivitäten der Unilin-Gruppe zugeordnet. Der Geschäftsbereich „Global Ceramics“ ist weitgehend unverändert geblieben; neu hinzugekommen ist nur KAI.

Im Geschäftsbereich Flooring ROW hat Mohawk über die ersten drei Quartale einen Umsatz 1,050 (Jan.-Sept. 2014: 1,022) Mrd US$ erreicht. Die im ersten Halbjahr vor allem aufgrund der ungünstigen Wechselkursentwicklung noch rückläufige Umsatzentwicklung konnte im dritten Quartal mit der erstmaligen Konsolidierung der über die IFS-Transaktion integrierten Unternehmen IVC Group, Spanolux und Balterio wieder ins Plus gedreht werden. Im Bereich Flooring North America führte die Integration der IVC-Aktivitäten im dritten Quartal ebenfalls zu einem stärkeren Umsatzwachstum, bis Ende September wurden damit 2,722 (2,563) Mrd US$ erwirtschaftet. Für den Geschäftsbereich Global Ceramics wurde ein Umsatz von 2,301 (2,272) Mrd US$ angegeben. Der Konzernumsatz hat sich damit um 3,8 % auf 6,074 (5,852) Mrd US$ erhöht.

Im Gesamtjahr 2015 will Mohawk auf Pro forma-Basis einen Konzernumsatz von 8,6 Mrd US$ und ein bereinigtes EBITDA von 1,353 Mrd US$ erreichen. Dies würde einer EBITDA-Marge von 15,7 % entsprechen. Im Geschäftsjahr 2014 hatte Mohawk einen Umsatz von 7,803 Mrd US$ erwirtschaftet. Bei Zuordnung zu der neuen Geschäftsbereichsstruktur entfielen 42 % auf Flooring North America, 36 % auf Global Ceramic und 22 % auf Flooring ROW. Nach regionalen Märkten wurden 70 % des Konzernumsatzes in Nordamerika erwirtschaftet, 24 % in Europa sowie jeweils 3 % in Russland und in anderen Märkten. Der Residential-Bereich steuerte 80 % des Umsatzes bei, der Objektbereich 20 %.

Das bereinigte EBITDA lag im vergangenen Jahr bei 1,172 Mrd US$, die daraus errechnete Marge bei 15,2 %. Operatives Ergebnis und Nettoergebnis konnten deutlich auf 772,8 Mio US$ bzw. 532,0 Mio US$ gesteigert werden.

Mohawk has spent about USD1.4bn on two acquisitions

After a period of relative calm last year, the US flooring group Mohawk Industries Inc., based in Calhoun, Georgia, completed two major acquisitions during the second quarter of 2015 that involved an investment of about USD1.4bn combined. The acquisition of the holding firm International Flooring Systems S.A. (IFS), based in Luxembourg, and its affiliates International Vinyl Company N.V. (IVC Group), headquartered in Avelgem, Belgium, and Spanolux div. Balterio N.V., based in Sint-Baafs-Vijve, Belgium, had been announced in the middle of January. Back then, the deal had been expected to close at the end of the first quarter, but took until 12 June because of delays securing approval from anti-trust authorities. The acquisition of IFS and KAI saw Mohawk continue its longstanding expansion strategy that entailed the company, which was largely restricted to textile flooring and the North American market at the end of the 1990s, venturing into new product areas and overseas markets. After the acquisitions in Europe closed, the acquired companies also sometimes underwent more dramatic restructuring and modernisation work.

Deurotech® Group

Growing together.

When four of the best unite,
your options are unlimited.

VITS® Deurowood® IFA TECHNOLOGY Wessel Environmental Technologies

Members of Deurotech® Group

One Company, Four Experts for Your Individual Process Technology.

VitsTechnology – The market leader for impregnation and coating lines for web-handling materials.
Deurowood – Your innovative Personal Solution Provider for Additives and Hardeners for paper impregnation.
IFA Technology – Expert for Weighing, Mixing, Dosing and Conveying Systems; and for Resin Preparation.
Wessel-Umwelttechnik – The experienced Supplier of Exhaust Air Purification and Energy Recovery Systems.

Deurotech Group GmbH | Germany | www.deurotechgroup.com | office@deurotechgroup.com

Egger wird im vierten Quartal in Brilon in Designboden-Produktion einsteigen

Hersteller von Hartbodenbelägen erweitern ihr Angebotsprogramm

Das noch immer anhaltende starke Marktwachstum bei „Luxury Vinyl Tiles" (LVT) und mehrschichtigen Designbelägen scheint vor allem die großen Hersteller von Hartbodenbelägen zu einer entsprechenden Erweiterung ihres Angebots- bzw. Produktionsprogramms zu zwingen.

Selbst Unternehmen, die ursprünglich einen Einstieg in den LVT- bzw. Designboden-Bereich weitgehend ausgeschlossen hatten, haben inzwischen solche Produkte in ihr Programm aufgenommen oder bereiten einen solchen Schritt vor. Ziel ist eine Komplettierung des Bodenbelagsprogramms, das nach Aussage verschiedener Unternehmen neben Laminatboden oder Parkett inzwischen auch Produktlinien mit elastischer Oberfläche, massive Kunststoffbeläge oder ähnliche Produkte mit einem mehrschichtigen Aufbau umfassen sollte.

Diese unter dem Oberbegriff Designböden zusammengefassten Produkte werden vor allem gegenüber Laminatboden mit einer wärmeren Oberfläche, einer verbesserten Optik und Haptik, einer geringeren Aufbauhöhe sowie in vielen Fällen auch mit einem feuchtebeständigeren Trägermaterial abgegrenzt. Clickverbindungen können entweder in den zumeist noch immer holzbasierten Träger oder direkt in das Kunststoffmaterial gefräst werden. Bei mehrschichtigen Belägen werden in vielen Fällen noch immer HDF als Träger eingesetzt, die gegenüber den in der Laminatboden- oder Parkettproduktion verarbeiteten HDF auf bestimmte Anforderungen, vor allem in Richtung Feuchtebeständigkeit, optimiert wurden. In zunehmendem Umfang wird der Einsatz von „Wood Plastic Composites" (WPC) geprüft, bei einzelnen Produkten werden auch massive Kunststoffplatten oder spezielle Träger wie zum Beispiel mineralisch gebundene Platten verwendet. Die Weiterentwicklung der Trägermaterialien für Designböden ist oft mit einer Reduzierung der Aufbauhöhen verbunden; inzwischen wird in der Regel eine Stärke von 4-5 mm angestrebt. Mit den zusätzlichen Produktlinien sollen neue Anwendungsbereiche erschlossen werden, die für Laminatboden nicht oder nur in eingeschränktem Umfang zugänglich sind. Dies gilt insbesondere für den Objekt- und für den Renovierungsbereich. Verschiedene Unternehmen haben auch speziell auf Nassräume ausgerichtete Produktvarianten entwickelt.

Abnehmer erwarten zusätzliches Angebot

Nach Aussage verschiedener Hartbodenbelagshersteller erwarten vor allem größere Bodenbelags- und Holzfachhändler von ihren Lieferanten inzwischen ein Angebot solcher Designböden. Das LVT-Segment wird bislang noch immer in relativ starkem Umfang über Importe aus Asien abgedeckt, die zum Teil auch von den Handelsunternehmen direkt abgewickelt werden. Mit dem Aufbau größerer LVT-Produktionskapazitäten in Europa und Nordamerika kommt es derzeit aber zu einer Verschiebung zu europäischen oder nordamerikanischen Herstellern. Mehrere der auf die Belieferung des Fachhandels ausgerichteten Laminatboden-, Korkboden- und Parkettproduzenten haben auf den zunehmenden LVT-Trend bereits in den letzten Jahren mit der Entwicklung mehrschichtiger Bodenbeläge reagiert, bei denen eine thermoplastische Oberfläche auf einen Holzwerkstoffträger aufkaschiert wird. Diese Produkte konnten aufgrund der Parallelen zu Laminatboden insbesondere im Holzhandel relativ schnell eingeführt werden. Mit diesem Produktaufbau lassen sich zudem Unebeneinheiten des Untergrunds ausgleichen.

Vor allem größere Bodenbelags- und Holzfachhändler haben im Verlauf der letzten Jahre ihr Angebotsprogramm im Bereich Designböden ausgebaut. (Foto: Fries)

Neben MDF/HDF kommen bei mehrschichtigen Designböden inzwischen auch WPC, mineralische Platten oder Kunststoffe zum Einsatz. (Foto: EUWID)

Vor allem im Verlauf der letzten zwei Jahre wurden die mehrschichtigen Designböden deutlich weiterentwickelt. Neben dem Einsatz von neuen Trägermaterialien und PVC-freien Folien waren dabei der Digitaldruck und die Lacktechnologie Entwicklungsschwerpunkte. Bei den von der Hartbodenbelagsbranche als Alternative zu herkömmlichen LVT-Belägen angebotenen mehrschichtigen Designböden kommen als Träger damit inzwischen HDF, modifizierte HDF, WPC, mineralische Platten oder Kunststoffe zum Einsatz. Bei einzelnen Produkten wird noch eine zusätzliche Kork- oder WPC-Schicht eingebracht. Die Oberfläche wird nach Primerauftrag zum Teil direkt oder digital bedruckt und anschließend mit einem speziellen Lackauftrag versehen. Als aufkaschierte Materialien werden neben PVC auch andere Kunststoffe wie zum Beispiel PP, PET, PU oder Kombinationen dieser Kunststoffe eingesetzt, die zum Teil ebenfalls digital bedruckt und lackiert werden. Einzelne Hartbodenbelagshersteller sind inzwischen auch direkt in die LVT-Produktion eingestiegen, die ansonsten noch immer von asiatischen Unternehmen bzw. von den Herstellern elastischer Bodenbeläge bestimmt wird. Sowohl bei LVT als auch bei den mehrschichtigen Designbelägen hat in der letzten Zeit der Verzicht auf PVC und auf Phthalate als Differenzierungsmerkmal in den zumindest in Teilbereichen bereits gesättigten Märkten stark an Bedeutung gewonnen.

Größere Risiken bei eigenen Investitionen

Aufgrund der bislang noch relativ breiten Produktpalette, größerer Unterschiede bei den Produktionskosten und des unterschiedlichen Entwicklungsstands sind Entscheidungen über die Erweiterung des Angebotsprogramms um Designbeläge nach Einschätzung verschiedener Unternehmen noch immer mit größeren Risiken verbunden. Vor allem beim Aufbau einer eigenen LVT-Produktion sind hohe Investitionen erforderlich, beim Einstieg in die Produktion von mehrschichtigen Designböden stellt sich die Frage nach der Installation von Kaschierkapazitäten. Eine Verarbeitung von thermoplastischen Oberflächen auf Kurztaktpressen ist trotz entsprechender Entwicklungsansätze bislang nur in eingeschränktem Umfang möglich. Einzelne Unternehmen prüfen daher auch die Investition in eine eigene Kaschieranlage.

Neben dem daraus resultierenden wirtschaftlichen Risiko bestehen bei dem Einstieg in eine neue Produktkategorie, wie LVT oder mehrschichtige Designbeläge mit thermoplastischer Oberfläche, auch technologische Risiken. Bei mehrschichtigen Designböden können sich aus der angestrebten Reduzierung der Aufbauhöhen auf 5 mm und weniger zusätzliche Probleme ergeben. Nach Aussagen verschiedener Unternehmen stellt dabei vor allem die Funktionsfähigkeit der Clickverbindung eine Herausforderung dar. Bei LVT-Produkten kann die in das Kunststoffmaterial gefräste Clickverbindung durch die Wärmeausdehnung zusätzlich belastet werden.

Ein weiteres Problem ist der mit dem starken Marktwachstum verbundene Rückgang der LVT-Preise, der eine längerfristig gültige Kalkulation und damit auch eine Festlegung von Preispunkten für die zumeist relativ teuren mehrschichtigen Designböden schwierig macht. Ein Zukauf fertiger Produkte wird aufgrund der bereits relativ weit fortgeschrittenen Marktentwicklung und der dadurch enger werdenden Margen von den meisten Unternehmen kritisch gesehen, so dass die Überlegungen inzwischen fast immer in Richtung einer eigenen Produktion mit größerer Fertigungstiefe gehen.

Investitionen auch bei integrierten Herstellern

Mit der Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, wird bis Anfang 2016 ein weiterer Holzwerkstoff- und Laminatbodenhersteller in die Produktion von Designböden einsteigen und zur Domotex 2016 eine eigene Produktlinie auf den Markt bringen. Das Unternehmen hat bislang nur wenige Details zu der Produkteinführung bekannt gegeben. Die Produktentwicklung wurde inzwischen abgeschlossen; noch im Verlauf des vierten Quartals soll die industrielle Produktion zunächst am Standort Brilon anlaufen. Der aus einem HDF-Träger sowie einer PVC- und Phthalat-freien Oberfläche aufgebaute Bodenbelag soll sowohl schwimmend als auch verklebt verlegt werden können. Das Oberflächenmaterial wird über eine Kaschieranlage auf den Träger aufkaschiert, in einem ersten Schritt kann

Unilin hat im Verlauf des dritten Quartals 2014 die am Standort Wielsbeke errichtete LVT-Anlage in Betrieb genommen. (Foto: Unilin)

Egger dafür bestehende Anlagen in den Werken Bad Marienmünster und Wörgl/Österreich nutzen.

Mit der unter der Bezeichnung „design+" laufenden neuen Produktlinie will der Egger-Geschäftsbereich „Egger Building Products" nach eigener Aussage eine bestehende strategische Lücke schließen. Bislang umfasst das Angebotsprogramm Laminatboden, die seit der im Herbst 2014 erfolgten Kollektionsumstellung unter der Bezeichnung „Egger Laminatboden" vermarktet werden, und den im Verlauf des Jahres 2011 eingeführten Korkbodenbelag „cork+".

Egger ist nach der Unilin bvba (Wielsbeke/Belgien), der Classen-Gruppe (Kaisersesch) und der Kronospan-Gruppe der vierte über die Produktionsstufen MDF/HDF-Fertigung, Beschichtung und Profilierung integrierte Laminatbodenhersteller in Europa, der sein Laminatbodenprogramm um selbstproduzierte Designboden ergänzt. Die einzelnen Unternehmen haben dabei unterschiedliche Ansätze gewählt. Die zu dem US-amerikanischen Bodenbelagskonzern Mohawk Industries Inc., Calhoun/Georgia, gehörende Unilin-Gruppe hat am Standort Wielsbeke eine eigene LVT-Produktion aufgebaut und im Verlauf des dritten Quartals 2014 in Betrieb genommen. Die dort hergestellten Produkte werden seit Anfang 2015 unter den Marken „Quick-Step" und „Pergo" vertrieben. Mit der im Juni 2015 abgeschlossenen Übernahme der IVC Group haben sich Mohawk und Unilin in den Produktbereichen elastische Bodenbeläge und LVT noch stärker positioniert. Die von IVC seit Anfang 2012 in dem belgischen Werk Avelgem und seit dem zweiten Quartal 2015 auch in einem neuen Werk in Dalton/Georgia produzierten LVT werden unter der Bezeichnung „Moduleo" vermarktet.

Classen hat den zuletzt vor allem für spezielle Laminatbodenqualitäten genutzten Standort Kaisersesch im Verlauf der letzten zwei Jahre vor allem auf die neue Produktkategorie „Neo by Classen" ausgerichtet, die aus einem WPC-Träger, einem Digitaldruck auf Primerauftrag sowie einer speziellen Lackoberfläche aufgebaut ist. 2014 war in Kaisersesch die erste Produktionslinie angelaufen, inzwischen wurden zwei weitere Anlagen installiert. Das Produkt befindet sich laut Classen noch immer in der Markteinführung, die auf bestimmte Märkte begrenzt ist. Parallel dazu wurde der WPC-Belag in den letzten Monaten weiterentwickelt; Schwerpunkte waren der Aufbau und die Inbetriebnahme einer eigenen Granulatfertigung sowie die Modifizierung der in der WPC-Fertigung eingesetzten Füllstoffe.

Die zur Kronospan-Gruppe gehörende Kronoflooring GmbH, Lampertswalde, vermarktet als Ergänzung zu ihrem Laminatboden-Angebotsprogramm seit Anfang 2015 auch einen selbst produzierten Designboden. Der unter der Bezeichnung „Xonic" vermarktete Designboden soll mit einer digital bedruckten Oberfläche

Der von der Kronospan-Gruppe seit Anfang 2015 vermarktete Designboden „Xonic" wird in dem polnischen Werk Strzelce Opolskie produziert. (Foto: Kronospan)

vor allem im Objektbereich eingesetzt werden. Die Produktion wurde an dem polnischen Standort Strzelce Opolskie aufgebaut, an dem seit Ende 2008 bereits direkt bedruckte und inzwischen auch digital bedruckte Laminatboden hergestellt werden. In der Anlage werden großformatige Kunststoffplatten digital bedruckt, in Fliesen bzw. Dielen aufgeteilt und profiliert. Mit der Produktlinie „Krono Xtreme“ bietet Kronoflooring zudem eine Design-Klickfliese an, die aus einem mineralischen Träger mit elastischer Oberfläche aufgebaut ist.

Die Kaindl Flooring GmbH, Wals/Österreich, bleibt mit ihrem Designboden-Angebot noch relativ nah an dem bisherigen Angebotsprogramm. Unter der Bezeichnung „Design Flooring“ werden digital auf Eichenfurnier, Korkfurnier oder direkt auf die Trägerplatte bedruckte und anschließend lackierte Hartbodenbeläge geliefert.

Die zur Krono-Gruppe Schweiz gehörende Kronotex GmbH & Co. KG, Wittstock-Heiligengrabe, prüft derzeit einen Einstieg in eine eigene Designboden-Produktion auf WPC-Basis; eine Investitionsentscheidung soll im Verlauf der nächsten Monate fallen. Bei einer positiven Entscheidung könnte der aus einem WPC-Träger und einer PP-Oberfläche aufgebaute Designbelag im Verlauf des nächsten Jahres auf den Markt gebracht werden. Die Produktentwicklung ist weitgehend abgeschlossen. Das als Trägermaterial eingesetzte WPC kann auf der am Standort Wittstock-Heiligengrabe bestehenden Dämmplattenanlage produziert werden. Ähnlich wie bei der Produktion der flexiblen „Kronotherm“-Dämmplatten werden dabei Holz- und Kunststofffasern (Bico-Fasern) eingesetzt. Die auf der Dämmplattenanlage produzierten WPC müssen für den Einsatz bei Designböden noch nachverdichtet werden. Anschließend wird eine zugekaufte PP-Oberfläche aufkaschiert.

Ausweitung der Produktpalette

Von den mittelgroßen Laminatboden- und Parkettherstellern haben sich im Designboden-Bereich inzwischen vor allem die Hamberger Flooring GmbH & Co. KG (Rosenheim-Stephanskirchen), die Parador GmbH & Co. KG (Coesfeld) und die MeisterWerke Schulte GmbH (Rüthen-Meiste) positioniert. Diese Unternehmen bieten inzwischen jeweils mehrere Produktvarianten an. Der Schwerpunkt liegt dabei noch bei Designböden mit Holzwerkstoff- bzw. WPC-Träger, von Hamberger und Parador werden zusätzlich auch Produkte ohne Träger mit geringen Aufbauhöhen angeboten.

Hamberger hat den im Verlauf des Jahres 2013 mit der Produktlinie „Disano Classic“ auf den Markt gebrachten Designboden im folgenden Jahr um eine zweite Variante „Disano Pro“ erweitert. Zum Jahresende 2015 wird „Disano Life“ als dritte Produktlinie eingeführt. Die Produktlinie Disano Classic ist aus einem Gegenzug, einem HDF-Träger, einer zusätzlichen WPC-Druckverteilschicht, einer PET-Folie als Dekorschicht und einer zusätzlichen Acrylatlackierung aufgebaut. Bei dem speziell für den Objektbereich entwickelten Disano Pro handelt es sich um einen Vollkunststoff mit PET/Acrylat-Oberfläche, der vollflächig verklebt wird. Disano Life soll mit dem Produktaufbau Kork-Gegenzug, HDF, PET-Folie und Acrylat-Oberfläche im Einstiegsbereich positioniert werden.

Parador bietet im Designboden-Bereich die Produktlinien „Vinyl“ und „Eco Balance PUR“ an und verfügt damit nach eigener Einschätzung über ein relativ breites Produktangebot. Die in Zusammenarbeit mit dem Folienhersteller Mondi Gronau GmbH, Gronau, entwickelte Produktlinie Eco Balance PUR war Anfang 2014 vorgestellt worden. Die aus einem spezialimprägnierten Dekorpapier mit zusätzlicher TPU-Schicht bestehende Oberfläche wird auf eine HDF aufkaschiert, auf der Rückseite wird ein Kork-Gegenzug eingesetzt.

MeisterWerke ist in dem Produktsegment mit den zwei Produktlinien „Designboden DD 350“ und „Designboden SilentTouch DD 300“ vertreten. Als Oberflächen kommen eine PET-Oberfläche bzw. spezialimprägnierte SilentTouch-Filme zum Einsatz.

Hard flooring producers widening their range of products

Sustained strong growth in the luxury vinyl tiles (LVT) and multi-layer design flooring market appears to be forcing large hard flooring producers, in particular, to add these products to their portfolio. Even companies that originally largely ruled out the possibility of entering the LVT and design flooring business have now added these products to their collections or are preparing to take this step. Their goal is to round off their range of flooring, which a few companies said included laminate flooring and parquet and now also product lines with a resilient surface, solid plastic covering or similar products with a multi-layer structure. A variety of hard flooring manufacturers said that major flooring and specialist timber merchants, in particular, now expect their suppliers to offer design flooring of this kind. The LVT business is still so far served by Asian imports to a relatively large degree; some of these imports are directly handled by merchants. However, the creation of significant LVT production capacity in Europe and North America is currently prompting a shift to European and North American manufacturers. Several laminate flooring, cork flooring and parquet producers specialising in serving specialist merchants have responded to the growing LVT trend by developing multi-layer flooring in recent years. These products are made up of a thermoplastic surface laminated on a wood-based panel base. These products were launched relatively quickly, especially in the timber trade, given the parallels to laminate flooring. Multi-layer design flooring has undergone significant developments, especially in the past two years. Besides using new base materials and PVC-free foils, development has also focused on digital printing and lacquering technology.

Europäische Laminatbodenhersteller haben Übersee-Exporte weiter ausgebaut

Abwärtstrend in Westeuropa hat sich 2015 wohl noch verstärkt

Der bereits seit einigen Jahren zu beobachtende leichte Abwärtstrend auf den mittel- und westeuropäischen Laminatbodenmärkten hat sich 2015 wohl noch verstärkt. In Südeuropa sind Anzeichen für eine leichte Erholung zu erkennen. Die Lieferungen in die Türkei sind deutlich zurückgegangen. Der osteuropäische Raum wird mit weiter zunehmenden Unterschieden zwischen den einzelnen Märkten insgesamt wohl wieder an das Vorjahresniveau herankommen.

Die Einbußen auf verschiedenen mittel- und westeuropäischen Märkten und der Einbruch der Türkei-Exporte können durch die im Überseegeschäft erreichten Zuwächse nur teilweise ausgeglichen werden. Damit wird der Gesamtabsatz der europäischen Laminatbodenindustrie nach den 2013 und 2014 erreichten leichten Zuwächsen im laufenden Jahr wohl wieder leicht zurückgehen. In den ersten drei Quartalen haben die inzwischen noch 20 ordentlichen Mitglieder des Verbandes der europäischen Laminatbodenhersteller (EPLF), Bielefeld, weltweit insgesamt knapp 340 Mio m² abgesetzt, ein Rückgang von 4,2 % gegenüber den rund 355 Mio m² aus dem Vorjahr. Zu diesem Rückgang haben alle drei Quartale beigetragen. Im ersten Quartal hatte der Absatz um 4,9 % nachgegeben. Das zweite Quartal war um 1,4 % unter dem Vorjahreswert geblieben; im dritten Quartal kam es wieder zu einem stärkeren Minus von 6,8 %.

Ausgehend von den Zahlen für die ersten drei Quartale wird der Gesamtabsatz der europäischen Werke der EPLF-Mitglieder im Gesamtjahr 2015 wohl wieder auf rund 450 Mio m² zurückgehen. Bei einer ungünstigen Entwicklung in den bereits über das ganze Jahr schwächer laufenden Märkten könnte diese Marke auch unterschritten werden. Damit wäre die Branche nicht mehr weit von den für das Jahr 2009 ausgewiesenen 442,6 Mio m² entfernt, dem niedrigsten Wert der letzten zehn Jahre.

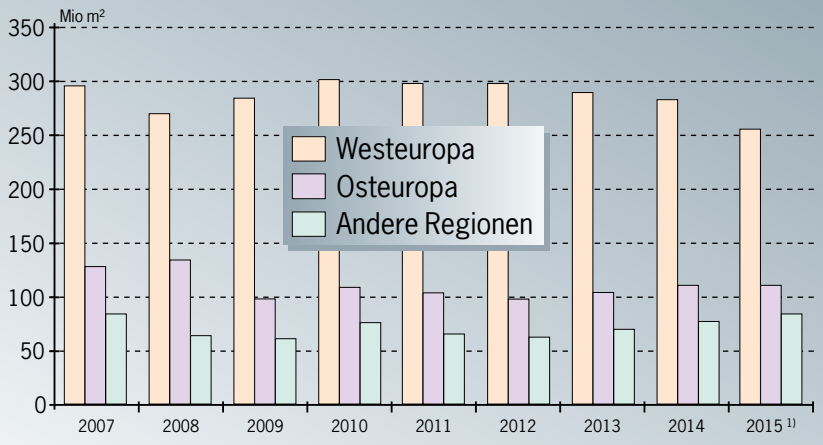
Stärkere Rückgänge in der Region Westeuropa

In der Region Westeuropa wird der Absatz voraussichtlich noch stärker nachgeben. Hauptgrund ist der Einbruch der Türkei-Exporte, zu dem verschiedene Faktoren beigetragen haben. Der türkische Markt hat sich insgesamt verlangsamt, die Kursverluste der türkischen Lira haben zu einer deutlichen Verschlechterung der Exportmöglichkeiten in die Türkei geführt und der Import aus Deutschland wurde durch das Mitte Juni 2015 abgeschlossene Antidumping-Verfahren noch zusätzlich gebremst.

Aber auch die anderen großen westeuropäischen Märkte haben sich im laufenden Jahr rückläufig entwickelt. In Deutschland geht der Laminatbodenabsatz bereits seit den im Jahr 2007 erreichten 95,8 Mio m² immer weiter zurück; mit den in diesem Jahr zu erwartenden rund 65 Mio m² hat der deutsche Markt seither fast ein Drittel seines Volumens verloren. Zu dieser Entwicklung hat in den letzten Jahren auch das weiter anhaltende Marktwachstum bei „Luxury Vinyl Tiles“ (LVT) und bei Designbelägen insgesamt beigetragen. Diese zunehmende Konkurrenz war anfänglich vor allem im Objektbereich zu spüren; inzwischen werden auch die Absatzmöglichkeiten im Wohnbereich immer stärker in Mitleidenschaft gezogen. Das Baumarktgeschäft hat ebenfalls an Dynamik verloren.

Frankreich und Großbritannien, im vergangenen Jahr jeweils im Plus, werden nach der Abschwächung im bisherigen Jahresverlauf das Vorjahresniveau wohl ebenfalls nicht erreichen. In den Nie-

EPLF: Weltweiter Absatz von Laminatboden



1) Schätzung

Quelle: EUWID (nach Angaben des EPLF)

derlanden und in Spanien zeichnet sich dagegen eine Trendwende in die andere Richtung ab. Beide Märkte hatten in den letzten Jahren mit der Flaute im Baubereich immer stärker nachgegeben. Nach der inzwischen eingetretenen Stabilisierung der Baukonjunktur wird es im laufenden Jahr wohl wieder zu einem Wachstum der Laminatbodenmärkte kommen.

Bessere Entwicklung in Osteuropa und Übersee

Der Laminatbodenabsatz in Osteuropa hat sich nach den Zuwächsen in den letzten zwei Jahren wieder abgeflacht. Die Entwicklung der ersten drei Quartale lässt für das Gesamtjahr aber zumindest noch eine Stagnation auf dem Vorjahresniveau erwarten. Dabei wird es größere Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern geben. Die Lieferungen nach Polen und Ungarn werden wohl weiter steigen. Russland wird zumindest leicht unter dem Vorjahreswert bleiben, in Rumänien ist mit einem etwas stärkeren Rückgang zu rechnen. Die Ukraine wird nach dem bereits 2014 eingetretenen deutlichen Minus in diesem Jahr wohl nur noch knapp 60 % der Vorjahresmenge erreichen.

Im Überseegeschäft konnten die europäischen Laminatbodenhersteller auch in diesem Jahr vor allem in Nordamerika zulegen. Begünstigt durch die Kursverluste des Euros gegenüber dem US-Dollar und der weiter fortschreitenden Substitution von Laminatbodenimporten aus China tendieren die Exporte aus Europa nach Nordamerika im Gesamtjahr in Richtung 35 Mio m², was einer Steigerung von fast 20 % gegenüber dem Vorjahr entsprechen würde. Ein ähnlicher Zuwachs war bereits 2013 erreicht worden. Ausgehend von den 2010 gelieferten 41,2 Mio m² waren die Nordamerika-Exporte in den folgenden zwei Jahren allerdings wieder bis auf 23,5 Mio m² eingebrochen. 2014 waren die Nordamerika-Exporte noch um 4,7 % gestiegen. Die Märkte in Süd- und Mittelamerika hatten nach dem leichten Aufwärtstrend über die vergangenen Jahre aus EPLF-Sicht 2014 wieder leicht nachgegeben; nach dem bisherigen Geschäftsverlauf wird im laufenden Jahr wohl ein ähnliches Absatzvolumen erreicht.

Asien hat für die europäischen Laminatbodenhersteller dagegen weiter an Bedeutung gewonnen. Seit dem 2008 erreichten Tiefpunkt von rund 7,0 Mio m² sind die europäischen Exporte in diese Region schrittweise gewachsen. Im Gesamtjahr 2015 könnten 17,5 Mio m² erreicht werden, womit Asien in der Absatzstatistik erstmals wieder an Südamerika vorbeiziehen würde.

Leichte Zuwächse in den letzten zwei Jahren

Im vergangenen Jahr hatten die damals im EPLF zusammengeschlossenen 21 Laminatbodenhersteller ihren weltweiten Absatz 2014 um 0,9 % auf 466,9 (2013: 462,7) Mio m² gesteigert. Für 2013 war in der quartalsweise erstellten EPLF-Ab-

EPLF: Laminatbodenmarkt

Mio m²	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Westeuropa	284,9	295,4	269,9	284,7	301,6	299,4	297,7	290,1	282,3
Deutschland	97,9	95,8	84,0	84,6	83,4	80,0	76,3	71,9	68,9
Türkei	15,9	15,5	14,8	36,2	54,2	53,8	66,2	65,6	57,2
Frankreich	36,3	41,5	39,6	38,6	40,6	40,9	40,4	38,8	39,3
Großbritannien	40,3	38,6	33,0	32,5	28,6	30,2	29,0	29,1	31,6
Niederlande	20,8	21,8	22,3	21,4	21,1	20,8	18,6	19,2	17,6
Spanien	17,6	22,2	18,0	16,3	18,2	17,9	14,9	14,1	14,7
Osteuropa	88,1	128,8	130,2	97,5	108,7	103,5	98,9	103,4	110,4
Polen	22,8	30,9	33,0	29,3	28,9	25,6	24,0	24,8	26,3
Russland	14,0	27,2	27,8	17,1	24,7	25,5	23,7	24,0	28,5
Rumänien	13,8	19,3	18,2	12,5	13,4	9,2	9,8	10,1	11,5
Ukraine	2,9	6,4	5,6	4,7	5,8	8,3	8,2	9,5	7,5
Ungarn	7,4	9,1	8,7	6,1	6,2	5,5	4,3	4,6	6,0
Nordamerika	67,8	53,6	36,4	35,6	41,2	26,9	23,5	27,9	29,2
USA	49,6	33,9	21,4	20,0	24,4	13,4	11,8	16,4	18,0
Kanada	18,2	19,7	15,0	15,6	16,8	13,4	11,6	11,5	11,2
Lateinamerika	11,7	11,9	11,8	10,6	15,7	15,7	16,8	17,0	15,9
Asien	8,2	8,3	7,0	7,7	10,3	10,6	11,6	12,7	15,3
Sonstige Regionen	7,4	9,3	7,0	6,6	9,1	11,9	11,0	11,6	13,7
Welt	**468,2**	**507,4**	**462,4**	**442,6**	**486,7**	**467,9**	**459,6**	**462,7**	**466,9**

Qelle: EUWID (nach Angaben des EPLF)

satzstatistik, die nur die Lieferungen aus europäischen Produktionsstandorten der Mitgliedsunternehmen berücksichtigt, eine Zuwachsrate von 0,7 % angegeben worden. Der bisherige Höchstwert war im Jahr 2007 mit 507,4 Mio m² erreicht worden. Ausgehend von diesem Niveau war der Absatz der EPLF-Mitglieder 2008 um 8,9 % auf 462,4 Mio m² und 2009 um weitere 4,3 % auf 442,6 Mio m² zurückgegangen. 2010 hatte mit einem Plus von 10,0 % auf 486,7 Mio m² dann wieder eine deutliche Erholung gebracht. In den folgenden Jahren waren die Absatzzahlen aber erneut zurückgegangen, 2011 um 3,9 % auf 467,9 Mio m² und 2012 um 1,8 % auf 459,6 Mio m².

Bereits im vergangenen Jahr hatten die EPLF-Mitglieder die mit einem Minus von 2,7 % auf 282,3 (290,1) Mio m² weiter rückläufige Entwicklung in den westeuropäischen Märkten (inkl. Türkei) und die Einbußen in Lateinamerika durch Zuwächse in Osteuropa, Nordamerika und in der Region Asia-Pacific überkompensiert. In den osteuropäischen Märkten waren insgesamt 110,4 (103,4) Mio m² abgesetzt worden, was einer Steigerung um 6,8 % entsprach. Die Lieferungen nach Nordamerika wurden um 4,8 % auf 29,2 (27,9) Mio m² verbessert. Für die Region Asia-Pacific wurde ein Plus von 20,5 % auf 15,3 (12,7) Mio m² ausgewiesen. Die Exporte nach Lateinamerika waren dagegen um 5,9 % auf 15,9 (17,0) Mio m² zurückgegangen. Für Afrika wurden in der EPLF-Statistik 3,8 (3,1) Mio m² angegeben, wobei in dieser Gesamtsumme nur die Länder Südafrika und Ägypten erfasst werden. Nach Australien/Ozeanien wurden 2,3 (2,1) Mio m² exportiert. Auf alle anderen Länder entfielen 7,5 (6,3) Mio m².

Deutschland blieb der größte Einzelmarkt

Laut den Mitte April 2015 veröffentlichten endgültigen Zahlen war Deutschland auch 2014 trotz eines erneuten Rückgangs um 3 Mio m² mit 68,9 (71,9) Mio m² der größte Einzelmarkt, gefolgt von der Türkei mit 57,2 (65,6) Mio m². Im Vergleich zum Vorjahr waren die EPLF-Lieferungen in die Türkei damit um 8,4 Mio m² bzw. 12,8 % zurückgegangen. Bei Berücksichtigung der Lieferungen von Nichtmitgliedern war die Türkei nach Einschätzung des EPLF allerdings der größte europäische Absatzmarkt.

Die Niederlande hatte sich mit 17,6 (19,2) Mio m² ebenfalls rückläufig entwickelt. In Italien ist der Absatz auf 8,2 (8,7) Mio m² und in Österreich auf 8,1 (8,6) Mio m² zurückgegangen. Leichte Rückgänge gab es auch in Finnland (4,4 Mio m²), Portugal (2,5 Mio m²) und Luxemburg. In allen anderen westeuropäischen Märkten wurden die Vorjahreswerte übertroffen. In Frankreich hatten die EPLF-Mitglieder trotz der schwierigen konjunkturellen Rahmenbedingungen nach den Einbußen in den Vorjahren mit 39,3 (38,8) Mio m² wieder leicht zugelegt. In Großbritannien waren 31,6 (29,1) Mio m² abgesetzt worden, nach Spanien gingen 14,7 (14,1) Mio m².

In Osteuropa waren die drei größten EPLF-Absatzmärkte im vergangenen Jahr jeweils gewachsen. Russland war mit einem Anstieg um 18,8 % auf 28,5 (24,0) Mio m² erstmals der größte Einzelmarkt in dieser Region. Die Lieferungen nach Polen konnten um 6,0 % auf 26,3 (24,8) Mio m² gesteigert werden. Rumänien hatte um 13,9 % auf 11,5 (10,1) Mio m² zugelegt, in Ungarn wurde ein noch stärkerer Anstieg auf 6,0 (4,6) Mio m² erreicht. Die Ukraine hatte dagegen nur noch 7,5 (9,5) Mio m² abgenommen. Rückgänge gab es auch in Serbien (4,6 Mio m²), Bulgarien (4,2 Mio m²), der Slowakei (3,7 Mio m²), in Tschechien (3,3 Mio m²), Weißrussland (2,9 Mio m²) und Slowenien (2,2 Mio m²).

Die nordamerikanischen Märkte hatten sich 2014 gegenläufig entwickelt. Während die Lieferungen in die USA um 9,8 % auf 18,0 (16,4) Mio m² ausgebaut werden konnten, blieb der kanadische Markt mit 11,2 (11,5) Mio m² leicht unter dem Vorjahresniveau.

Mit dem zum Jahresbeginn 2015 wirksam gewordenen Austritt des türkischen Holzwerkstoff- und Laminatbodenherstellers Yildiz Entegre Agac Sanayi Ve Ticaret A.S., Koaceli, ist die Zahl der in der Absatzstatistik berücksichtigten ordentlichen EPLF-Mitglieder von zuvor 21 auf 20 zurückgegangen. Die Zahl der außerordentlichen Mitglieder hat sich im Jahresverlauf 2015 um zwei auf inzwischen ebenfalls 20 reduziert. Bei den zehn Fördermitgliedern hat es in den letzten Jahren dagegen keine Veränderungen gegeben. Damit gehören dem EPLF derzeit insgesamt 50 Unternehmen an.

Slump in Western Europe has intensified in 2015

The minor downturn seen on Central and Western European laminate flooring markets for the past few years has likely strengthened in 2015. Signs of a slight recovery have emerged in southern Europe. Shipments to Turkey have plunged. Eastern European countries look set to come close to last year's level again with mounting variations from one market to another. The losses seen on a number of Central and Western European markets and the plunge in exports to Turkey can be partly offset by growth in overseas business. Consequently, the European laminate flooring industry's total sales will likely dip slightly again this year after slight growth in 2013 and 2014. The 20 ordinary members of the association European Producers of Laminate Flooring (EPLF), based in Bielefeld, Germany, sold a total of nearly 340m m² worldwide in the first three quarters, 4.2% less than the previous year's sum of about 355m m². All three quarters contributed to this slump. First-quarter sales had dropped by 4.9%. The second quarter was 1.4% lower than the prior-year period, while the third quarter produced an even larger 6.8% decline. EPLF members' European mills will see total sales fall to about 450m m² in 2015 as a whole based on figures for the first three quarters. Sales might even fall below this mark in the event of an unfavourable trend in markets that had been weaker throughout the entire year. Therefore, the industry would not be far from 2009's level of 442.6m m² - the lowest level in the past ten years.

Trendforschung bei Surteco Decor

Related - to be - ONE

Bei Surteco Decor in Buttenwiesen ist Trendforschung ein permanenter Prozess: Unter der Leitung der Designerin Heike Schlosser beobachtet eine mehrköpfiges Team soziale, kulturelle sowie gestalterische Strömungen, besucht regelmäßig Fachmessen und pflegt interdisziplinäre Kontakte. Alle zwei Jahre veröffentlicht Surteco Decor daraus einen eigenen Forecast. Dieser dient als Grundlage und Orientierung für Dekorentwicklungen. Die aktuelle Trendaussage besagt im Kern, dass sich die Eindeutigkeit innerhalb von Zeitepochen und Stilrichtungen auflöst. Diesen Mix-Trend nennt Surteco „ONE“ und erkennt darin zwei Ausprägungen – „to be“ und „related“, die Tradition und Moderne auf unterschiedliche Art und Weise verbinden.

„to be“: Emotionen und die Rückkehr zur Schlichtheit

Weiß, Pastelltöne, Country Style, Ethno-Look, handwerkliche Fertigungsweisen sowie Hölzer mit natürlichen, ruhigen Strukturen verwandeln das eigene Zuhause in ein Refugium.

„related“: Retro-Chic und Industrielook in Echtzeit

Urbanes Leben, Affinität zu Technik, Konnektivität stehen der Sehnsucht nach Altvertrautem und nachhaltig hergestellten oder recycelten Dingen gegenüber.

SURTECO

Seit Mitte Juni gelten für Importe aus Deutschland Antidumpingzölle von 0,30-1,05 US$/m²

Laminatbodenexporte in die Türkei sind zurückgegangen

Die am 13. Juni 2015 ergangene Entscheidung des türkischen Wirtschaftsministeriums über Antidumpingzölle gegen Laminatbodenimporte aus Deutschland hat neben anderen Faktoren zu einem deutlichen Rückgang der Lieferungen in die Türkei beigetragen.

Das seit Dezember 2013 laufende Antidumpingverfahren hat nach Einschätzung verschiedener mitteleuropäischer Laminatbodenhersteller den ohnehin rückläufigen Trend auf dem türkischen Markt noch verstärkt. Die konjunkturellen Rahmenbedingungen haben sich durch die schwierige politische Lage vor den Parlamentswahlen im Juni und der Neuwahl am 1. November, die aufgrund der nicht erreichten Koalitionsbildung erforderlich geworden war, insgesamt verschlechtert. Lieferungen aus dem EU-Raum in die Türkei waren durch die erneuten Kursverluste der türkischen Lira gegenüber dem Euro noch zusätzlich erschwert worden. Bereits im Jahresverlauf 2013 hatte die Lira immer stärker an Wert verloren, sich dann aber bis Ende 2014 wieder leicht erholt. Anfang 2015 setzte ein erneuter Abwärtstrend ein, der sich mit den politischen Unsicherheiten nach den Parlamentswahlen im Juni noch verstärkt hat. Ausgehend von dem Mitte September erreichten Kursverhältnis von 3,48 Lira hat sich die türkische Währung in den letzten zwei Monaten wieder leicht erholt.

Von der Verschlechterung der Importbedingungen hat die türkische Laminatbodenindustrie profitiert, die ihre Produktionskapazitäten vor allem im Verlauf der letzten zwei Jahre weiter ausgebaut hat. Im Zuge dieses Ausbaus sind auch weitere Unternehmen neu in die Laminatbodenproduktion eingestiegen.

Türkei-Absatz hat 2012 seinen Höhepunkt erreicht

Der Rückgang der Laminatbodenlieferungen in die Türkei wird auch in der quartalsweise erstellten Absatzstatistik des Verbandes der europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF), Bielefeld, deutlich, in der nur die Lieferungen aus europäischen Produktionsstandorten der Mitgliedsunternehmen erfasst werden. Die Angaben für die Türkei wurden zudem noch durch die Bei- und Austritte von türkischen Mitgliedsunternehmen beeinflusst. Der deutliche Anstieg der Absatzmengen im Jahr 2009 war unter anderem auf den zum 1. Januar 2009 erfolgten Beitritt der Yildiz Entegre Agac Sanayi Ve Ticaret A.S., Koaceli, und der Yildiz Sunta A.S., Izmit, zurückzuführen, die damit auch erstmals in der EPLF-Statistik berücksichtigt wurden. Nach dem 2012 erfolgten Beitritt der Çamsan Entegre Agac Sanayi Ve Ticaret A.S., Istanbul, hatten dem EPLF zwischenzeitlich drei türkische Hersteller angehört. Yildiz Entegre ist zum Jahresbeginn 2015 allerdings wieder aus dem Verband ausgeschieden.

Für die Jahre 2006 bis 2008 wurde in der EPLF-Statistik für die Türkei eine eher gleichbleibende Absatzmenge von rund 15 Mio m² angegeben. Mit der erstmaligen Berücksichtigung der Liefermengen von Yildiz Entegre und Yildiz Sunta hatte der Türkei-Absatz im Jahr 2009 um fast das Eineinhalbfache auf 36,2 (2008: 14,8) Mio m² zugelegt. 2010 war die Menge nochmals um knapp die Hälfte auf 54,2 Mio m² gestiegen. Nach einer kurzzeitigen Stagnation 2011 war es 2012 nochmals zu einem stärkeren Anstieg gekommen; mit 66,3 Mio m² hatte der Türkei-Absatz dadurch einen Peak erreicht. 2013 war mit 65,6 Mio m² etwas schwächer ausgefallen. Unter dem Einfluss der schlechter werdenden Wechselkurssituation und des laufenden Antidumpingverfahrens hatten die Lieferungen auf den türkischen Laminatbodenmarkt im Jahr 2014 wieder um 12,8 % auf 57,2 Mio m² nachgegeben.

EPLF: Laminatbodenabsatz in der Türkei

Quelle: EUWID (nach Angaben des EPLF)

Ausgehend von den bislang für die ersten drei Quartale vorliegenden Zahlen zeichnet sich für das Gesamtjahr 2015 ein noch stärkerer Rückgang ab, der zum Teil allerdings auf den Austritt von Yildiz Entegre zurückzuführen ist. Der bereits im vergangenen Jahr beobachtete Abwärtstrend hat sich dabei über die ersten drei Quartale noch verstärkt. Im ersten Quartal war der Absatz um 23,6 % auf 8,4 (Jan.-März 2014: 11,0) Mio m² zurückgegangen. Mit 9,4 (April-Juni 2014: 15,2) Mio m² wurde der Vorjahreswert im zweiten Quartal bereits um 38,2 % verfehlt. Im dritten Quartal haben sich die Lieferungen auf 7,3 (Juli-Sept. 2014: 15,3) Mio m² mehr als halbiert. Für das vierte Quartal, das im vergangenen Jahr mit 15,8 Mio m² das stärkste Einzelquartal war, gehen die Laminatbodenhersteller von einem weiter rückläufigen Trend aus. Im Gesamtjahr werden die EPLF-Mitglieder damit voraussichtlich nur noch knapp über 30 Mio m² in die Türkei liefern.

Downward spiral in laminate flooring exports to Turkey

The Turkish Ministry of Economy's decision to impose anti-dumping duties on laminate flooring imports from Germany on 13 June, alongside other factors, has significantly reduced shipments to Turkey. A number of Central European laminate flooring manufacturers believe that the anti-dumping investigation under way since December 2013 has intensified the already downward trend on the Turkish market. The overall economic framework has deteriorated because of the difficult political climate. Shipments from the EU to Turkey had been hampered further by the Turkish lira's renewed losses against the euro. The slump in laminate flooring shipments to Turkey is also reflected in quarterly sales statistics from the association European Producers of Laminate Flooring (EPLF), based in Bielefeld, which only covers deliveries from its members' European production sites. Statistics for Turkey were also influenced by the addition and exit of Turkish members. A sharp increase to 66.3m m² had been booked in 2012, before shipments dropped to 65.6m m² in 2013. Shipments on Turkey's laminate flooring market had fallen another 12.8% to 57.2m m² in 2014 in the wake of the worsening currency climate and the anti-dumping investigation. Based on figures for the first three quarters of this year, 2015 will likely end with an even larger decline.

Antidumpingzölle gelten seit Mitte Juni

Laminatbodenlieferungen aus Deutschland in die Türkei werden seit Mitte Juni mit unterschiedlich hohen Strafzöllen belegt. Für vier Unternehmen, die sich an dem Verfahren beteiligt hatten, wurden individuelle Strafzölle zwischen 0,30 US$/m² und 0,53 US$/m³ festgelegt. Ein Unternehmen wurde von Antidumpingzöllen befreit; für alle anderen deutschen Laminatbodenhersteller gilt ein Strafzoll von 1,05 US$/m². Die vorerst für eine Dauer von fünf Jahren festgelegten Antidumpingzölle fallen bei allen Laminatbodenlieferungen aus Deutschland in die Türkei an. Eine Reduzierung der Verkaufspreise um die Antidumpingzölle durch die Hersteller gilt als problematisch, da eine solche Vorgehensweise von den türkischen Behörden erneut als Dumping gewertet werden könnte.

Von den Antidumpingzöllen betroffene Laminatbodenhersteller mit Produktionsstandorten in verschiedenen Ländern haben zum Teil versucht, bislang aus Deutschland laufende Lieferungen in die Türkei auf ausländische Werke umzustellen. Eine solche Umstellung ist aufgrund von teilweise bestehenden Unterschieden in den Produktionsprogrammen allerdings nicht im jedem Fall möglich. Grundsätzlich könnten die Antidumpingzölle auch durch den Aufbau einer Laminatbodenproduktion in der Türkei umgangen werden. Zumindest einem deutschen Hersteller wurden in den letzten Monaten entsprechende Überlegungen nachgesagt; über konkrete Investitionsentscheidungen wurde allerdings nichts bekannt.

Die zur Classen-Gruppe, Kaisersesch, gehörende Classen Flooring International GmbH hat als einziger direkt betroffener Laminatbodenhersteller Einspruch gegen die Entscheidung des türkischen Wirtschaftsministeriums eingelegt. Der Einspruch wurde am letzten Tag der bis zum 13. August laufenden Einspruchsfrist eingereicht. Classen will über den Einspruch zumindest erreichen, dass die Ermittlung der Dumping-Margen und der daraus abgeleiteten Antidumpingzölle offen gelegt wird. In einem zweiten Schritt strebt das Unternehmen auch eine Reduzierung des Antidumpingzolls an. Darüber hinaus will Classen mit dem Einspruch sicherstellen, dass der zunächst für eine Dauer von fünf Jahren festgelegte Antidumpingzoll nicht automatisch verlängert wird.

Die anderen Laminatbodenhersteller haben sich aufgrund der dadurch entstehenden weiteren Verfahrenskosten und der zumeist nur als gering angesehenen Erfolgsaussichten gegen einen Einspruch entschieden. Bei Unternehmen, die im Zuge der Untersuchung mit den türkischen Behörden kooperiert und die geforderten umfangreichen Informationen zur Verfügung gestellt hatten, waren bereits im bisherigen Verfahrensverlauf Kosten im oberen fünfstelligen oder schon im sechsstelligen Euro-Bereich aufgelaufen. Wesentliche Aufwandspositionen waren dabei die Erarbeitung der Informationen, die zum Teil über mehrere Tage laufenden Vor-Ort-Inspektionen, die Anhörungen in der Türkei und die Anwaltskosten.

Der EPLF war nach der Entscheidung des türkischen Wirtschaftsministeriums auch auf politischer Ebene aktiv geworden. Elmar Brok, Mitglied des Europäischen Parlaments und dort seit 2012 Vorsitzender des Ausschusses für Auswärtige Angelegenheiten, hatte nach Anregung durch den EPLF in einem bereits am 16. Juni an die EU-Kommissarin Cecilia Malmström gesandten Schreiben die mit der Antidumpingentscheidung erfolgte Errichtung von Handelsbarrieren gegen Laminatbodenlieferungen

aus Deutschland in die Türkei kritisiert. Malmström, die seit Februar 2010 der EU-Kommission angehört und im November 2014 zur EU-Kommissarin für Handelsangelegenheiten ernannt wurde, hat in ihrem Antwortschreiben vom 1. Juli klargestellt, dass ihre Behörde das Verfahren durchgängig beobachtet und die türkischen Behörden dabei mehrfach auf Abweichungen von den Vorgaben der World Trade Organization (WTO) hingewiesen hat. Diese Einwände wurden sowohl schriftlich als auch während der in der zweiten Aprilhälfte in Ankara durchgeführten Anhörung vorgetragen. Mit dieser Vorgehensweise hat die EU-Kommission nach Einschätzung von Malmström dazu beigetragen, dass ein ungünstigeres Ergebnis für die deutschen Laminatbodenhersteller vermieden wurde.

In dem im Dezember 2013 vom türkischen Wirtschaftsministerium eingeleiteten Antidumping-Verfahren gegen Laminatbodenimporte aus Deutschland war es im Herbst 2014 zu Vor-Ort-Überprüfungen und im April 2015 zu einer Anhörung gekommen.

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 Türkei hat in den letzten Jahren immer wieder mit Handelsbarrieren gearbeitet, um einheimische Branchen vor ausländischer Konkurrenz zu schützen. In den Bereichen Holzwerkstoffe und Bauelemente wurden unter anderem Antidumpingzölle gegen OSB aus Nordamerika, Laminatboden aus China sowie Mehrschichtparkett aus China und Indonesien verhängt. Auch in angrenzenden Produktgruppen gab es ähnliche Entscheidungen. Zuletzt hat das türkische Wirtschaftsministerium mit Veröffentlichung im türkischen Amtsblatt vom 7. Juli Antidumpingzölle gegen die Einfuhr von Tapeten verhängt, die ab dem 6. August für die Dauer von zunächst drei Jahren erhoben werden sollen. Der im ersten Jahr auf 5 US$/kg festgelegte Zollsatz wird im zweiten und im dritten Jahr auf 4,50 US$ bzw. 4 US$ reduziert.

Entscheidung wurde im Amtsblatt veröffentlicht

Die Antidumpingzölle für Laminatbodenimporte aus Deutschland waren nach einer fast eineinhalb Jahre laufenden Untersuchung von einer unabhängigen Kommission festgelegt worden, die vom Generaldirektorat für Importe am türkischen Wirtschaftsministerium eingesetzt worden war. Die in insgesamt neun Abschnitte gegliederte Entscheidung wurde am 13. Juni in dem türkischen Amtsblatt „Resmî Gazete" veröffentlicht. Nach Einschätzung der türkischen Behörden haben die Laminatbodenimporte aus Deutschland im Untersuchungszeitraum Januar bis September 2013 die Preise der lokalen Hersteller unterlaufen. Dadurch sei die türkische Laminatbodenindustrie geschädigt worden.

Vier deutsche Laminatbodenhersteller, die im Zuge der Untersuchung mit den türkischen Behörden kooperiert hatten, wurden mit individuellen Antidumpingzöllen belegt. Diese nicht prozentual, sondern als Absolutbeträge festgelegten Strafzölle variieren zwischen 0,30 US$/m² und 0,53 US$/m². Die Strafzölle für die Kronotex GmbH & Co. KG, Wittstock-Heiligengrabe (0,30 US$/m²), Egger Holzwerkstoffe Wismar GmbH & Co. KG, Wismar (0,33 US$/m²) und Classen Flooring International GmbH, Kaisersesch (0,31 US$/m²), liegen jeweils in einer ähnlichen Größenordnung.

Der Strafzoll für die MeisterWerke Schulte GmbH, Rüthen-Meiste, fällt mit 0,53 US$/m² deutlich höher aus; für dieses Unternehmen waren in dem am 6. April 2015 vorgelegten Abschlussbericht bereits die höchsten Dumping-Margen ermittelt worden. Die von der Falquon

13 Haziran 2015 CUMARTESİ — Resmî Gazete — Sayı : 29385

TEBLİĞ

Ekonomi Bakanlığından:

İTHALATTA HAKSIZ REKABETİN ÖNLENMESİNE İLİŞKİN TEBLİĞ
(TEBLİĞ NO: 2015/21)

BİRİNCİ BÖLÜM
Genel Bilgi ve İşlemler

Kapsam ve yasal dayanak

MADDE 1 – (1) Bu Tebliğ, 14/6/1999 tarihli ve 3577 sayılı İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun (Kanun), 20/10/1999 tarihli ve 99/13482 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe konulan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Karar ve 30/10/1999 tarihli ve 23861 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmelikten (Yönetmelik) ithalat yoluyla haksız rekabetin önlenmesi hakkında uygunluk hükümleri çerçevesinde yürütülen damping soruşturması esaslarını içermektedir.

Soruşturma

MADDE 2 – (1) Almanya menşeli "laminat parkeler" için Kronotex Entegre Ağaç San. ve Tic. A.Ş. (Kronotex Entegre), Yıldız Entegre Ağaç San. ve Tic. A.Ş. (Yıldız Entegre) ve Çamsan Entegre Ağaç San. ve Tic. A.Ş. (Çamsan) tarafından yapılan, Yıldız Sunta MDF A.Ş. ile Vestkitpart Orman Ürünleri ve Gıda Tic. A.Ş. tarafından desteklenen başvuru üzerine 18/12/2013 tarihli ve 28855 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2013/30) ile başlatılan ve Ekonomi Bakanlığı (Bakanlık) İthalat Genel Müdürlüğü (Genel Müdürlük) tarafından yürütülen damping soruşturması tamamlanmıştır.

Verili kredim dahi

MADDE 3 – (1) Başvurunun bulunan yerli üreticilerin Yönetmeliğin 18 inci ve 20 nci maddeleri çerçevesinde yerli üretim dalını (YÜD) temsil niteliğini haiz olduğu tespit edilmiştir.

İlgili tarafların bilgilendirilmesi, bilgilerin toplanması ve değerlendirilmesi

MADDE 4 – (1) Soruşturma açılmasına müteakip, söz konusu ürünün İthalatçısına tespit edilen ithalatçılarına, soruşturma konusu ülkede yerleşik İnfoset İnternet/İhracatçıfarum ve soruşturmaya konu ülkenin Ankara'daki Büyükelçiliğine ve Avrupa Birliği (AB) Türkiye Delegasyonuna soruşturmanın açılışına ilişkin bildirimde bulunulmuştur.

(2) Bildiriminde, soruşturma açılış Tebliğinin, ayrıntılar gizli olmayan metinler ve soru formlarının nereden erişilebileceği hususunda bilgi verilmiştir.

(3) Tarafların görüş bildirme ve soru formunu yanıtlamaları için posta süresi dikkâ 37 gün olarak tanınmıştır. Ayrıca, ilgili tarafların sözlü sorunun yöntemleri medral talepleri kaydetmiştir.

(4) YÜD, soruşturma süresi boyunca Bakanlık ile iş birliği içinde olmuş ve gerektiğinde talep edilen ilave bilgi ve belgeleri temin etmiştir.

(5) Soruşturma konusu ürünün ithalatını yaptığı belirlenen 13 ithalatçı firmadan 12 tanesi soru formunu cevaplandırmıştır.

(6) Soruşturma konusu ülkede yerleşik üretici/ihracatçı firmalardan soru formunu yanıt veren 6 firmadan 5 tanesi işbirliğinde bulunmuştur.

Die von einer unabhängigen Kommission festgelegten Antidumpingzölle wurden am 13. Juni im türkischen Amtsblatt „Resmî Gazete" veröffentlicht.

GmbH, Pritzwalk-Falkenhagen, in die Türkei gelieferten Hochglanzfußboden wurden in der endgültigen Entscheidung als Nischenprodukte klassifiziert. Das Unternehmen, das die von dem türkischen Wirtschaftsministerium Ende Dezember angeforderten Informationen ebenfalls bereitgestellt hatte, wurde daher von Antidumpingzöllen befreit. Für alle anderen deutschen Laminatbodenhersteller, die während der Untersuchung nicht mit den türkischen Behörden kooperiert oder unzureichende Informationen vorgelegt hatten, gilt künftig ein Strafzoll von 1,05 US$/m². Diese Strafzölle sind mit der Veröffentlichung der Entscheidung in Kraft getreten.

Dumping-Margen wurden zumeist leicht abgeändert

In der unter dem Titel „Ithalatta Haksiz Rekabetin Önlenmesine Iliskin Teblig“ (Benachrichtigung über Importe zur Vermeidung unlauteren Wettbewerbs) in der Resmî Gazete veröffentlichten Entscheidung werden wie bereits in dem am 6. April vorgelegten Abschlussbericht „Almanya Menseli Laminat Parkeler (DMS.230.00.2013)“ noch einmal der Ablauf der Untersuchung, die Entwicklung der türkischen Laminatbodenimporte und das aus Sicht der Kläger bzw. der türkischen Behörden bestehende Dumping durch deutsche Laminatbodenhersteller dargestellt. Einzelne Punkte wurden nach der in der zweiten Aprilhälfte in Ankara durchgeführten Anhörung der betroffenen Unternehmen, des EPLF, sowie der Generaldirektion Handel (Trade) der EU-Kommission wieder leicht abgeändert.

Dabei wurden insbesondere die von dem türkischen Wirtschaftsministerium auf Basis des cif-Werts im Abschlussbericht festgelegten Dumping-Margen, aus denen die Strafzölle ermittelt werden sollten, in den meisten Fällen reduziert. Lediglich die für Kronotex angegebene Dumping-Marge blieb mit 7,39 % unverändert. Die Marge für Egger wurde von zuvor 12,76 % auf 9,72 % zurückgenommen, im Falle von Classen wurde sie sogar von 12,59 % auf 6,23 % halbiert. Bei Falquon wurde statt 4,49 % eine Dumping-Marge von 0,18 % angenommen. MeisterWerke Schulte blieb trotz der Reduzierung von zuvor 21,13 % auf 19,17 % deutlich über den Werten der anderen kooperierenden Unternehmen.

Für alle anderen deutschen Laminatbodenhersteller wurde die Dumping-Marge auf 20,72 % festgesetzt; im Abschlussbericht war sie noch mit 22,98 % angenommen worden. Die Höhe der individuell festgelegten Dumping-Margen sollte angeben, wie stark bei den einzelnen Unternehmen die Absatzpreise in Deutschland und die Verkaufspreise in der Türkei differieren. Daraus erklärt sich auch die hohe Dumping-Marge von MeisterWerke, da dieses Unternehmen mit ihrem sehr spezialisierten Laminatbodenprogramm in Deutschland ein relativ hohes durchschnittliches Preisniveau erreicht.

Unsere **LONG Dielen** aus der EGGER Laminatfußboden Kollektion erscheinen durch die Verbindung von Format, Struktur und Fase wie Echtholz Langdielen Parkett. Sie verleihen großen Flächen mehr Ruhe und Weite. Und weil die Dielen einfach länger sind, sparen Sie beim Verlegen auch noch ordentlich Zeit. Jetzt bei Ihrem EGGER Handelspartner.

MEHR AUS HOLZ.

EGGER

Weitere Unternehmen steigen in Russland in die Laminatbodenproduktion ein

Nach Kastamonu und Egger will auch Yildiz Entegre investieren

Trotz der durch die Wirtschaftskrise und die Wechselkursschwankungen seit dem vergangenen Jahr wieder deutlich schwierigeren Rahmenbedingungen werden die Laminatbodenkapazitäten auf dem russischen Markt weiter ausgebaut. An diesem Ausbau sind vor allem türkische und mitteleuropäische Unternehmen beteiligt.

Der türkische Holzwerkstoff- und Bauelementhersteller Kastamonu Entegre Agac San. ve Tic. A.S., Istanbul/Türkei, ist im Sommer 2014 an dem neuerrichteten Standort Alabuga/Republik Tatarstan parallel zur Inbetriebnahme der ersten MDF/HDF-Anlage auch in die Laminatbodenproduktion eingestiegen. Mit der Installation weiterer Anlagen sollen die Produktionskapazitäten an dem Standort fast verdoppelt werden. Die Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, hat in dem bislang auf rohe und beschichtete Spanplatten ausgerichteten Werk Gagarin im April 2015 eine Profilierungslinie in Betrieb genommen. Parallel zu der inzwischen angelaufenen Investition in eine MDF/HDF-Anlage will Egger in Gagarin die Beschichtungs- und Laminatbodenkapazitäten weiter ausbauen. Der zur Yildizlar Yatirim Holding A.S. gehörende türkische Holzwerkstoff- und Laminatbodenhersteller Yildiz Entegre Agac Sanayi Ve Ticaret A.S., Kocaeli, hat im September 2015 verschiedene Anlagen für die an den Standorten Pitesti/Rumänien und Vladimir/Russland geplanten MDF/HDF-Werke bestellt. An beiden Standorten wird Yildiz Entegre gleich im ersten Investitionsschritt auch in die Laminatbodenproduktion einsteigen.

Kastamonu verdoppelt Kapazitäten in Alabuga

Kastamonu Entegre hatte Ende Mai 2014 in dem in einer Sonderwirtschaftszone errichteten MDF/HDF-Werk Alabuga die erste Platte produziert. Die von der Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH, Krefeld, gelieferte Produktionslinie soll mit einer kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 9 ft x 55,3 m laut Kastamonu eine Produktionskapazität von rund 475.000 m³/Jahr erreichen. Parallel zu der MDF/HDF-Linie wurden in dem Werk zwei von der Wemhöner Surface Technologies GmbH & Co. KG, Herford, gelieferte Kurztaktpressen und ein Imprägnierkanal von Vits Technology GmbH, Langenfeld, installiert.

Im Juli war Kastamonu Entegre an dem Standort mit einer von der Homag Holzbearbeitungssysteme GmbH, Schopfloch, gelieferten Anlage zudem in die Laminatbodenproduktion eingestiegen. Nach der ursprünglichen Planung sollte an dem Standort in weiteren Investitionsschritten auch ein Spanplatten- und ein OSB-Werk errichtet werden. Im ersten Quartal 2015 waren diese Planungen allerdings zugunsten des Baus einer zweiten MDF/HDF-Linie zurückgestellt worden.

Für den Bau der zweiten MDF/HDF-Linie setzt Kastamonu Entegre eine im Januar 2015 von der Ikea Industry Group erworbene, gebrauchte Produktionslinie ein. Frontend und Form-/Pressenlinie waren von dem Vorbesitzer Pfleiderer AG, Neumarkt, ursprünglich bei der Andritz AG, Graz/Österreich, bzw. der Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, für den Standort Novgorod/Russland bestellt, dann aber nicht aufgebaut worden. Parallel zum Aufbau einer zweiten MDF/HDF-Linie

Kastamonu Entegre hat für den Ausbau der Laminatbodenkapazitäten am Standort Alabuga im Verlauf des dritten Quartals weitere Anlagen bestellt. (Foto: GIM Export Group)

Die Egger-Gruppe hat in ihrem russischen Werk Gagarin im April eine aus Brilon verlagerte Laminatbodenanlage in Betrieb genommen. (Foto: Egger)

wird Kastamonu Entegre in Alabuga auch zusätzliche Weiterverarbeitungskapazitäten installieren. Im Verlauf des dritten Quartals 2015 hat das Unternehmen über die GIM Export Group GmbH & Co. KG, Göttingen, bei Vits einen Imprägnierkanal, bei Wemhöner eine Kurztaktpresse und bei Homag eine Laminatbodenanlage bestellt. Die für die Erweiterung der MDF/HDF- und Weiterverarbeitungskapazitäten benötigte Energieanlage wurde von dem türkischen Hersteller Bersey Sinai Ve Tibbi Cihazlar Imalat Ve Tic. Ltd. Sti., Istanbul-Sefaköy, geliefert.

Egger setzt in Gagarin weitere Investitionen um

Die Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, hat im Verlauf des Geschäftsjahres 2014/2015 (30. April) in dem zum 1. Juli 2011 übernommenen und unter OOO Egger Drevprodukt Gagarin firmierenden Standort Gagarin (Oblast Smolensk/Russland) eine Kurztaktpresse, einen Imprägnierkanal und eine aus dem Werk Brilon verlagerte Laminatbodenanlage in Betrieb genommen. Die von Wemhöner geliefert Kurztaktpresse ist im Juli 2014 angelaufen. Diese Anlage ist weitgehend baugleich zu einer im März 2014 in Brilon in Betrieb genommenen Kurztaktpresse. Mit der Inbetriebnahme des von Vits gelieferten Imprägnierkanals ist Egger im Dezember 2014 in Russland auch in die Imprägnierung eingestiegen. Zuvor waren die in den Spanplattenwerken Gagarin und Shuya laufenden Kurztaktpressen aus Radauti/Rumänien mit Melaminfilmen versorgt worden.

Für die Laminatbodenproduktion hat Egger eine der beiden Homag-Profilierungsanlagen aus dem Werk Brilon nach Gagarin verlagert. Die Anlage wurde in Brilon über den Jahreswechsel demontiert und anschließend bei Homag überholt bzw. modernisiert. Die Installation in Gagarin konnte zum Ende des ersten Quartals abgeschlossen werden, die Inbetriebnahme erfolgte im April. Die zweite Laminatbodenlinie in Brilon wird voraussichtlich bis Sommer 2016 weiterlaufen und dann ebenfalls abgebaut. Auf den durch die Verlagerung der ersten Profilierungslinie freigewordenen Flächen im Werk Brilon wird Egger im Verlauf der nächsten Monate eigene Produktionsanlagen für Polypropylen (PP)-Kanten installieren. In einem ersten Schritt sollen in der bislang für die Laminatbodenproduktion genutzten Halle zwei Kalanderanlagen aufgebaut werden.

Die jetzt nach Gagarin verlagerte Profilierungslinie war in Brilon im dritten Quartal 2006 in Betrieb genommen worden. Sie hatte damals eine ältere Homag-Linie ersetzt, die seit Mitte der 90er Jahre produziert und zuletzt eine Kapazität von rund 4 Mio m² erreicht hatte. Die neue Anlage war zum Zeitpunkt der Inbetriebnahme auf einen Vorschub von rund 350 m/min bzw. 250 Dielen ausgelegt und hatte damit eine Jahreskapazität von rund 15 Mio m² erreicht. Die zweite, nahezu baugleiche Anlage war im dritten Quartal 2008 angelaufen. Damit hatte die in erster Linie auf das Laminatbodengeschäft ausgerichtete Egger Retail Products GmbH (ERP), St. Johann und Brilon, die Gesamtkapazität im Werk Brilon auf rund 30 Mio m² direkt bedruckte Laminatboden verdoppelt. Durch weitere Optimierungen wurde die Laminatbodenkapazität in Brilon auf zuletzt rund 35 Mio m² gesteigert. Im Werk Wismar kann Egger rund 55 Mio m² direktbeschichtete Laminatboden produzieren.

In Gagarin hat Egger im Verlauf der letzten Monate mit dem Bau einer neuen MDF/HDF-Anlage begonnen, für die insgesamt rund 200 Mio € investiert werden sollen. Die Anlage soll mit einer bereits im vierten Quartal 2013 bei Siempelkamp bestellten Form- und Pressenlinie und einer kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 8 ft x 48,8 m in der ersten Ausbaustufe eine Produktionskapazität von rund 350.000 m³/Jahr erreichen. Die Inbetriebnahme ist im ersten Halbjahr 2016 geplant. Mit der neuen Produktionslinie soll unter anderem die HDF-Versorgung der Laminatbodenanlage abgesichert werden. Parallel zum Aufbau der MDF/HDF-Anlage will Egger in Gagarin die Beschichtungs- und Laminatbodenkapazitäten weiter ausbauen; darüber hinaus ist der Aufbau eines Biomassekraftwerks geplant.

Egger betreibt am Standort Gagarin bislang eine von Dieffenbacher gelieferte und im Jahr 2009 in Betrieb genommene kontinuierliche Spanplattenanlage mit einer Produktionskapazität von rund 500.000 m³/Jahr. Für die Beschichtung waren bislang drei Kurztaktpressen eingesetzt worden. Nach der Inbetriebnahme der vierten Kurztaktpresse

konnten die Beschichtungskapazitäten in Gagarin aufgrund der Abschwächung auf den dortigen Spanplattenmärkten im zweiten Halbjahr 2014 zeitweise nicht voll ausgelastet werden, so dass eine Anlage vorübergehend abgestellt werden musste. Mit der Beschichtung von Laminatbodenplatten konnte die Kapazitätsauslastung wieder deutlich verbessert werden.

Yildiz Entegre will zwei neue Werke errichten

Yildiz Entegre will zwei neue MDF/HDF-Werke in Pitesti/Rumänien und Vladimir/Russland errichten. Im Verlauf des Sommers wurden die Standorte ausgewählt und die Grundstückskäufe abgeschlossen. Nach Abschluss der Projektierung wurden im September die Aufträge für die wesentlichen Anlagenkomponenten vergeben. Bei Siempelkamp wurden die zwei MDF/HDF-Produktionslinien bestellt. Der Auftrag wurde über die GIM Export Group erteilt, die auch in die Finanzierung der Projekte involviert ist und zudem an beiden Standorten Anlagen für die Veredelung der produzierten MDF/HDF liefert. Als kontinuierliche Presse kommt jeweils eine 55,3 m lange ContiRoll zum Einsatz. Für den russischen Standort Vladimir wird die Presse mit 9 ft Breite ausgeführt, im rumänischen Pitesti wird eine 8 ft breite Presse installiert. Die beiden Anlagen sollen um einen Monat zeitversetzt im Verlauf des Sommers 2016 ausgeliefert werden; die Inbetriebnahme ist für Mitte 2018 vorgesehen. Das Gesamtauftragsvolumen für die an beiden Standorte vorgesehenen Maschinen und Anlagen beläuft sich auf rund 150 Mio €.

An beiden Standorten sollen parallel zum Aufbau der MDF/HDF-Produktionslinie auch Beschichtungs- und Laminatbodenanlagen installiert werden. In der ersten Ausbaustufe sind jeweils zwei Kurztaktpressen und eine Laminatbodenanlage vorgesehen. Bei dem Rumänien-Projekt werden eine Wemhöner-Kurztaktpresse und eine Profilierungslinie von Homag installiert, die eigentlich für einen türkischen Standort bestellt worden waren, jetzt aber doch für die Auslandsexpansion eingesetzt werden. Mit den in Rumänien und Russland geplanten Investitionen wird Yildiz Entegre erstmals auch mit eigenen Produktionsstandorten ins Ausland expandieren.

EPLF-Task Force soll Qualitätsfragen klären

Um die in Russland auch weiterhin bestehenden Qualitätsfragen zu klären, hat der Verband der Europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF), Bielefeld, über eine neugegründete Task Force Russland eine technische Arbeitsgruppe gegründet, die einen an die im April 2000 veröffentlichte europäische Laminatbodennorm EN 13329 angelehnten russischen GOST-Standard entwickeln soll. Mit dem geplanten Einstieg in Normungsarbeiten reagiert die EPLF-Task Force auf die in Russland in den letzten Jahren entstandenen Qualitätsprobleme. Diese Probleme sind nach Einschätzung des EPLF unter anderem dadurch entstanden, dass vor allem aus China nach Russland gelieferte Laminatboden nicht den europäischen Qualitätsstandards entsprechen und zum Teil auch mit falschen Produktkennzeichnungen vermarktet werden. Dadurch wird nach Einschätzung des EPLF das Image der Produktkategorie Laminatboden insgesamt in Mitleidenschaft gezogen. Eine von der EPLF-Task Force geplante zweite Arbeitsgruppe soll zu einem späteren Zeitpunkt zudem eine Qualitätskampagne für normgerecht produzierte Laminatboden initiieren.

Die vom EPLF schon länger geplante Task Force Russland ist im März 2015 in Moskau erstmals zusammengekommen. An diesem Treffen haben insgesamt sechs Laminatbodenhersteller teilgenommen, die bereits in Russland produzieren bzw. in Kürze dort in die Laminatbodenproduktion einsteigen werden. Die vier ordentlichen EPLF-Mitglieder Kronospan-Gruppe (OOO Kronospan, Egorievsk), Krono-Gruppe Schweiz (OOO Kronostar, Scharja/Oblast Kostroma), Laminate Park GmbH & Co. KG, Eiweiler (Tarkett Sommer OOO, Mytichtchi), und Unilin bvba Division Flooring, Wielsbeke/Belgien (Unilin OOO, Dzerzhinsk/Nizhny Novgorod), betreiben über Tochter- oder Schwestergesellschaften bereits eigene Laminatbodenwerke in Russland. Egger ist mit der im April erfolgten Inbetriebnahme dazugekommen. Auf dem Treffen war zudem die nicht dem EPLF angeschlossene Kastamonu Entegre vertreten. Bislang ist die vom EPLF eingesetzte Task Force auf in Russland produzierende Unternehmen beschränkt, in einem zweiten Schritt soll sie auch für nach Russland importierende Unternehmen geöffnet werden.

Yildiz Entegre to follow Kastamonu and Egger in making investments

Russian laminate flooring capacity looks set to grow even though the framework conditions have become more challenging again since last year due to the economic crisis and currency fluctuations. This increase is mainly being driven by companies in Turkey and Central Europe. The Turkish wood-based panel and building element manufacturer Kastamonu Entegre Agac San. ve Tic. A.S., based in Istanbul, started making laminate flooring, too, in summer 2014 at a new site built in Alabuga, in the Republic of Tatarstan at the same time as commissioning its first MDF/HDF line. The installation of more lines is to nearly double production capacity at the site. Egger, based in St. Johann, Austria, commissioned a profiling line at a mill in Gagarin, which up until now has specialised in making raw and laminated particleboard, in April 2015. The Turkish wood-based panel and laminate flooring producer Yildiz Entegre Agac Sanayi Ve Ticaret A.S., based in Kocaeli, ordered a number of lines for MDF/HDF mills that it is planning in Pitesti, Romania and Vladimir, Russia in September 2015. Yildiz Entegre will start making laminate flooring at both sites in the very first investment phase.

VISION & DESIGN

Von der Vision zur Innovation.

Besuchen Sie uns.

CLASSEN®

DOMOTEX

Hannover
16.–19. Jan. 2016
Halle 9 · Stand B38

LAMINATFUSSBÖDEN
Kompetenzcenter
Baruth/Brandenburg

DESIGNBODENBELÄGE
Kompetenz- & Designcenter
Kaisersesch/Rheinland-Pfalz

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

Seit 2013 wurde jährlich eine neue Kraft-Profilierungslinie in Betrieb genommen

Classen baut LLT-Kapazitäten in Baruth mit siebter Linie aus

Der zur Classen-Gruppe, Kaisersesch, gehörende Laminatbodenhersteller Classen Industries GmbH, Baruth, wird die Produktionskapazitäten für die „Liquid Laminate Technology (LLT)" weiter ausbauen.

Im Verlauf der nächsten Monate wird das Unternehmen in einer neuerrichteten Halle eine vierte LLT-Anlage aufbauen, die Inbetriebnahme soll bis Mitte 2016 erfolgen. Im Gegensatz zu den bisherigen drei LLT-Linien, bei denen die kaschierten und mit einem Flüssigauftrag versehenen HDF in einer Doppelbandpresse verpresst werden, wird die neue Produktionslinie aus einer Kaschieranlage, Auftrags- und Trocknungsaggregaten für den Flüssigauftrag sowie einer nachgeschalteten Kurztaktpresse bestehen. Über den Einsatz einer Kurztaktpresse an Stelle der Doppelbandpresse will Classen Industries vor allem eine größere Produktionsflexibilität hinsichtlich der eingesetzten Oberflächenstrukturen erreichen.

Neben den bislang laufenden drei LLT-Anlagen betreibt Classen in Baruth auch drei LLT light-Linien. 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.

Die ersten beiden LLT-Linien waren Anfang 2010 bzw. Anfang 2011 angelaufen. Mit der Inbetriebnahme der zwei LLT light-Anlagen im März 2011 bzw. Dezember 2011 hatte Classen eine zweite Verfahrensvariante eingeführt. 2013 waren in einer neuerrichteten Halle jeweils eine weitere LLT- und eine LLT light-Anlage aufgebaut worden, so dass Classen das Verfahren inzwischen auf sechs Produktionslinien einsetzt.

Anlagenbestellungen wurden abgeschlossen

Die wesentlichen Anlagenbestellungen für die geplante siebte Produktionslinie wurden inzwischen weitgehend abgeschlossen. Die Kaschieranlage und der Flüssigauftrag wurden wie bei den bestehenden Anlagen an die Hymmen Industrieanlagen GmbH, Bielefeld, vergeben. Der Lieferant der Kurztaktpresse wurde bislang nicht genannt.

Parallel zu der vierten LLT-Anlage wird Classen Industries in Baruth eine neue Profilierungslinie installieren, die wie die letzten Anlagen von der G. Kraft Maschinenbau GmbH, Rietberg-Mastholte, geliefert wird und nach der aktuellen Planung im Februar oder März 2016 in Betrieb gehen soll. Auf dieser zusätzlichen Anlage sollen in erster Linie Langdielen produziert werden.

Damit wird Classen Industries in Baruth insgesamt elf Profilierungslinien betreiben. Die neunte und zehnte Anlage waren im Februar 2014 bzw. im Mai 2015 angelaufen. Diese beiden Anlagen sind weitgehend baugleich zu der achten Profilierungslinie, die von Kraft in Zusammenarbeit mit Classen neu konzipiert und im November 2013 in Betrieb genommen worden war. Diese drei Anlagen können laut Classen mit bis zu 350 m/min Vorschub gefahren werden und kommen damit auf eine Gesamtkapazität von rund 30 Mio m²/Jahr.

Die drei neuen Kraft-Profilierungslinien waren im unteren Bereich der 2013 erstellten Halle 3 aufgebaut worden, in dem zudem zwei Verpackungsanlagen laufen. Im oberen Bereich dieser Halle werden eine Kurztaktpresse, eine LLT-Anlage, eine LLT light-Anlage sowie zwei Digitaldruckanlagen betrieben. Die LLT- und die LLT light-Anlage waren 2013 aufgebaut worden. Parallel

In dem Classen-Werk Baruth laufen inzwischen zwei weitgehend baugleiche Digitaldruckanlagen. (Foto: Hymmen)

Die Classen-Gruppe wird ihre Produktionskapazitäten im Werk Baruth bis Mitte 2016 weiter ausbauen. (Foto: Classen)

dazu hatte Classen den ersten Digitaldrucker installiert und die Kurztaktpresse 5, die ursprünglich aus Kaisersesch nach Baruth verlagert worden war, von der Halle 2 in die Halle 3 verlagert.

Digitaldrucker wurden entkoppelt aufgebaut

Der erste Digitaldrucker produziert seit September 2013, der zweite ist im Verlauf des dritten Quartals 2015 angelaufen. Beide Digitaldruck-Anlagen sind weitgehend baugleich; auf einer Gesamtlänge von 45 m sind nacheinander die Bereiche Beschickung, Reinigung, Ausrichtung und Plattenzuführung, Digitaldrucker, UV-Härtung, Inspektion und Abstapelung angeordnet. Die Single Pass-Drucker erreichen mit einer maximalen Druckbreite von 2.040 mm und insgesamt 120 Druckköpfen eine Produktionsgeschwindigkeit von 25 m/min bzw. eine Kapazität von bis zu 50.000 m²/Tag.

Die als separate Anlagen installierten Digitaldrucker drucken jeweils auf eine kaschierte Trägerplatte; die Kaschierung dient dabei als Druckgrund. Ursprünglich hatte Classen geplant, zu einem späteren Zeitpunkt auch Digitaldrucker in die LLT-Linien zu integrieren. Inzwischen ist Classen aber wieder von diesen Überlegungen abgerückt. Unter anderem aufgrund der unterschiedlichen Produktionsgeschwindigkeiten sollen die Produktionsschritte Kaschierung, Digitaldruck, Flüssigbeschichtung und Verpressung entkoppelt bleiben.

Die im Verlauf des Jahres 2013 erfolgte Installation der beiden LLT-Anlagen in der Halle 3 ist auch in Zusammenhang mit der Einführung der Digitaldrucktechnologie zu sehen. Auf der LLT light-Anlage werden unter anderem die Platten für den Digitaldruck mit einem Druckgrund kaschiert. Nach dem Digitaldruck werden die Platten in die LLT-Anlage eingeschleust und dort durch die Flüssigbeschichtung bzw. die nachfolgende Doppelbandpresse geführt. Die Produktionslinie hat daher keine eigene Kaschieranlage, sondern besteht nur aus dem Flüssigauftrag und der Doppelbandpresse. Die kaschierten Platten werden entweder aus einer herkömmlichen LLT light-Anlage, auf der konventionell bedruckte Papiere verarbeitet werden, oder aus der LLT light-Anlage in Halle 3 mit nachfolgendem Digitaldruck zugeführt.

Im Gegensatz zu den anderen, in die herkömmlichen LLT light-Anlagen integrierten Kurztaktpressen steht die im Verlauf des Jahres 2013 in die Halle 3 verlagerte Kurztaktpresse separat. Diese Anlage wird entweder für die von Classen nur noch in geringem Umfang praktizierte Produktion von Standard-Laminatboden mit Dreiblattaufbau oder für die Verpressung von Overlays auf kaschierte Trägerplatten aus den herkömmlichen LLT light-Anlagen genutzt.

Die jetzt projektierte neue LLT-Anlage wird in der neuen Halle 4 aufgebaut, die bereits zum Jahresbeginn 2015 fertiggestellt wurde. In einem ersten Schritt wurde in dieser Halle eine ältere Profilierungsanlage aufgebaut, die bislang in Halle 1 produziert hatte. An dem durch die Verlagerung freiwerdenden Platz in Halle 1 wird im ersten Quartal die neue Profilierungsanlage aufgebaut.

Classen raising LLT capacity in Baruth by adding seventh line

The laminate flooring producer Classen Industries GmbH, based in Baruth, Germany, is to increase its liquid laminate technology (LLT) capacity. The firm is to install a fourth LLT line in a new hall over the next few months, with the start-up to take place by the middle of 2016. Unlike the three existing LLT lines that press laminated HDF with a liquid coating in a double-belt press, the new line will consist of a laminating unit, coating and drying systems for adding the coating and a downstream short-cycle press. Classen Industries primarily wants to achieve greater production flexibility in terms of surface structures by using a short-cycle press instead of a double-belt press. Besides its three operating LLT lines, Classen also runs three LLT light lines in Baruth. The LLT technology laminates printed, unimpregnated paper and unimpregnated backer paper on to an HDF base using a laminating plant, before a liquid coating is added by several coating plants with drying units in-between. This liquid coating is then pressed in a downstream double-belt press. In the LLT light process, board is covered with an impregnated overlay paper after laminating and the addition of the liquid coating and then pressed in a short-cycle press.

Parkettabsatz der deutschen Parkettbersteller blieb leicht unter dem Vorjahreswert

FEP-Board sieht Stabilisierung auf Parkettmärkten in Europa

Die europäischen Parkettmärkte haben sich nach Einschätzung der Föderation der Europäischen Parkettindustrie (FEP), Brüssel, in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres ungefähr auf dem Vorjahresniveau stabilisiert.

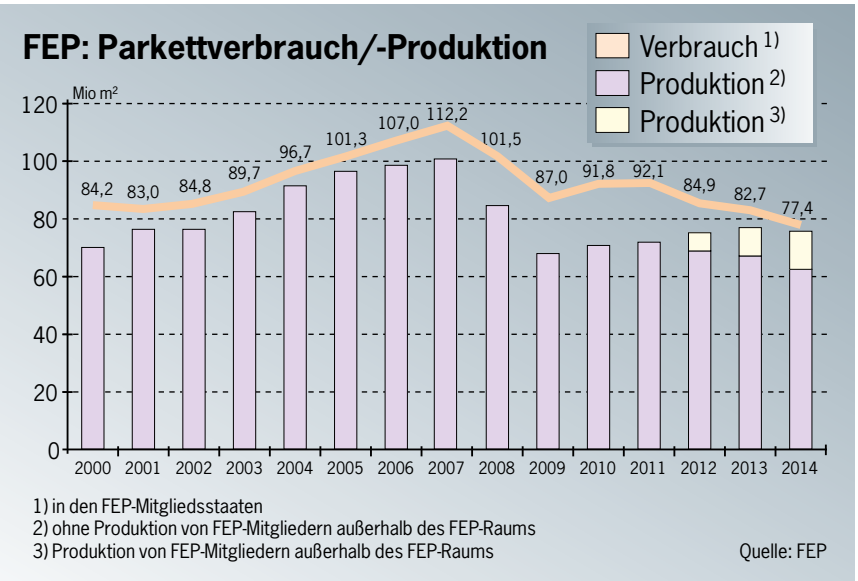
In Schweden, den Niederlanden, Großbritannien, Tschechien, Polen und in geringerem Umfang auch in Dänemark hat der Parkettabsatz im bisherigen Jahresverlauf sogar leicht angezogen. Die Märkte in Österreich, Belgien, Frankreich, Deutschland, Ungarn, Italien, Spanien und der Schweiz sind stabil geblieben. Rückläufige Tendenzen gibt es nach Angaben der FEP demgegenüber im Baltikum, in Finnland, Norwegen und in Russland. In der aktuellen FEP-Marktübersicht wurden damit insgesamt 20 Länder berücksichtigt.

Der Board of Directors der FEP hat diese Länderbewertungen auf seiner letzten Sitzung am 20. Oktober 2015 zusammengestellt; dabei wurden für jedes Land die wesentlichen Trends beschrieben. Diese Marktübersichten werden vom FEP in unregelmäßigem Abstand veröffentlicht, zuletzt im Oktober 2014. Damals war nur für Schweden ein positiver Trend festgestellt worden. In sechs der damals zwölf erfassten Länder war der Parkettabsatz unter dem Vorjahreswert geblieben, fünf Länder hatten ungefähr das Vorjahresniveau erreicht.

Über die ersten drei Quartale 2015 hat sich aus Sicht des FEP der britische Markt am stärksten entwickelt; der Absatz ist dort im Vergleich zum Vorjahr um 4-6 % gestiegen. In Schweden und Polen geht der Verband von einem Marktwachstum von jeweils rund 3 % aus; die Parkettmärkte in Tschechien und den Niederlanden sollen um 1-2 % über dem Vorjahreswert liegen. In Dänemark konnte bis Ende September zumindest ein leichtes Plus von 1 % erreicht werden.

In Frankreich ist es nach Zuwächsen im ersten und zweiten Quartal ab dem Sommer zu einer Abschwächung gekommen, so dass der Parkettabsatz per Ende September nur auf dem Vorjahreswert lag. Die Entwicklung auf dem deutschen Markt wird durch den weiter zunehmenden Substitutionsdruck durch „Luxury Vinyl Tiles“ (LVT) und Absatzeinbußen im DIY-Geschäft beeinträchtigt. Mit einer besseren Entwicklung in anderen Segmenten kommt Deutschland nach Einschätzung des FEP dennoch auf eine fast stabile Entwicklung. In Italien liegt der Parkettabsatz trotz einzelner Negativfaktoren, wie der weiterhin verhaltenen Baukonjunktur und des Importdrucks aus Südosteuropa und China, ebenfalls ungefähr auf Vorjahresniveau. Der spanische Parkettmarkt zeigt leichte Erholungstendenzen. In der Schweiz kann der durch gesetzliche Reglementierungen nachgebende Neubau von Ferienwohnungen durch das besser laufende Renovierungsgeschäft ausgeglichen werden.

Die im bisherigen Jahresverlauf eingetretenen Absatzrückgänge im Baltikum und in Russland wurden von der FEP nicht quantifiziert. In Norwegen ist bis Ende September ein Minus von rund 6 % aufgelaufen. Der finnische Markt blieb 5-8 % unter dem Vorjahreswert, zeigt im Ausblick auf das kommende Jahr allerdings eine Tendenz zur Verbesserung.



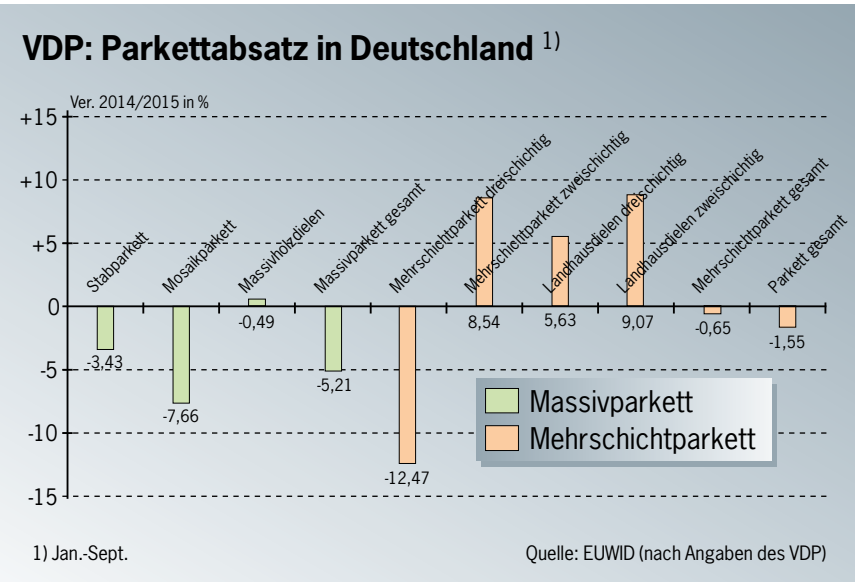
Abwärtstrend hatte sich 2014 noch fortgesetzt

Im vergangenen Jahr war der Parkettverbrauch in Europa laut dem Anfang Juni veröffentlichten FEP-Jahresbericht um 6,4 % auf 77,4 (2013: 82,7) Mio m² zurückgegangen. Das Minus war damit stärker ausgefallen als erwartet; im Januar 2015 war die FEP für das vergangene Jahr noch von einem Rückgang um 3,8 % ausgegangen.

Mit dem erneuten Rückgang hatte sich der seit 2007 zu beobachtende Abwärtstrend auf den europäischen Parkettmärk-

ten fortgesetzt. Damals waren in den FEP-Ländern insgesamt 112,2 Mio m² abgesetzt worden. Nach deutlichen Einbußen in den Jahren 2008 (101,5 Mio m²) und 2009 (87,0 Mio m²) hatten sich die Märkte 2010 und 2011 mit 91,8 Mio m² bzw. 92,1 Mio m² zunächst wieder leicht erholt. In den letzten drei Jahren kam es dann aber doch wieder zu stärkeren Rückgängen. 2012 wurden in den FEP-Ländern 84,9 Mio m² abgesetzt, für 2013 wurden nur noch 82,7 Mio m² angegeben.

Von den im vergangenen Jahr im FEP-Raum insgesamt abgesetzten 77,4 Mio m² entfielen 23,3 (23,9) % auf Deutschland und 12,1 (14,0) % auf Frankreich. Die Ländergruppe Dänemark/Norwegen/Finnland schob sich mit einem Anteil von 9,6 (9,0) % vor Italien, das nur noch auf 8,2 (9,4) % kam. Mit 8,3 (7,6) % zog auch Schweden an Italien vorbei. Die Anteile von Österreich und Spanien am europäischen Parkettverbrauch haben sich mit 7,9 (7,9) % bzw. 6,8 (6,8) % nicht verändert.



Der Parkettverbrauch in Deutschland hatte laut den FEP-Zahlen im vergangenen Jahr um 8,6 % auf 18,1 (19,8) Mio m² nachgegeben. In Frankreich und Italien hatte es mit Rückgängen um 19,0 % auf 9,4 (11,6) Mio m² bzw. 17,9 % auf 6,4 (7,8) Mio m² noch stärkere Einbußen gegeben. In Dänemark/Norwegen/Finnland wurden 7,4 (7,4) Mio m² abgesetzt, Schweden konnte sich sogar leicht auf 6,4 (6,3) Mio m² verbessern. Für Österreich wurde in der FEP-Statistik ein Rückgang auf 6,2 (6,5) Mio m² ausgewiesen.

BODEN TRIFFT INTERIEUR

Erleben Sie unsere neue Parkettkollektion, die für die kommenden Einrichtungstrends eine perfekte Bühne ist. Puristische und elegante Esche- und Eichendielen mit der einzigartigen Live-Pure-Oberfläche, die die Holzoberfläche wie unbehandelt erscheinen lässt. Markante Eichendielen in kräftigen Farben für den urbanen Einrichtungsstil. Lassen Sie sich inspirieren.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

DOMOTEX 2016
16.–19. JANUAR
HALLE 9, STAND A42

DOMOTEX

BOEN
YOUR STYLE. YOUR FLOOR.

boen.com/de

Parallel zum Verbrauch war es im vergangenen Jahr in der FEP-Region auch zu weiteren Produktionsrückgängen gekommen. Mit einem Minus von 6,6 % auf 62,6 (2013: 67,0) Mio m² fiel die Gesamtproduktion auf ein Niveau, das bereits Ende der 90er Jahre erreicht worden war. Die seit dem Jahr 2012 von der FEP zusätzlich erfasste Produktion von Mitgliedsunternehmen in Ländern außerhalb der FEP-Region war dagegen im Jahr 2014 um über ein Drittel auf 13,5 (10,0) Mio m² gestiegen. Unter Berücksichtigung dieser Mengen lag die europäische Gesamtproduktion mit 76,1 (77,0) Mio m² nur um 1,2 % unter dem Vorjahreswert.

Das größte Produktionsland innerhalb der FEP-Region war auch im vergangenen Jahr Polen, das mit einer fast konstanten Menge von 13,2 (13,3) Mio m² seinen Anteil an der FEP-Produktion auf 21,4 (19,8) % steigern konnte. Schweden zog mit einer Produktionssteigerung auf 9,3 (8,8) Mio m² und einem Anteil von 14,8 (13,1) % an Deutschland vorbei, das mit 8,3 (10,4) Mio m² nur noch auf 13,2 (15,5) % kam. Auf den nächsten Plätzen folgten Österreich mit 7,4 (8,2) Mio m² und Frankreich mit 6,9 (6,9) Mio m².

Deutschland: Absatz nur leicht im Minus

In Deutschland ist der Gesamtabsatz der im Verband der Deutschen Parkettindustrie (VDP), Bad Honnef, zusammengeschlossenen 19 Hersteller in den ersten drei Quartalen 2015 leicht um 1,6 % auf 7,082 (Jan.-Sept. 2014: 7,194) Mio m² zurückgegangen. Der Absatz von Mehrschichtparkett lag mit 5,809 (Jan.-Sept. 2014: 5,847) Mio m² nur um 0,7 % unter dem Vorjahreswert, wogegen für Massivparkett ein Minus von 5,2 % auf 1,243 (1,311) Mio m² ausgewiesen werden musste.

Bei Mehrschichtparkett stehen einem zweistelligen Rückgang bei dreischichtigem Fertigparkett Zuwächse in den Produktbereichen Zweischichtparkett und mehrschichtige Landhausdielen gegenüber. Der Absatz von dreischichtigem Fertigparkett ist laut der VDP-Absatzstatistik bis Ende September auf 2,012 (2,299) Mio m² gefallen, was einem Rückgang von 12,5 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht. Bei Zweischichtparkett haben die VDP-Mitglieder in Deutschland dagegen eine Absatzsteigerung um 8,5 % auf 1,674 (1,542) Mio m² erreicht. Dreischichtige Landhausdielen kamen mit einem Plus von 5,6 % auf 1,995 (1,888) Mio m² fast an die Marke von 2 Mio m² heran. Für Zweischicht-Landhausdielen wurde in der VDP-Statistik ein Anstieg von 9,1 % auf 128.448 (117.762) m² ausgewiesen.

Im Bereich Massivparkett gab es die stärksten Absatzrückgänge bei Mosaikparkett, das mit 777.193 (841.679) m² um 7,7 % unter dem Vorjahreswert blieb. Der Absatz von Stabparkett ging um 3,4 % auf 151.723 (157.106) m² zurück. Bei Massivholzdielen konnte ein leichtes Plus von 0,5 % auf 313.624 (312.098) m² erreicht werden.

Produktionszahlen hat der VDP bislang nur für das erste Quartal veröffentlicht. Mit einem Minus von 18,3 % auf rund 2,2 (Jan.-März 2014: 2,7) Mio m² hatte sich der Abwärtstrend im Vergleich zum Vorjahr noch verstärkt. Die Produktion von Mehrschichtparkett ging um 19,2 % auf 2,1 (2,6) Mio m² zurück, die Massivparkettproduktion blieb mit 74.000 (80.619) m² um 7,8 % unter dem Vorjahreswert. Der VDP hat dabei allerdings erneut darauf hingewiesen, dass die weiter nachgebende eigene Produktion der Parkettthersteller durch einen stärkeren Zukauf von Parkettsortimenten teilweise ausgeglichen wird.

Im vergangenen Jahr hatte die deutsche Parkettproduktion laut der VDP-Statistik um 10,7 % auf 9,56 (2013: 10,7) Mio m² nachgegeben. Für 2013 hatte der Verband einen Rückgang um 5,3 % ausgewiesen. Nach einem schwachen Start im ersten Quartal hatten sich die Produktionsrückgänge damals im Jahresverlauf schrittweise reduziert (erstes Quartal -8,2 %, zweites Quartal -7,1 %, drittes Quartal -6,7 %), für das vierte Quartal war sogar wieder ein leichtes Plus von 0,9 % ausgewiesen worden. 2014 hat dagegen einen umgekehrten Verlauf gezeigt. Das erste Quartal blieb nur um 0,5 % unter dem Vorjahresniveau. Im zweiten Quartal kam es dann zu einem Rückgang um 14,9 %. Im dritten und vierten Quartal wurden die Vorjahresniveau um 9,0 % bzw. 18,9 % verfehlt.

Die Produktion von Mehrschichtparkett hatte 2014 laut der VDP-Statistik um 11,0 % auf 9,19 Mio m² nachgegeben. Für Dreischichtparkett wurde ein Rückgang um 14,7 % auf 4,23 Mio m² angegeben, Zweischichtparkett gab um 3,8 % auf 0,89 Mio m² nach. Bei dreischichtigen Landhausdielen war es nach einem über längere Zeit anhaltenden Aufwärtstrend mit teilweise deutlichen Produktionssteigerungen im vergangenen Jahr ebenfalls zu einem Rückgang um 9,1 % auf 3,98 Mio m² gekommen.

FEP board sees signs of European parquet markets stabilising

European parquet markets stabilised roughly at last year's level in the first nine months of 2015, according to the Federation of the European Parquet Industry (FEP), based in Brussels. Parquet sales have even grown slightly so far this year in Sweden, the Netherlands, the UK, the Czech Republic, Poland, and, to a lesser extent, in Denmark. Markets in Austria, Belgium, France, Germany, Hungary, Italy, Spain and Switzerland have stayed the same. The FEP reported downward tendencies in the Baltic countries, in Finland, Norway and Russia. The latest FEP market overview covers a total of 20 countries. Last year, European parquet consumption fell 6.4% to 77.4m (2013: 82.7m) m², according to the FEP's annual report, which was published at the start of June. The latest slump continued the downward trend seen on European parquet markets since 2007. At that time, a total of 112.2m m² had been sold in FEP countries. Germany was responsible for 23.3 (23.9) % of the 77.4m m² of parquet sold in FEP countries last year.

NB 400 | Sandstein lichtgrau 6313 | Nachbildung

NB 400 | Sandstein hell 6323 | Nachbildung

NB 400 | Strukturbeton hellgrau 6312 | Nachbildung

NB 400 | Strukturbeton warmgrau 6314 | Nachbildung

Trend-Update Nadura:
Vier neue Stein-Dekore

MEISTER

Der Innovationsboden Nadura bekommt Verstärkung:

Vier neue Dekore zeigen überzeugende Strukturen, topaktuelle Farben und zeitloses Design. Die matte Keramik-Struktur der Sandsteindekore sorgt dabei genauso für perfekte Kombinierbarkeit wie der charakterstarke Strukturbeton.

Überzeugen Sie sich selbst – das Trend-Update ist ab sofort lieferbar!

100 PRO VOM FACH | Hersteller Handel Handwerk

www.meister.com

Räume voller Leben.

Wooden floors so tough they won't need sanding

The award winning surface technology Woodura® is a reinvention of nature. By fusing a thin sheet of wood onto a wood fiber core through a powder mix layer, the wood appearance is enhanced and the surface becomes significantly stronger. With these features, Woodura® provides the basis for a new generation of beautiful high-tech wooden floors that can be installed in virtually every room in a house or even in commercial areas without having to worry about wear and tear.

Welcome to Välinge's stand at DOMOTEX to get a first-hand view of the new wood flooring product range.

woodura®
Real wood but stronger

Selected for
Innovations@ DOMOTEX

SCHWEIGHOFER PRIZE 2015

Visit us at

DOMOTEX

Hannover, Germany
January 16-19, 2016
Hall 9, stand B43

Välinge

Välinge Innovation AB
Phone: +46 (0)42 23 87 46
info@valinge.se | www.valinge.se