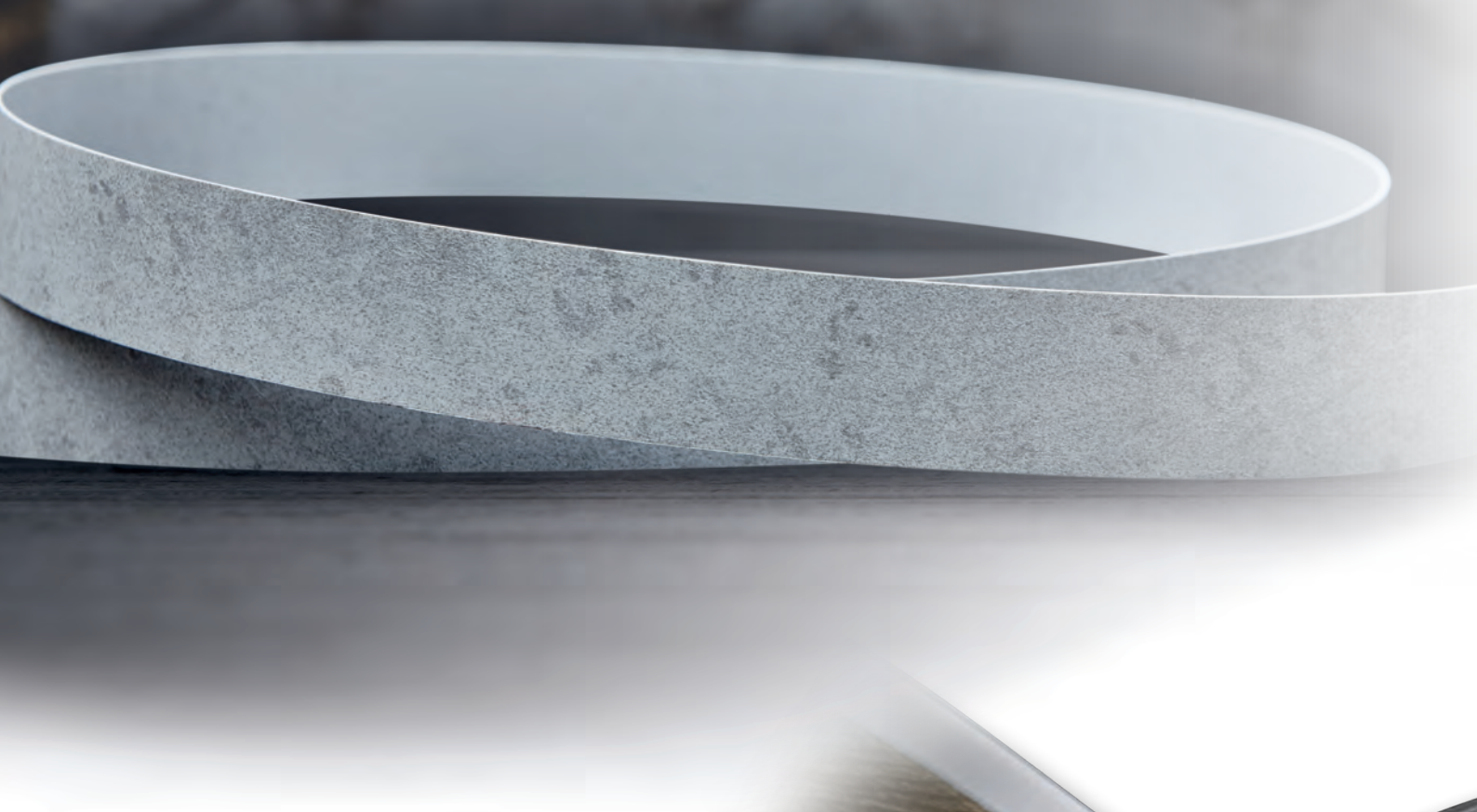
E 5318 EUWID Holz und Holzwerkstoffe - Sondernummer vom 11.12.2017

EUWID

Holz special: Bau & Innenausbau

Baukonjunktur – Handel
Holzwerkstoffe – Oberflächen
Bodenbeläge – Innentüren



Angetrieben von Innovation

Die perfekten Kanten für Ihr Projekt.

Individuelle Kantenvielfalt direkt ab Lager oder für Sie produziert.

- Bedeutend — Perfekter Dekorverbund
- Brilliant — Von Supermatt bis Spiegelglanz
- Beeindruckend — Perfekte Haptik durch unterschiedliche Prägungen
- Bahnbrechend — FUSION-EDGE, DIGITAL-EDGE, 3D-SPACE & Hirnholz
- Besonders — Express-Produktion

Mehr Informationen: www.doellken-kv.com

WINNER 2017
pro-K award

Döllken-Kunststoffverarbeitung GmbH · Beisenstr. 50 · 45964 Gladbeck · Germany
Tel.: +49 2043 979-0 · Fax: -630 · info@doellken.com · www.doellken-kv.com

DÖLLKEN
A SURTECO BRAND

In die richtige Richtung

Aus Sicht der Hersteller hat sich das Jahr 2017 in vielen Bereichen der Holzwerkstoff-, Oberflächen- und Bauelementindustrie in die richtige Richtung entwickelt. Unter dem Einfluss der in weiten Teilen Europas wieder besser laufenden Baukonjunktur hat die Nachfrage nach Holzwerkstoffen und Bauelementen weiter angezogen. In einzelnen Teilbereichen wird der insgesamt positive Markttrend allerdings durch Substitutionsentwicklungen überlagert. Dies gilt insbesondere für die Laminatboden- und die Parkettindustrie, die durch die bei Designbelägen und Luxury Vinyl Tiles (LVT) erreichten Absatzsteigerungen gebremst wird.

Die höhere Kapazitätsauslastung hat in diesem Jahr in den meisten Branchen eine bessere Fixkostenverteilung ermöglicht. Im Gegenzug sind allerdings die Rohstoffkosten stärker gestiegen als erwartet. Insbesondere bei chemischen Vorprodukten ist es sogar zu Versorgungsproblemen gekommen, die zum Teil auch zu Produktionseinschränkungen bei den Verarbeitern geführt haben. Mit der Weitergabe der höheren Rohstoffkosten konnte der zuvor eher rückläufige Preistrend bei Holzwerkstoffen, Oberflächen und Bauelementen im Verlauf des Jahres in vielen Fällen wieder gedreht werden. Ein vollständiger Ausgleich war bislang allerdings nicht durchgängig möglich, so dass die Ergebnisse noch hinter der Umsatzentwicklung zurückbleiben.

Die vorliegende Sonderausgabe „EUWID Holz special“ geht in gewohnter Weise auf diese Themen ein. Mit dem im Oktober erstmals herausgegebenen „EUWID Special: Wood-Based Panels“ gibt es inzwischen auch ein englischsprachige EUWID-Sonderausgabe. Damit wird das Informationsangebot des EUWID in den Bereichen Holzwerkstoffe, Oberflächen, Bauelemente und Möbel weiter komplettiert.

Ich freue mich über Ihr Feedback und über Anregungen. Sie erreichen mich unter aruf@euwid.de.

Ihr
Andreas Ruf

For manufacturers, 2017 has been a year when many segments of the wood-based panel, surface and building part industry went in the right direction. Demand for wood-based panels and building elements has strengthened again amidst a better state of the construction industry in large parts of Europe. However, substitution effects are overshadowing the positive trend in the market as a whole in a few sectors, especially for laminate flooring and parquet, which are feeling the effects of a growth in sales of design flooring and luxury vinyl tiles (LVT).

Higher capacity utilisation has paved the way for better allocation of fixed costs in most sectors this year. On the other hand, raw material costs have risen more than expected. Supply problems have even materialised for chemical upstream products in particular, which have occasionally also resulted in converters restricting their output. The downward trend in many prices for wood-based panels, surfaces and building elements was reversed in many cases during the course of the year by passing on higher raw material costs. Nevertheless, businesses were not always able to offset this factor in full, meaning that their earnings are still lagging behind the trend in revenues.

This special issue EUWID Holz special covers these topics in the usual manner. With the launch of EUWID Special: Wood-Based Panels in October, we now publish an English-language special edition, further rounding out the spectrum of information provided by EUWID in the fields of wood-based panels, surfaces, building elements and furniture.

I look forward to your feedback and suggestions. You can contact me by emailing aruf@euwid.de.

Yours sincerely
Andreas Ruf

Messen & Termine **6-9**
Hartbodenbelagshallen auf der Domotex konnten bis November voll belegt werden

Baukonjunktur **10-13**
Euroconstruct prognostiziert bis 2019 weiteren Anstieg des Wohnungsbaus
Wohnungsbaugenehmigungen verschieben sich in den Bereich Mehrfamilienhäuser
US-amerikanische Housing Starts haben in den letzten Monaten leicht nachgegeben

Handel **14-25**
Umsatz des deutschen Baumarkthandels zweimal in Folge leicht zurückgegangen
Umsatztrend im deutschen Holzhandel hat sich im dritten Quartal doch wieder gedreht
Zahl der Holzring-Gesellschafter hat sich inzwischen auf 43 Unternehmen reduziert
Holzland will Zentralregulierungsumsatz im laufenden Jahr um knapp 2 % steigern
Hagebau-Fachhandel ist in diesem Jahr stärker gewachsen als der Einzelhandel
Eurobaustoff nimmt neuen Anlauf für Überschreitung der 6 Mrd €-Marke

Holzprodukte **26-27**
Europäische Brettsperrholzkapazitäten sollen sich bis Ende 2019 fast verdoppeln

Holzwerkstoffe **28-45**
Deutschland: Schärfere VOC-Vorgaben in Muster-Verwaltungsvorschrift des DIBt
Weitere Hersteller wollen Produktion auf CARB II-Holzwerkstoffe umstellen
Sestec hat formaldehydfreies Leimsystem in europäischer Produktionslinie getestet
Produktionskapazitäten für Laminated Veneer Lumber werden weiter ausgebaut
Leimengpässe und Produktionsausfälle haben zu Turbulenzen bei OSB geführt
Nordamerika: OSB-Produktion könnte 2017 wieder über 20 Mio m³ steigen
Norbord hat OSB-Anlagen in Inverness und Huguley in Betrieb genommen
Kronospan will OSB-Kapazitäten über Projekte in mehreren Werken ausbauen
Steico nimmt an polnischen Standorten weitere Produktionsanlagen in Betrieb

Oberflächen **46-51**
Dekorpapierhersteller geben höhere Kosten über Preisanhebungen an Kunden weiter
Neenah steigt mit Coldenhove Papier in Produktsegment Digitaldruckpapiere ein
Titandioxidhersteller konnten Ergebnisse in den letzten Quartalen verbessern

Bodenbeläge **52-61**
Französische Wettbewerbsbehörde belegt drei Untenehmen mit hohen Kartellstrafen
Unklarheiten über Konditionen der Crosslizenzen sind noch nicht beseitigt
Mohawk-Konzern hat Investitionsbudget nochmals auf 900 Mio US$ angehoben
Shaw Industries hat Laminatbodengeschäft auf externen Zukauf umgestellt
Europäische Laminatbodenindustrie kann Absatzniveau voraussichtlich fast halten

Parkett **62-67**
FEP: Parkettproduktion und -verbrauch sind zum zweiten Mal in Folge gestiegen
Produktion von Mehrschichtparkett hat bis Ende Juni überproportional nachgegeben
Anstieg der Eichenschnittholzpreise hat sich in den letzten Monaten abgeflacht
Kährs und Bauwerk Boen haben zumeist zweistellige EBITDA-Margen gehalten

Türen/Fenster
Fenster- und Türenkonzern Jeld-Wen legt seit IPO ausführliche Geschäftszahlen vor
Prüm/Garant will Produktionskapazität bis 2020 um rund ein Viertel steigern
Verbände rechnen auch im laufenden Jahr mit weiterem Anstieg des Fensterabsatzes

Titelabbildung: Välinge Innovation

Impressum

Verlag
EUWID Europäischer
Wirtschaftsdienst GmbH, Gernsbach

Herausgeber
Andreas Ruf
(Chefredakteur)

Redaktion
Andreas Ruf (verantw.)

Schlussredaktion
Kerstin Wohlfeil
Nadine Bartl
Kristina Richter

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

Anzeigen
EUWID Europäischer
Wirtschaftsdienst GmbH
Florian Mai
Tel. 07224/9397-169
Fax 07224/9397-908
E-Mail: anzeigen@euwid.de

Gestaltung & Produktion
Jörg Schumacher

Repro & Litho
Jörg Schumacher

Druck & Verarbeitung
Stober GmbH
Druckerei und Verlag

„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,-

Bodenbelags-
kompetenz
made in Germany

Besuchen Sie uns.

DOMOTEX

Hannover
12.–15. Jan. 2018
Halle 12 · Stand B46

CLASSEN®

LAMINATFUSSBÖDEN
Kompetenzcenter
Baruth/Brandenburg

DESIGNBODENBELÄGE
Kompetenz- & Designcenter
Kaisersesch/Rheinland-Pfalz

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

Deutsche Messe AG hat bis Anfang Oktober für die Domotex über 100.000 m² verkauft

Hartbodenbelagshallen auf der Domotex konnten bis November voll belegt werden

Die Deutsche Messe AG, Hannover, hat die auf der nächsten, vom 12. bis 15. Januar 2018 stattfindenden Bodenbelagsmesse Domotex für Hartbodenbeläge und textile Beläge vorgesehenen Hallen 11, 12 und 13 im Süden des Messegeländes in Hannover-Laatzen nach eigenen Angaben inzwischen voll belegt.

In den Hallen 11 und 12 wurden die Aussteller von elastischen Bodenbelägen, Designbelägen/LVT und Laminatboden zusammengefasst, die sich bis zur letzten Domotex auf die Hallen 6 und 9 verteilt hatten. Die Hersteller von Parkett und Holzfußböden, die bislang in der Halle 8 und zum Teil auch in der Halle 9 vertreten waren, werden auf der nächsten Domotex in den Hallen 12 und 13 platziert. Die Halle 13 wird zudem die Anwendungs- und Verlegetechnik aufnehmen, mit der bislang die Halle 7 belegt worden war. Damit wird dort auch der „Treffpunkt Handwerk" angesiedelt. In der Halle 11 werden zudem Hersteller von industriell gefertigten Teppichböden, Fasern und Garnen ausstellen, die auf den letzten Domotex-Veranstaltungen mit den Anbietern von elastischen Bodenbelägen in Halle 6 zusammengefasst worden waren.

Die bisherige Holz- und Laminatbodenhalle 9 wird auf der nächsten Domotex Lifestyle- und markenorientierte Aussteller aller Angebotsbereiche aufnehmen. In der Halle werden unter der Bezeichnung „Framing Trends" zudem Sonderflächen mit vier verschiedenen Modulen („Flooring Spaces", „Living Spaces", „NuThinkers", „Art and Interaction") eingerichtet. Anbieter von Teppichen werden künftig in den Hallen 2 bis 7 im Ost- und Nordteil des Messegeländes platziert, wobei die Hallen 2 bis 4 für den Bereich handgefertigte Teppiche und 5 bis 7 für maschinell hergestellte Webteppiche vorgesehen sind. In Halle 8 schließen sich handgefertigte designorientierte Teppiche an.

Erstmals komplette Neukonzeption

Damit hat die Deutsche Messe AG erstmals eine komplette Neukonzeption der im kommenden Januar zum 30. Mal stattfindenden Domotex vorgenommen. Bislang waren lediglich einzelne Ausstellungsbereiche neu strukturiert oder in andere Hallen verlegt worden. Ein Beispiel war der Umzug des in der ersten Hälfte der 90er Jahre in der Halle 3 gestarteten Produktbereichs Laminatboden in die damals neuerrichtete Halle 9. In den letzten Jahren hatte es dagegen größere Veränderungen in der Halle 6 gegeben, die ursprünglich vor allem mit den großen Herstellern von elastischen Bodenbelägen belegt worden war. Mit dem Aufkommen und der immer stärkeren Verbreitung von LVT-Belägen hatten sich auch die Angebotsschwerpunkte in der Halle 6 verschoben. Parallel dazu waren auch mehrere Unternehmen aus der Laminatbodenbranche, die im Verlauf der letzten Jahre in das LVT-Geschäft eingestiegen waren, von der Halle 9 in die Halle 6 umgezogen.

Mit der Neuordnung der Domotex-Hallen hat die Deutsche Messe mehr Flexibilität bei der Vergabe der Standflächen gewonnen. Durch die neue Hallenstruktur und dem dadurch möglichen Spielraum können von Ausstellerseite vorgebrachte Wünsche nach einer Vergrößerung der Standflächen einfacher erfüllt werden als in den letzten Jahren, in denen zumindest in einzelnen Hallen die Flächen relativ fest an regelmäßig teilnehmende Aussteller vergeben waren. Die neue Verteilung der Ausstellungsbereiche über die einzelnen Hallen und die dadurch erreichten fließenden Übergänge lassen in deutlich stärkerem Umfang als zuletzt auch wieder Verschiebungen zwischen den einzelnen Bereichen zu.

Der Ausstellungsbereich handgefertigte Teppiche wird im Zuge der Domotex-Neukonzeption von den Hallen 14-17 in die Nordhallen verlagert. (Foto: EUWID)

Dies gilt zum Beispiel für die Aussteller von Hartbodenbelägen, die sich aufgrund der Ergänzung des zuvor nur aus Laminatboden, Holz- oder Korkbodenbelägen bestehenden Angebotsprogramms um LVT oder Multilayerbeläge bislang zwischen den Hallen 8 und 9 bzw. 6 entscheiden mussten, wobei das aufgrund der relativ gut belegten Flächen in Halle 6 in den letzten Jahren nur noch in eingeschränktem Umfang möglich war. Ein direkter Übergang zwischen den Ausstellungsbereichen war aufgrund der dazwischen liegenden Halle 7 mit Unternehmen aus den Bereichen Leisten, Profile, Unterlagsmaterialien sowie Anwendungs- und Verlegetechnik nicht möglich. Eine ähnliche Situation hat es zuletzt im Teppichbereich gegeben. Die Ausstellerzahlen in dem in den Hallen 14, 15, 16 und 17 zusammengefassten Bereich handgefertigte Webteppiche sind schon seit längerer Zeit rückläufig, während es in dem in den Nordhallen angesiedelten Bereich maschinengefertigte Teppiche Zuwächse gab. Ein Flächentausch zwischen den beiden Bereichen war aufgrund der räumlichen Distanz nicht möglich, lässt sich jetzt aber durch Verschiebungen zwischen den Hallen 2 und 7 einfach realisieren.

Wood Flooring Summit wird nicht fortgeführt

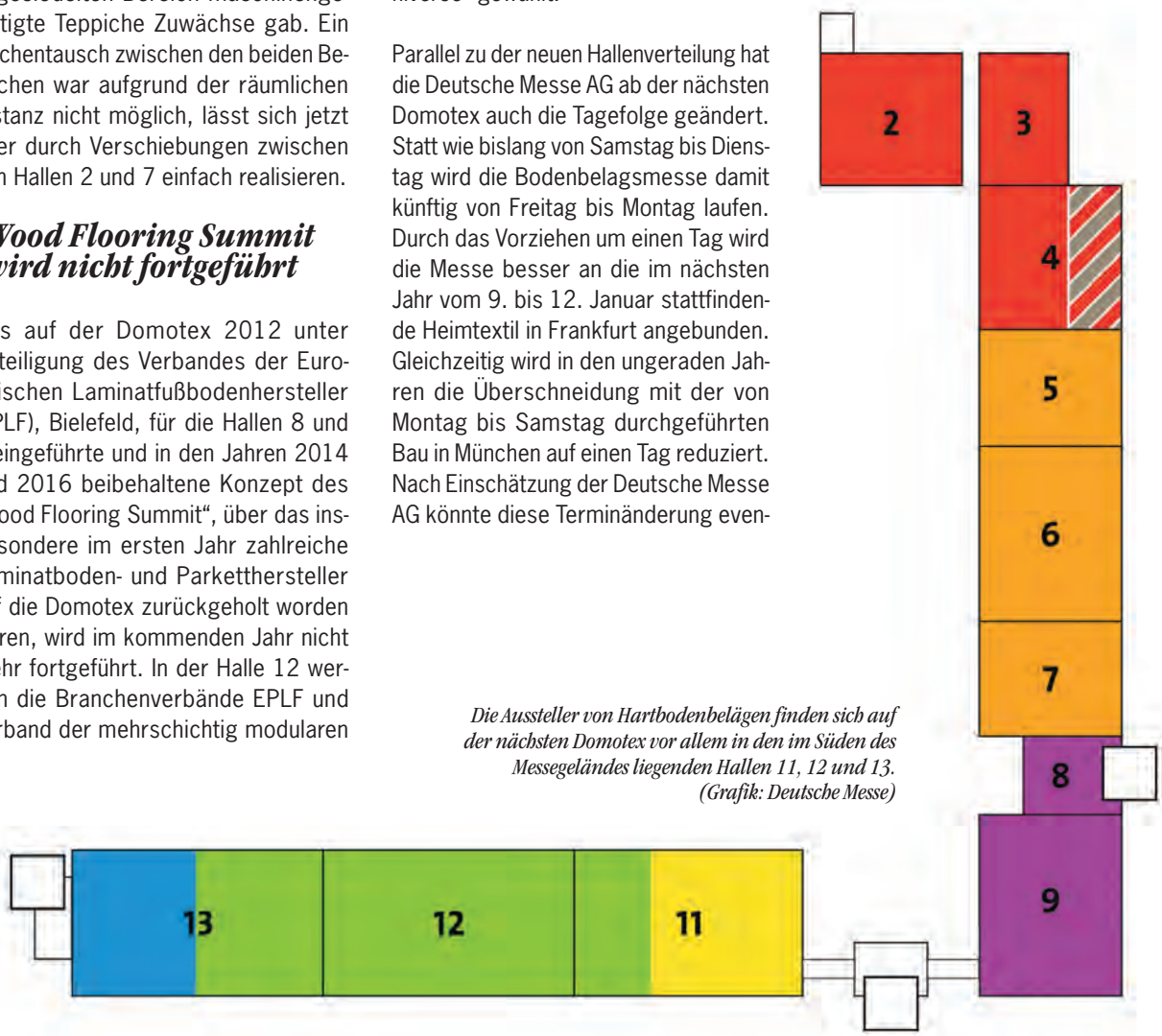
Das auf der Domotex 2012 unter Beteiligung des Verbandes der Europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF), Bielefeld, für die Hallen 8 und 9 eingeführte und in den Jahren 2014 und 2016 beibehaltene Konzept des „Wood Flooring Summit“, über das insbesondere im ersten Jahr zahlreiche Laminatboden- und Parkettthersteller auf die Domotex zurückgeholt worden waren, wird im kommenden Jahr nicht mehr fortgeführt. In der Halle 12 werden die Branchenverbände EPLF und Verband der mehrschichtig modularen Fußbodenbeläge (Multilayer Modular Flooring Association, MMFA), Bielefeld, allerdings eine gemeinsame Sonderfläche als zentrale Anlaufstelle mit Produktinformationen zu Laminatboden und Multilayerbelägen gestalten. Ansonsten werden die Sonderflächen ab der kommenden Domotex in dem in der Halle 9 angesiedelten Bereich Framing Trends als produktgruppenübergreifende Ausstellung zusammengefasst.

Nach Aussage der Deutsche Messe AG war der Wood Flooring Summit in den mit Ausstellern aus den Bereichen Laminatboden und Parkett geführten Vorgesprächen über die geplante Neukonzeption nur ein untergeordnetes Thema. Daher wurde das Konzept aufgegeben. Auch insgesamt soll es auf der Domotex in Zukunft keine produktbezogenen Einzelkonzepte mehr geben. Stattdessen wurde für die nächste Domotex das übergreifende Leitthema „Unique Youniverse“ gewählt.

Parallel zu der neuen Hallenverteilung hat die Deutsche Messe AG ab der nächsten Domotex auch die Tagefolge geändert. Statt wie bislang von Samstag bis Dienstag wird die Bodenbelagsmesse damit künftig von Freitag bis Montag laufen. Durch das Vorziehen um einen Tag wird die Messe besser an die im nächsten Jahr vom 9. bis 12. Januar stattfindende Heimtextil in Frankfurt angebunden. Gleichzeitig wird in den ungeraden Jahren die Überschneidung mit der von Montag bis Samstag durchgeführten Bau in München auf einen Tag reduziert. Nach Einschätzung der Deutsche Messe AG könnte diese Terminänderung eventuell auch dazu beitragen, dass der insbesondere von Ausstellern aus den Bereichen elastische Bodenbeläge und Hartbodenbeläge praktizierte Wechsel zwischen Bau und Domotex sowie der daraus resultierende Zweijahresrhythmus einer Domotex-Beteiligung etwas aufgeweicht wird.

Verkaufte Fläche liegt weit über 100.000 m²

Die Deutsche Messe AG hatte Ausstellergruppen und Branchenverbände im Verlauf des Herbstes 2016 erstmals in Hintergrundgesprächen über den Stand der Planungen für die geplante Neukonzeption informiert. Am ersten Domotex-Messetag im Januar 2017 wurde das neue Messekonzept offiziell vorgestellt. Mit dem Ende der Messe war auch der Verkauf der Ausstellungsflächen für die nächste Domotex angelaufen. Ab Ende April wurden die ersten Flächen in den



Die Aussteller von Hartbodenbelägen finden sich auf der nächsten Domotex vor allem in den im Süden des Messegeländes liegenden Hallen 11, 12 und 13. (Grafik: Deutsche Messe)

Messen 2018/2019

09.01.-11.01.2018	International Builders' Show, Orlando/USA
09.01.-12.01.2018	Heimtextil, Frankfurt
12.01.-15.01.2018	Domotex, Hannover
15.01.-21.01.2018	IMM Cologne/Pure Architects, Köln
16.01.-20.01.2018	Swissbau, Basel/Schweiz
24.01.-27.01.2018	Timba+/Casa, Salzburg/Österreich
30.01.-01.02.2018	International Surface Event, Las Vegas/USA
30.01.-02.02.2018	Budma, Posen/Polen
06.02.-08.02.2018	ZOW, Bad Salzuflen
06.02.-08.02.2018	Surface Design Show, London/Großbritannien
06.02.-09.02.2018	Eurobois, Lyon/Frankreich
06.02.-09.02.2018	Fimma/Maderalia, Valencia/Spanien
08.02.-11.02.2018	Bauen+Wohnen, Salzburg/Österreich
12.02.-15.02.2018	Woodex, Teheran/Iran
20.02.-23.02.2018	Dach+Holz, Köln
20.02.-23.02.2018	Bautec, Berlin
22.02.-04.03.2018	Batibouw, Brüssel/Belgien
06.03.-08.03.2018	Ecobuild, London/Großbritannien
06.03.-09.03.2018	Meble Polska, Posen/Polen
07.03.-10.03.2018	Eurasia Window/Door, Istanbul/Türkei
07.03.-13.03.2018	Internationale Handwerksmesse, München
10.03.-18.03.2018	Wohnen & Interieur, Wien/Österreich
20.03.-22.03.2018	Tekhnodrev, St. Petersburg/Russland
20.03.-22.03.2018	Domotex Asia/Chinafloor, Shanghai/China
21.03.-23.03.2018	China Building Decoration Fair, Shanghai
21.03.-24.03.2018	Holz-Handwerk, Nürnberg
21.03.-24.03.2018	Fensterbau/Frontale, Nürnberg
28.03.-31.03.2018	CIFM/Interzum Guangzhou, Guangzhou/China
03.04.-06.04.2018	Batimat Russia, Moskau/Russland
11.04.-14.04.2017	Wood Flooring Expo, Phoenix/USA
17.04.-22.04.2018	Salone Internazionale del Mobile, Mailand
17.04.-22.04.2018	Eurocucina, Mailand/Italien
24.04.-27.04.2018	Domotex Turkey, Gaziantep/Türkei
08.05.-12.05.2018	Xylexpo, Mailand/Italien
30.05.-01.06.2018	Carrefour du Bois, Nantes/Frankreich
22.08.-25.08.2018	IWF, Atlanta/Georgia
04.09.-07.09.2018	ExpoDrev Russia, Krasnoyarsk/Russland
11.09.-14.09.2018	Drema/Furnica, Posen/Polen
11.09.- 14.09.2018	FMC China, Shanghai/China
12.09.-16.09.2018	Bife-Sim, Bukarest/Rumänien
16.09.-18.09.2018	The Flooring Show, Harrogate/Großbritannien
16.09.-20.09.2018	MOW, Bad Salzuflen
18.09.-20.09.2018	Heimtextil Russia, Moskau/Russland
18.09.-21.09.2018	Lesprom-Ural, Ekaterinburg/Russland
30.09.-03.10.2018	W18, Birmingham/Großbritannien
13.10.-17.10.2018	Intermob, Istanbul/Türkei
16.10.-19.10.2018	Sicam, Pordenone/Italien
21.10.-25.10.2018	Prowood, Gent/Belgien
22.10.-25.10.2018	Lesdrevmash, Moskau/Russland
14.01.-19.01.2019	Bau, München

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

Alle Angaben ohne Gewähr

neu verteilten Hallen zugewiesen. Aufgrund des frühen Vermarktungsstarts lagen die Flächenbuchungen nach Aussage der Deutsche Messe AG in den folgenden Monaten deutlich über dem Niveau der vergleichbaren Vorveranstaltung im Jahr 2016. Dieser Vorsprung konnte bis ins vierte Quartal hinein gehalten werden; die eigentlich erwartete Annäherung der Verkaufszahlen ist ausgeblieben.

Bis Anfang Oktober hat die Deutsche Messe AG damit nach eigenen Angaben eine Netto-Ausstellungsfläche von deutlich über 100.000 m² verkauft. Damit wird der zum gleichen Zeitpunkt erreichte Verkaufsstand für die von der Ausstellerstruktur her vergleichbaren Domotex 2016 um mehr als 10.000 m² übertroffen. Nach Ländern haben vor allem Aussteller aus der Türkei und dem Iran zu diesem Anstieg beigetragen. Die Türkei wird damit bezogen auf die Ausstellungsfläche ihre Position als zweitgrößte Ausstellernation nach Deutschland weiter ausbauen können. Auf den nächsten Plätzen folgen Indien, Belgien, China, Niederlande, Iran, Italien, Ägypten und die USA.

Von den Ausstellungsbereichen wurden die stärksten Zuwächse bei LVT/Designböden und maschinengefertigten Teppichen verzeichnet. Bei den Herstellern von Laminatboden und insbesondere von Parkett gibt es dagegen eine gewisse Zurückhaltung. Der Zuspruch scheint bislang zwischen den geraden Jahren mit dem bisherigen Wood Flooring Summit und den ungeraden Jahren mit der Bau-Konkurrenz zu liegen. Einzelne Laminatbodenhersteller, die in den letzten Jahren regelmäßig auf dem Wood Flooring Summit ausgestellt hatten, haben sich in diesem Jahr gegen eine Domotex-Beteiligung entschieden. Die Parador GmbH, Coesfeld, wird stattdessen vom 14. bis 17. Januar in Coesfeld eine Hausmesse durchführen. Die MeisterWerke Schulte GmbH, Rüthen-Meiste, wird im Januar ebenfalls nicht in Hannover vertreten sein. Dagegen werden mit der ter Hürne GmbH & Co KG, Südlohn, und der Kaindl Flooring GmbH, Wals/Österreich, wieder zwei Unternehmen auf die Domotex zurückkehren, die in den letzten Jahren nur

noch unregelmäßig ausgestellt hatten. Der Holzfußboden bzw. Parkettbereich scheint für die Domotex weiter schwierig zu bleiben. Zahlreiche Hersteller scheinen vorerst abwarten zu wollen, wie das neue Konzept ankommt. Damit haben sich für die nächste Domotex wie in den Vorjahren vor allem international tätige, exportorientierte Unternehmen angemeldet. Verschiedene Unternehmen, insbesondere aus der italienischen Parkettindustrie, haben sich zunächst für eine Beteiligung an der Sonderausstellung in der Halle 9 entschieden.

Über 1.400 Aussteller und 40.000 Besucher

Mit dem bisherigen Buchungsstand will die Deutsche Messe AG auf der nächsten Domotex erneut auf über 1.400 Aussteller aus rund 60 Ländern kommen. Der Anstieg der Ausstellungsfläche wird damit in erster Linie über eine Vergrößerung der durchschnittlichen Standflächen erreicht. Die Besucherzahl soll über 40.000 liegen. Die größten Stände werden im Bereich Hartbodenbeläge voraussichtlich von der Beaulieu International Group (BIG), Waregem/Belgien, in Halle 12 und der Balta Group, Sint-Baafs-Vijve/Belgien, in Halle 11 belegt. Beide Unternehmen werden mit ihrem relativ breiten Angebotsprogramm auf jeweils über 1.500 m² kommen. In der Halle 12 wird zudem die Unilin bvba, Wielsbeke/Belgien, auf rund 800 m² ausstellen. Die wie Unilin zu dem US-amerikanischen Bodenbelagskonzern Mohawk Industries Inc., Calhoun/Georgia, gehörende International Vinyl Company N.V. (IVC Group), Avelgem/Belgien, die in den letzten Jahren jeweils einen separaten Stand belegt hatte, wird zugunsten der ebenfalls im Januar geplanten Eröffnung des neuen LVT-Werkes dagegen auf die nächste Domotex verzichten. Die ebenfalls in der Halle 12 platzierten Unternehmensgruppen Classen, Kaisersesch, und Swiss Krono Group haben ihre Flächen gegenüber den letzten Beteiligungen auf rund 500 m² vergrößert. In der Halle 12 sind zudem die Egger-Gruppe auf rund 340 m², ter Hürne mit rund 200 m² und Kaindl Flooring mit rund 120 m² zu finden.

Die Windmöller Flooring Products GmbH (WFP), Augustdorf, hat sich dagegen für eine Beteiligung an der Framing Trends-Sonderausstellung in Halle 9 entschieden und wird dort mit rund 500 m² einen der größten Stände belegen. Die Classen-Gruppe hat zusätzlich zu dem Stand in Halle 12 auch eine Sonderfläche in Halle 9 gebucht. Aus der Laminatbodenindustrie wird zudem die spanische Faus International Flooring S.L.U., Real de Gania, in der Halle 9 vertreten sein. Mit den portugiesischen Herstellern Corticeira Amorim SGPS S.A. (Mozelos) und Corkart Industria de Cortiça Lda. (Vendas), der KWG GmbH (Schönau bei Heidelberg) und Ziro (Kenzingen) sowie der Li & Co AG (Müstair/Schweiz) haben sich zudem mehrere Anbieter von Korkbodenbelägen für die Halle 9 entschieden. Aus dem LVT-Bereich wird unter anderem die Objectflor Art und Design Belags GmbH, Köln, in Halle 9 ausstellen, aus der Parkettindustrie zum Beispiel die Georg Gunreben GmbH & Co. KG, Strullendorf.

Neben Unilin, Classen, der Swiss Krono Group, Egger, ter Hürne und Kaindl Flooring werden sich in der Halle 12 noch weitere Laminatbodenhersteller finden. Aus Deutschland kommen zum Beispiel die BHK Holz- und Kunststoff KG H. Kottmann (Büren), die Falquon GmbH (Pritzwalk) und die Holz Dammers Moers GmbH (HDM, Moers). Die türkische Laminatbodenindustrie wird wie auf der letzten Domotex mit den drei Unternehmen AGT Agac San. ve. Tic. A.S. (Antalya), Kastamonu Entegre Agac San. ve Tic. A.S. (Istanbul) und Vezirköprü Orman Urunleri Ve Kagit San. A.S. (Sefaköy-Küçükçekmece) vertreten sein. Weitere europäische Laminatbodenhersteller in Halle 12 sind der zur Strub/Alsapan-Gruppe (Marlenheim/Frankreich) gehörende Bereich Alsapan Flooring, die Rezult Ukraine LLC (Kiew/Ukraine) und die Alfa Wood Nevrokopi S.A. (Kato Nevrokopi/Griechenland).

Außereuropäische Aussteller aus dem Laminatbodenbereich sind unter anderem die KDF Unideco Co. Ltd., (Asan/Südkorea), die Greenlam Industries Ltd. (New Delhi/Indien) sowie die chinesischen Hersteller Jiangsu Beier Decoration Materials Co. Ltd. (Changzhou) und Jiangsu Kentier Wood Co. Ltd. (Danyang/Provinz Jiangsu). Die Lamett Europe Europe N.V., Deerlijk/Belgien, wird in Halle 12 unter anderem Laminat- und Holzboden sowie LVT aus der Produktion des verbundenen Unternehmens Creative Flooring Solutions Holdings Ltd. (CFL), Shanghai, ausstellen. Mit der seit Dezember 2016 zur Shaw Industries Inc. gehörenden US Floors Inc., beide Dalton/Georgia, wird auch ein größerer Hersteller von WPC-Belägen in Halle 12 vertreten sein. In Halle 12 findet sich zudem der Stand des Technologieunternehmens Välinge Innovation AB, Viken/Schweden.

Den Produktbereichen Parkett und Holzfußboden sind in Halle 12 unter anderem die Unternehmen HocoHolz Hofstetter & Co. Holzindustrie GmbH (Eggenfelden), F. W. Barth & Co. GmbH (Korschenbroich), Baltic Wood S.A. (Jaslo/Polen) und Coswick Hardwood Inc. (Oakville/Ontario) zugeordnet. Mit der Decospan N.V. (Menen/Belgien) und der Golvabia AB (Anderstorp/Schweden) sind in Halle 12 auch zwei Furnierbodenhersteller vertreten; aus der Korkbodenbranche kommt die Granorte Revestimentos de Cortiça Lda., Rio Meão/Portugal.

In der Halle 13 werden aus dem Bereich Parkett und Holzfußboden unter anderem die Unternehmen Heinr. Krüger+Sohn GmbH & Co. KG (HKS, Münster), Flamingo Parket B.V. (Barneveld/Niederlande), Panaget S.A.S. (Bourgbarré/Frankreich), Pan Parket d.o.o. (Cacinci/Kroatien), PlyQuet Holzimport GmbH (Bremen), Preverco Inc. (St-Augustin-de-Desmaures/Québec), Spacva d.d. (Vincovci/Kroatien), Stile Società Cooperativa (Citta di Catello/Italien) und We are Wood Holzagentur GmbH (Hamburg) ausstellen.

Die größten Aussteller aus dem Leisten- und Profilbereich sind die Döllken Weimar GmbH, Nohra, in Halle 12 und die jeweils in Halle 13 platzierten Unternehmen Neuhofer Holz GmbH (Zell am Moos/Österreich), Karl Pedross AG (Latsch/Südtirol), Sörnsen Holzleisten GmbH (Süderbrarup), Küberit Profile Systems GmbH & Co. KG (Lüdenscheid) und Sondermann Profile GmbH (Sonpro, Drolshagen). □

Vorhersagen für die nächsten Jahre wurden bei den letzten Konferenzen korrigiert

Euroconstruct prognostiziert bis 2019 weiteren Anstieg des Wohnungsbaus

Die nach einem längeren Rückgang im vergangenen Jahr eingetretene Erholung des europäischen Wohnungsbaus soll sich in diesem und im nächsten Jahr noch verstärken.

Das europäische Bauforschungsnetzwerk Euroconstruct hat auf seiner Sommerkonferenz am 9. Juni 2017 in Amsterdam für das laufende Jahr in den 19 Euroconstruct-Ländern die Fertigstellung von insgesamt 1,585 (2016: 1,424) Mio Wohnungen in neu errichteten Wohngebäuden (Ein-, Zwei- und Mehrfamilienhäuser) prognostiziert. Der im Vergleich zur letztjährigen Vorhersage deutlich nach unten korrigierte Vorjahreswert würde damit um 11,3 % übertroffen. Der Aufwärtstrend soll sich auch in den kommenden zwei Jahren mit geringer werdenden Zuwachsraten fortsetzen. 2018 rechnet Euroconstruct mit einem Plus von 6,0 % auf 1,680 Mio Wohnungsfertigstellungen, 2019 sollen dann 1,746 Mio Einheiten erreicht werden. Ausgehend von diesen Zahlen errechnet sich für den Zeitraum 2016 bis 2019 ein kumulierter Anstieg von 22,6 %.

Beim Vergleich der Euroconstruct-Prognosen aus aufeinanderfolgenden Konferenzen ist allerdings zu beachten, dass die Werte für die Vorjahre zum Teil deutlich korrigiert werden. So hatte das Netzwerk auf der am 10. Juni in Dublin/Irland durchgeführten Sommerkonferenz die Prognosen deutlich nach oben korrigiert und für das Jahr 2015 einen Anstieg auf 1,428 (2014: 1,418) Mio Fertigstellungen vorhergesagt. 2016 sollten 1,537 Mio Einheiten fertig gestellt werden. Für die Jahre 2017 und 2018 waren bereits 1,620 Mio Einheiten bzw. 1,682 Mio Einheiten angenommen worden. Parallel zu der Anhebung der Vorhersagewerte hatte Euroconstruct nach Dublin auch die Zahlen für das Jahr 2013 korrigiert.

Euroconstruct-Länder: Fertigstellungen im Wohnungsbau*

(in 1.000 Einh.)	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Belgien	47,9	42,7	46,4	42,1	42,3	47,1	49,9	45,1	46,9	44,5	47,9
Dänemark	18,0	9,0	12,0	14,5	13,5	14,0	14,6	18,1	22,0	24,0	26,5
Deutschland	136,5	140,1	161,2	176,6	188,4	216,1	216,7	235,7	265,0	275,0	285,0
Finnland	22,2	24,4	31,7	31,4	30,6	28,2	28,5	30,7	37,0	32,5	31,0
Frankreich	357,0	316,0	336,0	360,0	320,0	413,6	359,1	335,1	375,0	400,0	420,1
Großbritannien	142,3	125,8	134,5	136,2	130,0	139,3	165,3	162,0	169,0	178,0	181,0
Irland	18,0	8,5	6,5	5,0	5,2	8,8	12,7	14,9	16,0	20,0	26,0
Italien	244,3	190,3	158,8	133,9	118,6	103,6	86,2	81,6	80,6	81,8	83,8
Niederlande	83,0	56,0	57,7	52,0	51,2	45,0	48,4	53,9	64,0	66,0	68,0
Norwegen	21,8	17,8	21,1	26,3	28,5	28,1	28,3	28,5	36,4	36,6	34,9
Österreich	42,8	39,7	38,4	40,1	40,8	42,5	46,2	48,3	50,4	52,5	53,5
Portugal	60,1	43,3	31,0	27,8	20,7	10,3	6,7	6,7	8,0	10,1	13,1
Schweden	20,3	20,7	28,2	27,0	25,2	35,7	42,3	53,1	64,4	74,4	74,1
Schweiz	39,7	43,3	45,7	41,6	46,3	48,4	52,8	53,2	53,5	53,9	54,1
Spanien	387,1	257,0	167,0	120,2	64,8	46,8	45,2	40,1	60,0	75,0	80,0
EC-15	**1.641,0**	**1.334,6**	**1.276,2**	**1.234,7**	**1.126,1**	**1.227,6**	**1.202,9**	**1.207,1**	**1.348,9**	**1.424,3**	**1.478,9**
Polen	160,0	135,7	131,1	152,4	145,4	143,2	147,8	163,4	175,0	185,0	190,0
Slowakei	18,8	17,1	14,6	15,3	15,1	14,9	15,5	15,7	17,6	16,9	15,8
Tschechien	38,5	36,5	28,6	29,4	25,2	24,0	25,1	27,4	28,4	29,2	31,2
Ungarn	32,0	20,8	12,5	10,6	7,3	8,4	7,6	10,0	15,0	25,0	30,0
EC-4	**249,3**	**210,1**	**186,9**	**207,7**	**193,0**	**190,5**	**196,0**	**216,5**	**236,0**	**256,1**	**267,0**
Gesamt	**1.890,3**	**1.544,7**	**1.463,1**	**1.442,4**	**1.319,1**	**1.418,1**	**1.398,9**	**1.423,6**	**1.584,9**	**1.680,4**	**1.745,9**

*: Fertig gestellte Wohnungen in neu errichteten Wohngebäuden
2015 und 2016 laut amtlicher Statistik; 2017-2019 revidierte Prognosewerte

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

Auf der Winterkonferenz am 25. November 2016 in Barcelona waren die Prognosen allerdings größtenteils wieder zurückgenommen worden. Lediglich der Wert für das Jahr 2015 wurde nochmals leicht auf 1,437 Mio Einheiten angehoben. Für das Jahr 2016 wurde noch die Fertigstellung von 1,470 Mio Wohnungen angenommen, womit die vorherige Prognose um 67.000 Einheiten reduziert wurde. Die Annahmen für die Jahre 2017 und 2018 wurden nur um 50.000 auf 1,570 Mio Einheiten bzw. um 30.000 auf 1,653 Mio Einheiten zurückgenommen. Parallel dazu wurde für das Jahr 2019 eine neue Prognose von 1,703 Mio Einheiten abgegeben.

Diese geänderten Vorhersagen wurden auf der aktuellen Konferenz aber ebenfalls nicht bestätigt. Die Wohnungsfertigstellungen für 2015 bis 2018 wurden weiter reduziert; im Schnitt lagen die Änderungen zwischen 15.000 und 46.000 Einheiten. Der zuvor angehobene Ausgangswert für das Jahr 2015 wurde wieder zurückgenommen und liegt mit 1,399 Mio Einheiten noch unter der bislang niedrigsten Prognose. Der Wert für 2016 wurde um 46.000 Einheiten reduziert; bei den Jahren 2017 (+15.000 Einheiten) bzw. 2018 (+27.000 Einheiten) sind die Änderungen nicht ganz so stark ausgefallen. Die Prognose für das Jahre 2019 wurde dagegen im Vergleich zu der Winterkonferenz um 43.000 Einheiten angehoben.

Zu der im laufenden Jahr erwarteten Steigerung sollen mit Ausnahme von Italien, wo nach deutlich stärkeren Einbußen in den Vorjahren nochmals ein leichtes Minus erwartet wird, alle Länder beitragen. In elf der 19 betrachteten Länder sollen die Zuwachsraten zweistellig ausfallen, davon sollen sie in sechs Ländern über 20 % liegen. Die höchsten Zuwächse werden für Ungarn (+50,0 %) und für Spanien (+49,6 %) vorhergesagt. Die größten Einzelmärkte werden laut der aktuellen Euroconstruct-Prognose die Länder Frankreich (+11,9 % auf 375.000 Einheiten), Deutschland (+12,4 % auf 265.000 Einheiten), Polen (+7,1 % auf 175.000 Einheiten) und Großbritannien (4,3 % auf 169.000 Einheiten). Mit insgesamt 984.000 Wohnungen würden laut Euroconstruct über 60 % der gesamten Fertigstellungen auf diese vier Länder entfallen. Die 15 westeuropäischen Euroconstruct-Länder sollen sich mit einem Plus von 11,7 % auf 1,349 (1,207) Mio Einheiten etwas besser entwickeln als die vier osteuropäischen Länder, für die ein Anstieg von 9,0 % auf 236.000 (216.500) vorhergesagt wird.

Während sich die Entwicklung in den einzelnen Ländern in den letzten zwei Jahren aneinander angeglichen hat, werden die Unterschiede im kommenden Jahr voraussichtlich wieder etwas zunehmen. Rückgänge werden in Finnland (-12,2 %), Belgien (-5,1 %) und der Slowakei (-4,0 %) erwartet. Alle anderen Länder sollen mit Zuwachsraten zwischen 0,5 % und 66,7 % zulegen. Der stärkste Anstieg wird erneut für Ungarn vorhergesagt. Im Jahr 2019 soll sich dann Irland an die Spitze setzen. Zweistellige Steigerungsraten nimmt Euroconstruct im Jahr 2019 nur noch für vier Länder an. Rückgänge könnte es in Finnland, Norwegen, Schweden und der Slowakei geben. □

Gesamt-Genehmigungszahlen sind in sieben Monaten unter Vorjahreswerten geblieben

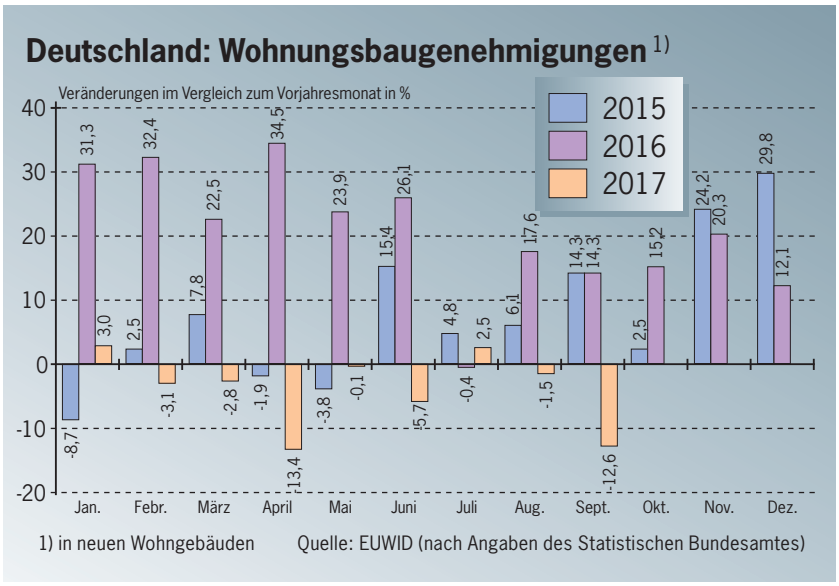
Wohnungsbaugenehmigungen verschieben sich in den Bereich Mehrfamilienhäuser

Nach einem kontinuierlichen Anstieg von dem im Jahr 2008 erreichten Tiefpunkt bis ins Jahr 2016 haben sich die Wohnungsbaugenehmigungen in Deutschland im Verlauf der letzten Monate wieder eher rückläufig entwickelt.

Im bisherigen Jahresverlauf sind die Genehmigungen für Wohnungen in neuen Wohngebäuden in sieben von neun Monaten unter den Vorjahreswerten geblieben. In vier Fällen haben die Genehmigungszahlen auch gegenüber dem Vormonat nachgegeben. Die stärksten Einbußen gegenüber dem Vorjahr hat es im April (-13,4 %) und im September (-12,6 %) gegeben. Die im Januar (+3,0 %) und Juli (+2,5 %) erreichten Zuwächse fielen zudem im Schnitt geringer aus als die in den anderen Monaten verzeichneten Einbußen.

2016 waren die Wohnungsbaugenehmigungen dagegen in elf Monaten deutlich zweistellig gestiegen. Im ersten Halbjahr hatten die Steigerungsraten durchgehend über 20 % gelegen. Im zweiten Halbjahr schwankten die Zuwächse zwischen 10 % und 20 %; lediglich im Juli war der Vorjahreswert um 0,4 % verfehlt worden. Auch 2015 war von den Veränderungsraten deutlich besser ausgefallen als dieses Jahr.

In den ersten neun Monaten des laufenden Jahres wurden in Deutschland nach Angaben des Statistischen Bundesamtes, Wiesbaden, insgesamt 221.910 (Jan.-Sept. 2016: 232.516) Wohnungen in neuen Wohngebäuden genehmigt. Auf neue Ein-/Zweifamilienhäuser entfielen bis Ende September 86.024 (90.275) Wohnungsbaugenehmigungen; für Mehrfamilienhäuser wurden im gleichen Zeitraum 125.014 (123.854) Genehmigungen erteilt. Die Differenz zur Gesamtsumme erklärt sich aus den Genehmigungen in anderen Gebäudetypen; die Genehmigungen für den Einbau von Wohnungen in Bestandsgebäuden sind in diesen Zahlen ebenfalls nicht berücksichtigt. Die Gesamtgenehmigungen sind bis Ende September damit um 4,6 % unter dem Vorjahreswert geblieben. Bei Ein-/Zweifamilienhäusern gab es einen vergleichbaren Rückgang von 4,7 %, während die Genehmigungen für Wohnungen in Mehrfamilienhäusern um 1 % gestiegen sind.



Falls sich die rückläufige Entwicklung der letzten Monate auch im vierten Quartal fortgesetzt hat, werden die Genehmigungen im laufenden Jahr wohl wieder unter 300.000 Wohnungen bleiben. Mit 316.588 (2015: 264.346) Wohnungen war diese Marke im vergangenen Jahr erstmals wieder seit dem Jahr 2000 (304.416 Wohnungen) überschritten worden. Nach einem Rückgang in den Jahren 2001 (256.627) und 2002 (243.248) hatten die Genehmigungszahlen im Jahr 2003 nochmals auf 263.348 angezogen, bevor sie in den folgenden Jahren immer stärker nachgegeben hatten. Im Jahr 2007 war die Zahl der Genehmigungen mit 157.139 Wohnungen erstmals deutlich unter die 200.000-Marke gefallen. 2008 war dann mit 148.275 Wohnungen der niedrigste Stand erreicht worden. Die Gesamtzahl hatte sich auf 88.307 Wohnungen in Ein-/Zweifamilienhäusern und 58.535 Wohnungen in Mehrfamilienhäusern verteilt.

Damit hatten sich die Wohnungsbaugenehmigungen in Deutschland innerhalb von acht Jahren mehr als halbiert. Mit dem in den folgenden Jahren erreichten Anstieg konnten sie auch innerhalb von acht Jahren wieder verdoppelt werden. 2011 waren erstmals wieder über 200.000 Wohnungen genehmigt worden, die Marke von 250.000 Wohnungen wurde allerdings erst wieder im Jahr 2015 überschritten

Der Anteil der Wohnungen in Ein-/Zweifamilienhäusern an der Gesamtzahl der für Wohnhäuser erteilten Genehmigungen ist über die letzten eineinhalb Jahrzehnte schrittweise zurückgegangen. Im Jahr 2000 hatte sich dieser Anteil noch auf 66,2 % belaufen. 2008 lag er bei 60,1 %, im vergangenen Jahr war er mit 40,5 % bereits deutlich unter der 50 %-Marke geblieben. Im Neunmonatszeitraum des laufenden Jahres hat sich der Ein-/Zweifamilienhausanteil mit 40,8 % nur noch wenig verändert. □

Holzbauanteil am japanischen Wohnungsbau ist im Jahr 2016 auf 56,4 % gestiegen

US-amerikanische Housing Starts haben in den letzten Monaten leicht nachgegeben

Ähnlich wie in Europa hat sich der Wohnungsbau auch in anderen Ländern in den letzten Jahren wieder schrittweise erholt.

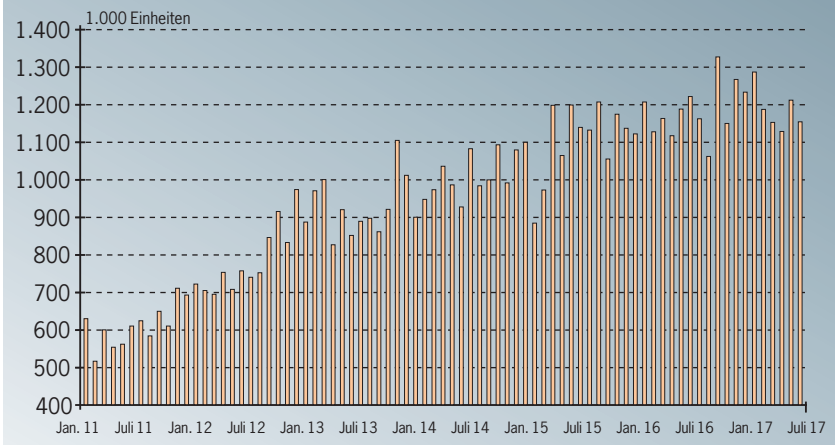
Der in den USA beobachtete Aufwärtstrend hat sich im Verlauf der letzten zwei Jahre allerdings zunehmend abgeflacht, in den letzten Monaten haben sich die Housing Starts sogar wieder leicht rückläufig entwickelt. In Japan waren die Housing Starts nach dem Einbruch im Jahr 2009 bis zum Jahr 2013 immer stärker angestiegen. Nach einem erneuten Rückgang im Jahr 2014 hat sich der Aufwärtstrend seither wieder fortgesetzt.

Die US-amerikanischen Housing Starts sind laut der monatlich vom US Census Bureau erstellten Statistik im Zwölfmonatszeitraum bis einschließlich September 2017 saisonbereinigt auf 1,135 Mio Einheiten zurückgegangen. Für Oktober wird wieder ein Anstieg auf insgesamt 1,290 Mio Einheiten prognostiziert. Die in den zwölf Monaten bis Oktober 2016 erreichten 1,328 Mio Housing Starts, der höchste Wert der letzten Jahre, wird allerdings noch immer verfehlt. Bis November 2016 waren die Housing Starts auf 1,149 Mio Einheiten zurückgegangen. Die Zwölfmonatszeiträume bis Dezember, Januar und Februar hatten dann wieder Werte um 1,250 Mio Einheiten gebracht. Seither lagen die jeweils über zwölf Monate ermittelten saisonbereinigten Housing Starts mit Ausnahme des Monats Juni (1,217 Mio Einheiten) durchgehend unter der Marke von 1,2 Mio Einheiten. Der bislang niedrigste Wert in diesem Jahr war im Mai mit 1,129 Mio Einheiten erreicht worden. Der September ist der zweitschwächste Monat.

Die US-amerikanischen Baugenehmigungen haben im bisherigen Jahresverlauf ebenfalls leicht nachgegeben; die Rückgänge gegenüber den Vormonaten fielen aber deutlich geringer aus als bei den Housing Starts. Im Zwölfmonatszeitraum bis September 2017 wurden insgesamt 1,225 Mio Genehmigungen für den Wohnungsbau erteilt.

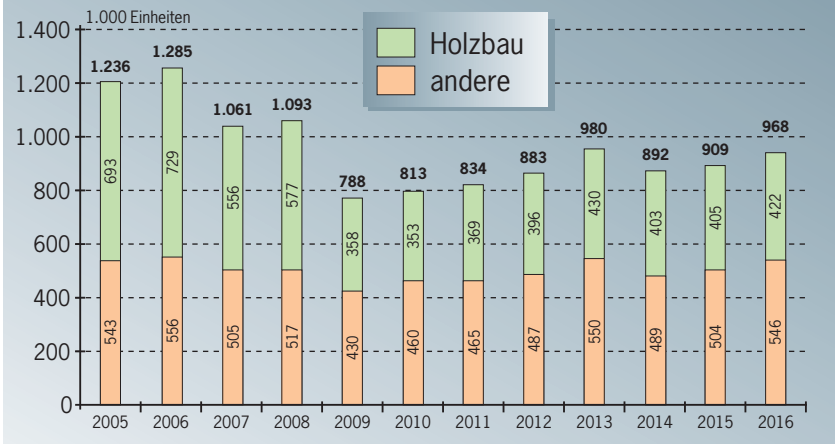
Die japanischen Housing Starts sind laut einer Präsentation des OSB-Herstellers Norbord Inc., Toronoto/Ontario, im Gesamtjahr 2016 wieder auf 968.000 (2015: 909.000) Einheiten gestiegen und haben den Vorjahreswert damit um 6,5 % übertroffen. Die für 2013 ausgewiesenen 980.000 Einheiten wurden nur noch knapp verfehlt. Parallel dazu hat sich der Anteil des Holzbaus am japanischen Wohnungsbau wieder leicht erhöht. Mit 546.000 (504.000) Einheiten entfielen im vergangenen Jahr 56,4 (55,4) % der Wohnungsbaubeginne auf die in Japan noch immer von Sperrholz dominierten Holzbauweisen. □

USA: Entwicklung der Housing Starts



Quelle: Louisiana-Pacific (nach Angaben des US Census Bureau)

Japan: Entwicklung der Housing Starts



Quelle: Norbord (nach Angaben des japanischen Infrastrukturministeriums)

BHB-Verband hält für das Gesamtjahr 2017 weiterhin ein Plus von 1,3 % für möglich

Umsatz des deutschen Baumarkthandels zweimal in Folge leicht zurückgegangen

Der Gesamtbruttoumsatz der deutschen Bau- und Heimwerkermärkte ist auch im dritten Quartal 2017 leicht unter dem Vorjahreswert geblieben.

Laut der vom Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten (BHB), Köln, quartalsweise erstellten Statistik, die seit dem Jahreswechsel 2013/2014 aus dem Total Store Reporting der Gesellschaft für Konsumforschung SE (GfK), Nürnberg, abgeleitet wird, war der Branchenumsatz im ersten Quartal um 5,4 % auf 4,044 (Jan.-März 2016: 3,837) Mrd € gestiegen. Das flächenbereinigte Wachstum war mit einem Plus von 5,3 % ähnlich hoch ausgefallen. Im zweiten Quartal hatte es dagegen einen Umsatzrückgang von 1,1 % auf 5,55 (April-Juni 2016: 5,61) Mrd € gegeben; flächenbereinigt war der Vorjahreswert um 1,3 % verfehlt worden. Für das dritte Quartal haben BHB und GfK ein Minus von 0,8 % auf 4,61 (Juli-Sept. 2016: 4,65) Mrd € ermittelt. Auf bereinigter Fläche ist der Umsatz um 1,4 % zurückgegangen.

Die leichten Einbußen im zweiten und dritten Quartal können allerdings noch immer durch das im ersten Quartal erreichte Wachstum ausgeglichen werden. Für den Neunmonatszeitraum ergibt sich damit eine Umsatzsteigerung von 0,8 % auf 14,20 (Jan.-Sept. 2016: 14,09) Mrd €; flächenbereinigt wurde der Vorjahreswert um 0,5 % übertroffen.

Für das Gesamtjahr hält der BHB trotz der schwächeren Entwicklung im zweiten und dritten Quartal an seiner zu Jahresbeginn abgegebenen Prognose fest. Der Branchenumsatz soll demnach um 1,3 % steigen; flächenbereinigt wird ein Wachstum von 1,0 % angestrebt.

März, April, Mai waren die stärksten Monate

Im bisherigen Jahresverlauf waren der März mit 1,81 Mrd € (+15,4 %), der April mit 1,84 Mrd € (-7,1 %) und der Mai mit 1,98 Mrd € (+0,3 %) die umsatzstärksten Monate. Im April und Mai hatte die Baumarktbranche aus Sicht des BHB allerdings mit ungünstigen Witterungsbedingungen zu kämpfen. Darüber hinaus war im April die Zahl der Verkaufstage geringer als im Vorjahr, in dem die Osterfeiertage bereits auf Ende März gefallen waren. Auch im dritten Quartal wurde die Nachfrage bei den Baumarktkunden nach Einschätzung des BHB durch die überdurchschnittlich hohen Niederschläge beeinträchtigt. Im Juli musste ein Umsatzrückgang um -0,8 % auf 1,63 Mrd € und im August um -2,7 % auf 1,54 Mrd € hingenommen werden. Der September lag mit 1,44 Mrd € hingegen leicht über dem Vorjahresmonat.

Die höchsten absoluten Umsätze wurden im Neunmonatszeitraum mit den Warengruppen Bauchemie/Baumaterial (1,45 Mrd €), Sanitär- und Heizungswaren (1,27 Mrd €), Gartenausstattung (1,09 Mrd €), Anstrichmittel/Malerzubehör (977,0 Mio €) und Werkzeuge/Maschinen/Werkstattausstattung (940,4 Mio €) erwirtschaftet. Mit den verschiedenen Gartensortimenten hat der Baumarkthandel einen Gesamtumsatz in Höhe von 3,64 Mrd € erzielt, was einem Anteil von 25,6 % des Branchenumsatzes entspricht.

Im Hinblick auf die Entwicklung der einzelnen Sortimente konnten die größten Umsatzzuwächse im Vergleich zum Vorjahreszeitraum in den Warengruppen Lebend Grün (+4,9 %), Bauchemie/Baumaterialen (+3,4 %), Werkzeuge/Maschinen/Werkstattausstattung (+3,4 %) und Sanitär- und Heizungswaren (+3,1 %) erreicht werden. Deutliche Umsatzrückgänge gab es dagegen in den Waren-

Der Umsatz des deutschen Baumarkthandels ist im zweiten und dritten Quartal im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 1,1 % bzw. um 0,8 % zurückgegangen. Das erste Quartal war dagegen mit einem Plus von 5,4 % abgeschlossen worden. (Foto: EUWID)

gruppen Gartenmöbel (-10,4 %) und Wohnen/Dekoration (-6,6 %).

Zuwachsraten hatten 2016 abgenommen

Bereits im vergangenen Jahr hatten sich die einzelnen Monate wegen des wechselhaften Witterungsverlaufs stark unterschiedlich entwickelt. Darüber hinaus hatte es damals auch größere regionale Unterschiede gegeben. Die stärksten Monate waren Februar (+6,8 %, flächenbereinigt +5,8 %), Mai (+4,8 % bzw. +3,9 %), August (+4,6 % bzw. +3,4 %) und April (+4,3 % bzw. +3,4 %). Nach der leicht rückläufigen Entwicklung im Januar und den Zuwächsen im Februar hatten die im Vorjahresvergleich erreichten Zuwachsraten im Jahresverlauf tendenziell abgenommen. Im ersten Quartal war mit dem leichten Rückgang im Januar und dem stärkeren Minus im März ein Umsatzrückgang von 0,7 % verzeichnet worden. Das zweite (+3,0 %) und dritte Quartal (+2,9 %) fielen deutlich besser aus. Im vierten Quartal lag der Branchenumsatz knapp über dem Vorjahresniveau (+0,2 %). Für das Gesamtjahr hatte sich damit eine Umsatzsteigerung von 1,5 % auf 18,24 Mrd € ergeben. Flächenbereinigt wurde noch ein Plus von 0,8 % erreicht.

2014 war der Branchenumsatz um 6,5 % auf 17,6 Mrd € zurückgegangen, flächenbereinigt hatte es dagegen ein Plus von 5,8 % gegeben. Diese gegenläufige Entwicklung war auf die Insolvenz der Praktiker/Max Bahr-Gruppe zurückzuführen, die über die Neueröffnung übernommener Standorte bis ins Jahr 2015 nachgewirkt hatte. Für 2015 hatte der BHB ein Umsatzplus von 2,4 % auf 17,9 Mrd € ausgewiesen (flächenbereinigt +0,2 %).

DIY-Umsatz mit Holz ist 2016 zurückgegangen

Laut dem Total Store Reporting der GfK hatte die deutsche Baumarktbranche im Gesamtjahr 2016 in 15 der 21 separat erfassten Sortimentsbereiche Umsatzzuwächse erreicht. Die höchsten Zuwächse waren in den Bereichen Wand/Boden (+4,3 %), Gartengeräte, Be- und Entwässerung (+4,1 %), Lebend Grün (+3,9 %), Werkzeuge/Maschinen/Werkzeugausstattung (+3,8 %), Sanitärinstallation/Heizung/Zubehör (+3,3 %) und Bauelemente (+3,2 %) erreicht worden. Der Bereich Bauchemie/Baumaterial lag um 2,3 % über dem Vorjahreswert, im Bereich Möbel gab es ein Plus von 1,8 %. Der Umsatz im Bereich Holz, der 2015 noch um 2,9 % zugelegt hatte, ist dagegen um 1,2 % zurückgegangen. Umsatzeinbußen gab es zudem in den Sortimentsbereichen Anstrichmittel/Malerzubehör (-0,6 %), Gartenmöbel (-2,4 %), Haushaltswaren/-güter (-7,0 %) und Wohnen/Deko (-8,0 %). Der geringere Gartenmöbelumsatz wurde vom BHB vor allem mit den ungünstigen Witterungsbedingungen begründet. Zu dem Rückgang bei Haushaltswaren hat laut BHB vor allem die zunehmende Konkurrenz von anderen Vertriebsformen, zum Beispiel über Aktionen bei den Discountern, beigetragen.

Die umsatzstärksten Sortimentsgruppen waren im vergangenen Jahr Bauchemie/Baumaterial mit einem Anteil von 9,6 % am Branchenumsatz, Sanitärinstallation/Heizung/Zubehör (9,6 %) und Werkzeuge/Maschinen/Werkzeugausstattung (6,7 %). Die fünf von der GfK separat erfassten Gartensortimente steuerten zusammen 22,4 % zum Branchenumsatz bei. Auf den Bereich Wand/Boden entfielen 5,5 %, auf Holz 4,5 %, auf Bauelemente 2,7 %, auf Möbel 2,3 % und auf Wohnen/Deko 2,3 %.

Zahl der Standorte hat sich wieder stabilisiert

Der Wegfall der Praktiker/Max Bahr-Gruppe hatte vor allem in den Jahren 2012 bis 2014 zu einer deutlichen Reduzierung der Baumarktstandorte in Deutschland geführt; innerhalb dieses Zeitraums waren nach den vom BHB zusammengestellten Zahlen netto über 300 Filialen aus dem Markt ausgeschieden. Seither hat sich die Zahl der Baumärkte nur noch wenig verändert. 2014 gab es 2.118 Standorte, 2015 waren es 2.134 und 2016 wieder 2.118. Die Gesamtverkaufsfläche hat im gleichen Zeitraum etwas stärker geschwankt (2014: 13,032 Mio m², 2015: 13,300 Mio m², 2016: 13,250 Mio m²).

Generell hält der Trend zu größeren Standortflächen weiter an, was unter anderem auf den Ausbau kleinerer Filialen bzw. deren Ersetzung durch größere Märkte an besseren Standorten sowie die Erweiterung von Baumärkten um Gartenbereiche zurückzuführen ist. Die deutsche DIY-Branche ist aus Sicht des BHB noch immer nur wenig konsolidiert. Mit dem wachsenden Onlinegeschäft, dem damit verbundenen Eintritt neuer Wettbewerber aus Bereichen außerhalb der DIY-Branche sowie den für den Aufbau von E-Commerce-Aktivitäten erforderlichen Investitionen wird der Konsolidierungsdruck aber weiter zunehmen. □

Slight decline in revenues from German DIY centres for the second time in a row

Germany's DIY shops ended the third quarter of 2017 with another minor fall in total gross revenues compared with the same stretch last year. Quarterly statistics drawn up by the industry association BHB that have been derived from total store reporting by GfK indicate that industry revenues rose 5.4% to €4.044bn (Jan.-March 2016: 3.837bn) in the first quarter. On a like-for-like basis, revenues increased by a similar sum of 5.3%. By contrast, the second quarter produced a 1.1% decline in revenues to €5.55bn (April-June 2016: 5.61bn); on a like-for-like basis, revenues were 1.3% lower than in the same period in 2016. BHB and GfK reported a 0.8% dip in third-quarter revenues to €4.61bn (July-Sept. 2016: 4.65bn). Same-store revenues slipped 1.4%. The nine-month period saw an 0.8% improvement in turnover to €14.20bn (Jan.-Sept. 2016: 14.09bn); on a like-for-like basis, revenues were up 0.5%. Despite a weaker performance in the second and third quarters, BHB is sticking to the forecast made at the start of the year of a 1.3% growth in industry revenues. On a same-store basis, the association anticipates a 1.0% improvement.

Betriebsvergleich des GD Holz weist bis Ende September Umsatzsteigerung um 2,7 % aus

Umsatztrend im deutschen Holzhandel hat sich im dritten Quartal doch wieder gedreht

In den ersten neun Monaten des laufenden Jahres ist der Umsatz des deutschen Holzhandels laut dem monatlichen Betriebsvergleich des Gesamtverbands Deutscher Holzhandel (GD Holz), Berlin, im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 2,7 % gestiegen.

(Foto: EUWID)

Damit hat sich der Umsatztrend wieder gedreht. Für das erste Quartal hatte der GD Holz ein Umsatzplus von 3 % ermittelt. Mit einem schwächeren Verlauf im zweiten Quartal, der zum Teil allerdings auf kalendarische Einflüsse zurückzuführen war, war der Zuwachs über das gesamte erste Halbjahr wieder auf 1,7 % zurückgegangen. Das dritte Quartal hat sich dann im Vorjahresvergleich wieder deutlich besser entwickelt. Die im Juli noch eher verhaltenen Erwartungen des Holzhandels zur Entwicklung des Sommer- und Herbstgeschäfts konnten doch übertroffen werden.

Die positive Grundstimmung im deutschen Holzhandel hat auch für den restlichen Jahresverlauf Bestand. Für das vierte Quartal gehen rund 65 % der am Betriebsvergleich beteiligten Holzhandelsunternehmen von einer konstanten Umsatzentwicklung aus, 25 % rechnen mit steigenden und lediglich 10 % mit rückläufigen Umsätzen. Entsprechend hält auch der GD Holz an seiner Umsatzprognose von +2 % für das Gesamtjahr 2017 fest.

Nach Einschätzungen des GD Holz-Vorsitzenden Jürgen Klatt (Friedrich Klatt GmbH, Lübeck) und GD Holz-Geschäftsführers Thomas Goebel lassen die trotz der zuletzt rückläufigen Genehmigungszahlen noch immer auf hohem Niveau laufende Baukonjunktur in Deutschland sowie die aus heutiger Sicht zumindest stabilen Preise auch im kommenden Jahr eine zufriedenstellende Geschäftstätigkeit und Umsatzentwicklung auf Seiten des deutschen Holzhandels erwarten. Die bereits realisierten und noch anstehenden Änderungen der Landesbauordnungen könnten zudem eine noch stärkere Verwendung von Holzprodukten im Baubereich fördern, was in Teilen auch dem Holzhandel zu Gute kommen wird.

Überdurchschnittliches Plus bei Fußböden

Von den einzelnen Sortimentsbereichen wurde bei Hobelware in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres mit einem Plus von 6,5 % die höchste Umsatzsteigerung erreicht; in den ersten fünf Monaten war hier noch eine Steigerungsrate in Höhe von 2,4 % ausgewiesen worden. Auch der mit Fußböden realisierte Umsatz entwickelte sich weiterhin überdurchschnittlich und lag per Ende September um 5,2 % höher als zum gleichen Zeitpunkt des Vorjahres. Nach Angaben des GD Holz verzeichneten dabei zahlreiche Holzhandelsunternehmen eine weiterhin überproportionale Umsatzsteigerung mit Vinylböden, allerdings nach wie vor von vergleichsweise niedrigem Niveau kommend. Der Umsatz mit Holz im Garten, der im ersten Quartal um 15 % zulegen konnte und auch im ersten Halbjahr noch 6 % über dem Vorjahreswert lag, erreicht mittlerweile nur noch eine Zuwachsrate von knapp 3,0 %. Diese Umsatzsteigerung wurde nach Aussage des GD Holz vor allem mit Terrassendielen aus Wood Plastic Composites (WPC) erreicht.

Mit +2,8 % bzw. +2,9 % lagen die bis Ende September erreichten Umsatzsteigerungen in den Sortimentsbereichen Plattenwerkstoffe und Bauelemente nur knapp über dem Gesamtdurchschnitt der Branche. In beiden Fällen fallen die Zuwachsraten damit deutlich stärker aus als in den ersten fünf Monaten. Damals war der Umsatz mit Plattenwerkstoffen um 1,5 % und der mit Bauelementen um 2,0 % gestiegen. Im Gegensatz dazu ist die Steigerungsrate im Bereich Schnittholz auf +0,9 % zurückgegangen; für die ersten fünf Monate war hier noch eine Umsatzsteigerung in Höhe von 1,9 % ausgewiesen worden.

Der mit Dienstleistungen erwirtschaftete Umsatz konnte mit +5,4 % ebenfalls deutlich gesteigert werden. Nach Aussagen von Holzhandelsunternehmen wird für

diesen Bereich auch bis auf Weiteres mit überdurchschnittlichen Steigerungsraten zu rechnen sein, zumal zahlreiche Unternehmen ihr Angebot um Dienstleistungen für Handwerker und Endkunden erweitert haben oder eine entsprechende Erweiterung im kommenden Jahr planen. Entsprechende Dienstleistungen reichen dabei von Zuschnitten über Abbund- und Konfektionierungsleistungen, Schulungen und Kurse bis hin zur Logistik.

Angebot soll weiter ausgebaut werden

Auch bei den produktbezogenen Sortimentsbereichen zeichnen sich im klassischen Holzhandel weitergehende Veränderungen ab. Ähnlich wie im Baustoffhandel erweitern Holzhandelsunternehmen ihre Produktpalette um Artikel, die bislang nicht zum Kernsortiment gehört haben. Ziel ist es, vor allem Handwerkskunden möglichst die gesamte Palette an Produkten anbieten zu können, die für die Abwicklung bestimmter Gewerke notwendig sind. In diesem Zusammenhang prüfen klassische Holzhandelsunternehmen neben einer Einbindung von Handelsprodukten auch eine Erweiterung ihres bisherigen Lagersortiments, etwa für die Gewerke Dach und Boden. Diese Erweiterung ist auch als Reaktion auf die weiter zunehmende Konkurrenz zwischen dem klassischen Holzhandel und dem Baustoffhandel zu sehen. War der Wettbewerb zunächst überwiegend auf den Bereich Bauelemente beschränkt, hat sich die Situation mittlerweile auch auf typische Holzhandelsprodukte ausgeweitet.

Auch insgesamt führen die weiter zunehmenden Vertriebsaktivitäten von Baustoffhandelsunternehmen und Baumärkten im Holzbau und im Innenausbau zu Marktanteilsverschiebungen. Insbesondere beim Bau von mehrgeschossigen Wohnhäusern gehen daher Aufträge am Holzhandel vorbei. Dadurch kann der Holzhandel nicht in vollem Umfang an den Umsatzsteigerungen im Wohnungsbau partizipieren. Darüber hinaus wirken Änderungen bei den Bauweisen auf den Bedarf an Bauprodukten zurück. Der Holzbau kann so zum Beispiel von den zunehmenden Bemühungen um eine Aufstockung von Bestandsgebäuden profitieren. Der im Wohnungsbau feststellbare Trend zu kubischen Bauformen hat dagegen eher einen negativen Effekt.

Ähnliches Plus in den Jahren 2015 und 2016

Im Gesamtjahr 2016 hatte der deutsche Holzhandel nach Angaben des GD Holz über alle Sortimente eine Umsatzsteigerung von rund 3 % erreicht. Damit wurde das für 2015 angegebene Wachstum von 2 % sogar noch leicht übertroffen. In beiden Jahren war das erste Halbjahr bezogen auf die Zuwachsraten jeweils deutlich besser ausgefallen als die zweite Jahreshälfte. Für das erste Halbjahr 2016 hatte der GD Holz auf Basis des monatlich durchgeführten Betriebsvergleichs ein Plus von 6 % angegeben.

Zu dem im Gesamtjahr 2016 erreichten Wachstum hatten laut GD Holz alle wesentlichen Sortimentsgruppen beigetragen. Mit den Kernsortimenten waren Umsatzsteigerungen zwischen 2 % und 4 % erreicht worden. Der Bereich Gartenholz, auf den rund 10 % des Branchenumsatzes entfallen, hatte sich mit einem Plus von 4,6 % am stärksten entwickelt. Dabei war das zweite Halbjahr besser gelaufen als die ersten Monate, die vom GD Holz als verhalten bezeichnet wurden. Für die mit einem Anteil von 30 % am Gesamtumsatz größte Sortimentsgruppe Holzwerkstoffe war 2016 dagegen ein unterdurchschnittliches Wachstum von 2,2 % ausgewiesen worden. Der Umsatz mit Innentüren war um 3,4 % und damit ähnlich wie der Gesamtumsatz gestiegen, nachdem in den vergangenen Jahren jeweils überproportionale Zuwachsraten erreicht worden waren.

Im ersten Halbjahr 2016 war das stärkste Wachstum in der Sortimentsgruppe Bauelemente verzeichnet worden. Das Plus von 8,5 % wurde von dem Verband vor allem mit der hohen Nachfrage nach Innentüren begründet. Die Sortimentsgruppen Schnittholz, Hobelwaren, Holzwerkstoffe und Fußböden hatten im ersten Halbjahr jeweils Zuwachsraten zwischen 6 % und 7 % erreicht. Der Bereich Gartenholz hatte in den ersten sechs Monaten dagegen nur um 2 % zugelegt.

Von den am Betriebsvergleich teilnehmenden Unternehmen kommen laut GD Holz rund 90 % aus dem Großhandel, die verbleibenden 10 % sind dem Einzelhandel zuzuordnen. Der Anstieg des Branchenumsatzes war 2016 laut GD Holz ausschließlich auf die im Großhandel erreichten Zuwächse zurückzuführen, der Einzelhandelsumsatz war dagegen sogar leicht unter dem Vorjahreswert geblieben. □

Reversal in fortunes for German timber merchants in the third quarter

German timber merchants experienced a 2.7% upturn in revenues during the first nine months of this year compared with the prior-year period, according to a monthly comparison drawn up by the German Timber Trade Federation (GD Holz), based in Berlin. Revenues have thus taken a different direction. GD Holz had booked a 3% increase in revenues in the first three months. A weaker second quarter, which was in part due to calendar effects, meant that the growth rate weakened to 1.7% in the first six months as a whole. The third quarter was then much stronger than the same period last year. Out of the different categories, planed goods delivered the strongest growth in revenues of 6.5% in the first nine months of this year. These products had posted a 2.4% growth after five months. Flooring revenues also fared better than average with a 5.2% upturn compared with where they stood at the same stage last year by the end of September. GD Holz reported that a large number of timber merchants continued to experience disproportionately strong growth in revenues from vinyl flooring. Revenues from timber products for the garden surged 15% in the first quarter and were 6% higher after six months, but have now climbed by only 3.0%. GD Holz said that this growth in revenues was primarily spurred by decking made out of wood-plastic composites (WPC).

Großhandelskooperation erwartet im laufenden Jahr dennoch deutliche Steigerung

Zahl der Holzring-Gesellschafter hat sich inzwischen auf 43 Unternehmen reduziert

Trotz einer vor allem durch Nachfolgelösungen und Übernahmen eher rückläufigen Gesellschafterzahl wird der zentralregulierte Umsatz der Holzgroßhandelskooperation Der Holzring Handelsgesellschaft mbH, Bremen, im laufenden Jahr voraussichtlich deutlich stärker steigen als 2016.

Damals hatte die Kooperation ein Plus von 6 % auf knapp 850 Mio € erreicht. Zu dieser Umsatzsteigerung hatte vor allem der Sortimentsbereich Bauelemente beigetragen. Mit dem weiteren Ausbau des Innentürengeschäfts konnte der Bauelementumsatz 2016 im Vorjahresvergleich um über 10 % gesteigert werden. Die Bereiche Innenausbau (+6,2 %) und Massivholz (+5,4 %) haben sich nach Holzring-Angaben ähnlich entwickelt wie der Gesamtumsatz. Der Holzwerkstoffumsatz lag dagegen ungefähr auf dem Vorjahresniveau.

Im Jahr 2015 war der Umsatz dagegen um 1,0 % auf 802 Mio € zurückgegangen; der Vorjahreswert von 810 Mio € war damit um 1,0 % unterschritten worden. Dieser Rückgang war allerdings ausschließlich auf Veränderungen im Gesellschafterkreis zurückzuführen. Bei Bereinigung um diese Veränderungen hätte der Holzring nach eigener Aussage ebenfalls zugelegt.

Für das Jahr 2000 hatte der Holzring einen zentral regulierten Umsatz von 315 Mio € ausgewiesen; in den darauffolgenden Jahren waren 330 Mio € (2001), 360 Mio € (2002), 440 Mio € (2003) und 480 Mio € (2004) erreicht worden. Im Jahr 2005 war der zentral regulierte Umsatz leicht auf 460 Mio € zurückgegangen; 2006 hatte er wieder auf 470 Mio € zugelegt. 2007 wurden 500 Mio € und 2008 rund 570 Mio € erreicht. Die konjunkturbedingte Nachfrageabschwächung und der vor allem bei Holzwerkstoffen eingetretene Preisrückgang hatten sich 2009 in einem Rückgang des zentralregulierten Umsatzes auf 550 Mio € niedergeschlagen.

Holzwerkstofflager bei einem Holzring-Gesellschafter. *(Foto: Pilipp)*

2010 konnte der Umsatz wieder um 18 % auf 650 Mio € ausgebaut werden; 2011 hatte eine weitere Steigerung um 15 % auf 750 Mio € gebracht. In den folgenden beiden Jahren fielen die Zuwachsraten wieder einstellig aus. 2012 waren 770 Mio € erwirtschaftet worden, im Jahr 2013 war erstmals die Marke von 800 Mio € erreicht worden. Für das Geschäftsjahr 2014 hatte der Holzring dann einen Umsatz von 810 Mio € ausgewiesen.

Gesellschafterzahl war lange Zeit stabil

Während die Umsatzsteigerungen bis zum Jahr 2013 mit kaum veränderten Gesellschafterzahlen erreicht worden waren, haben Übernahmen, Zusammenschlüsse und einzelne Austritte in den letzten Jahren zu einem leichten Rückgang der im Holzring zusammengeschlossenen Unternehmen geführt. Seit der Gründung des Holzring hatte die Gesamtzahl relativ konstant zwischen 45 und 50 gelegen.

Mit den Beitritten der Unternehmen Karl Ahmerkamp Vechta GmbH & Co. KG (Vechta), Pilipp Vertriebsgesellschaft für Sperrholz und Bauelemente (Ansbach) und Hiag Handel AG (Kleindöttingen/Schweiz) war die Zahl der Holzring-Gesellschafter bis Anfang 2011 auf 49 gestiegen. Die Anfang 2011 abgeschlossene Übernahme der Engelhard Holz GmbH & Co. KG (München) durch die Enno Roggemann GmbH & Co. KG (Bremen) und der im Oktober 2011 vollzogene Zusammenschluss der H.J. Bünder GmbH (Euskirchen) mit der Hermann Matthey GmbH (Wuppertal-Barmen) hatte dann wieder zu einem Rückgang auf 47 Gesellschafter geführt.

Mitte 2012 war die Thomas Spahn Holzwerkstoffe, Langerwehe, beigetreten. Seit dem 1. Januar 2013 sind die zur österreichischen JAF-Gruppe

gehörende ImHolz Handelsgesellschaft mbH, Leipzig-Engelsdorf, und die Holz-Zentrum Schwab GmbH, Hockenheim, Holzring-Gesellschafter. Im weiteren Verlauf des Jahres 2013 waren die Beitritte der Holz Hölscher GmbH & Co. KG (Münster), Holz Michelsen GmbH (Mölln und Lübeck) und Possling GmbH & Co. KG (Berlin) wirksam geworden. Anfang Januar 2014 war mit der PVA AG, Altendorf/Schweiz, ein weiteres Unternehmen in der Schweiz dazugekommen. Im Gegenzug war mit der Anfang 2014 erfolgten mehrheitlichen Übernahme der Karl Burger GmbH & Co. KG, Asbach-Bäumenheim, durch die ebenfalls dem Holzring angeschlossenen Georg Thalhofer oHG, Deisenhausen, ein Unternehmen ausgeschieden.

Mit diesen Veränderungen hatte der Holzring seine Gesellschafterzahl bis Anfang 2014 auf 52 Unternehmen gesteigert, von denen vier aus der Schweiz, zwei aus Österreich sowie jeweils eines aus Italien und den Niederlanden kamen. Seither hat sich die Zahl der angeschlossenen Unternehmen schrittweise reduziert, was nach Aussage des Holzring vor allem auf Nachfolgelösungen und Übernahmen zurückzuführen war. Viele dieser Veränderungen liefen allerdings innerhalb des Holzring-Gesellschafterkreises, so dass sie nicht zu negativen Umsatzeffekten geführt haben. In einzelnen Fällen hat es in den letzten Jahren auch Betriebsaufgaben und Austritte gegeben.

Änderungen konnten überkompensiert werden

Die größten Auswirkungen hatte der zum 1. Juli 2014 erfolgte Austritt der Hiag Handel Holding AG, Kleindöttingen/Schweiz. Hiag Handel, der zu diesem Zeitpunkt drittgrößte Holzring-Gesellschafter, war zuvor zum 1. Januar 2014 mit der zur Holzwerkstoff Holding (HWH) AG gehörenden Kuratle & Jaecker AG, beide mit Sitz in Leibstadt, in der Kuratle Hiag Handel Holding AG, Leibstadt, zusammengeführt worden.

Die erst im Jahresverlauf 2013 dazugekommene Holz Michelsen GmbH hatte zur Jahresmitte 2014 ihr Säge- und Hobelwerk in Mölln stillgelegt und die Handelsniederlassung in Lübeck zum 1. Juli 2014 an die der Eurobaustoff Handels GmbH & Co. KG, Bad Nauheim, angeschlossene Jacob Sönnichsen AG, Flensburg, verkauft. Die Aktivitäten der Gustav Stadelbauer Holzhandels GmbH, Offenburg, waren zum Jahresbeginn 2015 in ein im September 2014 zwischen der Carl Götz-Gruppe, Neu-Ulm, und den Stadelbauer-Gesellschaftern gegründetes Gemeinschaftsunternehmen eingebracht worden. Im September 2015 gab es damit noch 47 Holzring-Gesellschafter. Die Zahl der Gesellschafter in der Schweiz, in Österreich und Italien hatte sich gegenüber Anfang 2014 nicht verändert. In Deutschland waren mehrere Unternehmen ausgeschieden, in den Niederlanden war eines dazu gekommen. Anfang 2016 hatte der Holzring die Zahl der Gesellschafter mit 46 angegeben.

Zum Jahresbeginn 2016 hatte Carl Götz im Zuge einer strategischen Neuausrichtung im Nordwesten Deutschlands den aus der 2008 abgeschlossenen Übernahme der Eichenhauer KG hervorgegangenen Standort Duisburg an die ebenfalls zum Holzring gehörende H.J. Bünder GmbH verkauft. Der zum 1. März 2016 erfolgte Gesellschafterwechsel bei der Eichsfeld Holz GmbH, Leinefelde/Thüringen, lief unternehmensintern und blieb damit ebenfalls ohne Auswirkungen auf die Holzring-Mitgliedschaft. Die Erich Alsfasser Holzhandlung GmbH, St. Wendel-Bliesen, war im Zuge eines am 4. März 2016 gestellten Insolvenzantrags aus der Holzring-Kooperation ausgeschieden. Das Unternehmen wurde in der Folge im Zuge einer übertragenden Sanierung zum 1. Juni 2016 an die Kuhn-Gruppe verkauft, die als Mitglied der Holzhandelskooperation HolzLand GmbH, Dortmund, zuvor bereits zwei Holzhandelsstandorte in Remshalden bei Stuttgart und Abtsgmünd/Ostwürttemberg betrieben hatte. Mit der zum 27. Dezember 2016 abgeschlossenen Übernahme des österreichischen Holzgroßhandelsunternehmens Hopferwieser AG, Lamprechtshausen/Salzburg, durch die Hermann Tschabrun GmbH, Rankweil/Vorarlberg, war es dann wieder zu einem Zusammenschluss von zwei Holzring-Gesellschaftern gekommen.

Im Verlauf des ersten Halbjahrs 2017 hat das Holzhandelsunternehmen Holzland Renner seine beiden Standorte an die Holzring-Gesellschafter Franz Habisreutinger GmbH & Co. KG, Weingarten, und Carl Götz abgegeben. Habisreutinger hat auf Basis eines im Dezember 2016 vertraglich vereinbarten Asset Deals den Holzland Renner-Standort in Konstanz mit Wirkung zum 1. April 2017 übernommen. Der Standort Steißlingen wurde mit Wirkung zum 1. Juni 2017 auf Carl Götz übertragen.

Zwei weitere Wechsel zum Jahresende 2017

Mit dem zum Jahresende 2017 wirksam werdenden Austritt der Gebhardt Holz-Zentrum GmbH, Cham, und dem zum 1. Januar 2018 geplanten Beitritt der Sachseneder GmbH, Grafenwörth/Österreich, wird der Holzring noch 43 Gesellschafter haben. Davon werden 33 aus Deutschland, vier aus der Schweiz, jeweils zwei aus Österreich und den Niederlanden und einer aus Italien kommen. Gebhardt hatte seine Holzring-Mitgliedschaft eigentlich schon zum 1. Januar 2017 gekündigt, um als Gesellschafter zur Eurobaustoff zu wechseln. Der Kooperationswechsel wird aufgrund von Kündigungsfristen allerdings erst zum Jahresende 2017 erfolgen. Die beiden Gebhardt-Standorte konnten dennoch bereits zum 1. Juli 2016 in das seit 2013 bestehende Holzlogistik-Konzept der Eurobaustoff eingebunden werden.

Der Sachseneder-Beitritt ist dagegen im Zusammenhang mit dem zum 1. Januar 2018 anstehenden Wechsel der österreichischen Handelskooperationen BauWelt Interbaustoff Bau- und Wohnbedarf Vertriebsges. m.b.H., Wien, und Holz+Co Leistungsverbund Holzhandel BEZ GmbH & Co. KG, Wien, zur Eurobaustoff zu sehen. Den bislang zehn Gesellschaftern von Holz+Co. wurde damit ebenfalls ein Beitritt zur Eurobaustoff angeboten. Sachseneder hat sich allerdings für einen Wechsel zum Holzring entschieden. □

In den letzten Monaten vorbereiteter Online-Shop soll im ersten Quartal starten

HolzLand will Zentralregulierungsumsatz im laufenden Jahr um knapp 2 % steigern

Nach dem eher uneinheitlichen Geschäftsverlauf in den ersten drei Quartalen will die Holzhandelskooperation HolzLand GmbH, Dortmund, im Gesamtjahr 2017 ihren zentral regulierten Einkaufsumsatz im Vorjahresvergleich um 1,5-2,0 % steigern. Damit wurde die Prognose gegenüber dem Frühjahr leicht zurückgenommen; im April hatte die Kooperation noch eine Steigerung um 3,0 % für möglich gehalten.

Das Gesamtjahr 2016 hatte HolzLand mit einer Umsatzsteigerung von 3,7 % auf 803 (2015: 774) Mio € dagegen etwas besser abgeschlossen als ursprünglich geplant, auch wenn sich die zunächst höheren Zuwachsraten im Verlauf des zweiten Halbjahrs wieder reduziert hatten. Im ersten Quartal 2016 war der zentral regulierte Einkaufsumsatz um 5,5 % auf 189 (Jan.-April 2015: 179) Mio € gesteigert worden. Das zweite Quartal hatte sogar noch etwas besser abgeschnitten, so dass die Kooperation das erste Halbjahr mit einem Plus von rund 7 % abgeschlossen hatte. Konkrete Umsatzzahlen waren dabei aber nicht genannt worden. Zu der im ersten Halbjahr erreichten Steigerung hatten insbesondere die Warengruppen Bauelemente (+13 %) und konstruktiver Holzbau einschließlich Trockenbau, Dämmung & Dachbaustoffe (+10,5 %) beigetragen; der Umsatz der Warengruppe Holzwerkstoffe hatte wie der Gesamtumsatz um 7 % zugelegt.

Im dritten Quartal 2016 hatte sich der Umsatztrend wieder gedreht, so dass im Neunmonatszeitraum nur noch eine Umsatzsteigerung von 5,0 % erreicht wurde. Von den einzelnen Warengruppen hatte sich per September der Bereich Baustoffe mit einem Plus von 14,0 % an die Spitze gesetzt. Das Umsatzwachstum in der Warengruppe Bauelemente war im Vergleich zum ersten Halbjahr um gut 3 Prozentpunkte auf 9,7 % zurückgegangen, in der Warengruppe Holzwerkstoffe hatte es sich mit einem Plus von 3,0 % sogar mehr als halbiert. Überdurchschnittliche Zuwachsraten waren in den Warengruppen Zubehör/SB-DIY (+7,5 %) und Massivholz (+7,1 %) erreicht worden, während die Warengruppe Holz im Garten aufgrund des verregneten Frühjahrs um 6,0 % unter dem Vorjahreswert geblieben war.

Mit der nochmaligen Abschwächung im vierten Quartal waren die Umsatzsteigerungen in den einzelnen Warengruppen im Gesamtjahr 2016 weniger stark ausgefallen als in den vorangegangenen Quartalen. Überdurchschnittliche Zuwächse waren vor allem in den großhandelsrelevanten Warengruppen Trockenbau/Dämm- und Dachbaustoffe (+10,0 %) und Bauelemente (+7,6 %) sowie in den Warengruppen Massivholz/Hobelware (+5,7 %) und Boden (+5,6 %) erreicht worden. Der Holzwerkstoffumsatz hatte ähnlich zugelegt wie der gesamte Zentralregulierungsumsatz, während die Warengruppe Holz im Garten deutlich unter dem Vorjahreswert geblieben war.

Auslandsgeschäft hat im ersten Halbjahr angezogen

Das HolzLand-Auslandsgeschäft hatte sich 2016 mit einem Plus von 3,2 % leicht unterdurchschnittlich entwickelt; der Anteil des EU-Auslands am Gesamtumsatz war mit rund 20 % angegeben worden. Die in Österreich, der Schweiz und Italien verzeichneten Rückgänge wurden durch Zuwächse in Osteuropa, den Benelux-Ländern und in Skandinavien ausgeglichen. Im Jahresverlauf 2016 konnten neue Gesellschafter vor allem

Auf dem Kölner Branchentag hat die HolzLand-Kooperation den neuen Online-Shop erstmals vorgestellt. (Foto: Holzland)

in Tschechien, Polen und der Slowakei gewonnen werden; für 2017 hatte sich die HolzLand-Kooperation einen Ausbau der Aktivitäten in Frankreich zum Ziel gesetzt.

Diese Strategie hat sich im laufenden Jahr auch in der Umsatzentwicklung niedergeschlagen. Die im Ausland erwirtschafteten Umsätze sind in allen drei Quartalen stärker gestiegen als die Inlandserlöse. Im ersten Quartal hatte die HolzLand-Kooperation ihren zentral regulierten Einkaufsumsatz um 2,4 % auf 193 Mio € gesteigert. Das Auslandsgeschäft hatte dabei um 3,5 % zugelegt, für das Inland wurde ein Umsatzplus von 2,2 % ausgewiesen. Von den einzelnen Warengruppen hatten sich die Bereiche Massivholz/Hobelware (+4,7 %) und Boden/Wand/Decke (+3,1 %) am besten entwickelt.

Über das gesamte erste Halbjahr sind die Unterschiede zwischen Inlands- und Auslandsgeschäft noch stärker ausgefallen. Im Ausland wurde der Vorjahreswert um 5,0 % übertroffen, vor allem aufgrund der starken Zuwächse in Tschechien (+33 %) und Österreich (+8,1 %). Die Veränderung des Inlandsumsatzes wurde von HolzLand nicht ausgewiesen. Der Gesamtumsatz hat bis Ende Juni allerdings nur noch um 1,0 % auf 419 (Jan.-Juni 2016: 415) Mio € zugelegt. Besser als der Gesamtumsatz haben sich im ersten Halbjahr die Warengruppen Baustoffe (+3,5 %), Holzwerkstoffe (+2,5 %) und Massivholz/Hobelware (+2,2 %) entwickelt.

Im Gegensatz zu 2016 ist das dritte Quartal in diesem Jahr wieder besser gelaufen, so dass der zentral regulierte Einkaufsumsatz nach neun Monaten mit 635 Mio € wieder um 1,4 % über dem Vorjahreswert lag. Das Holzwerkstoffgeschäft hat weiter angezogen; per Ende September konnte damit in diesem Bereich ein Plus von 4,1 % ausgewiesen werden. In der Warengruppe Baustoffe hat sich die Umsatzsteigerung dagegen auf 2,8 % reduziert. Die bessere Entwicklung im Ausland hat sich auch im dritten Quartal fortgesetzt. Der Auslandsumsatz ist im Neunmonatszeitraum um 6,4 % gestiegen. Tschechien (+35,3 %) und Österreich (+9,2 %) haben sich dabei erneut am besten entwickelt.

Online-Shop soll Anfang 2018 starten

Der inzwischen für das erste Quartal 2018 geplante Start des Online-Shops soll im nächsten Jahr zusätzliche Umsatzpotenziale bringen. Die erste Betaversion wurde im Rahmen des am 14. und 15. November in Köln durchgeführten Branchentags Holz vorgestellt. Nach Aussage von HolzLand soll mit dem Online-Shop nach dem im dritten Quartal 2013 eingeführten Produktinformations-Managementsystem (PIM) und dem im März 2015 online geschalteten virtuellen HolzLand-Zentrallager (VZL) der nächste Schritt im Bereich der HolzLand-Digitalisierung erreicht werden. Mit den Planungen für den Online-Shop war bereits im Jahr 2016 begonnen worden, die konkrete Umsetzung erfolgt seit Anfang 2017.

In dem Online-Shop werden die teilnehmenden Gesellschafter mit den von ihnen jeweils gewünschten Produkten und Preisen Anbieter im „Marktplatz“ und erhalten zudem einen „Händlershop“. Bis Ende Oktober hat sich mit 65 HolzLand-Gesellschaftern rund die Hälfte aller in Deutschland teilnahmeberechtigten Händler für die erste Umsetzungsphase angemeldet. □

Aufnahme neuer Gesellschafter hat auch zu weiterer Internationalisierung beigetragen

Hagebau-Fachhandel ist in diesem Jahr stärker gewachsen als der Einzelhandel

Die Hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG, Soltau, hat im bisherigen Jahresverlauf 2017 den zentralfakturierten Einkaufsumsatz in allen drei Quartalen gegenüber dem Vorjahreszeitraum gesteigert.

Die Kooperation war mit dem für das erste Quartal ausgewiesenen Plus von 5,8 % auf 1,58 Mrd € relativ gut gestartet. Im zweiten Quartal wurden 1,78 (April-Juni 2016: 1,75) Mrd € umgesetzt. Im dritten Quartal hat sich der Einkaufsumsatz auf 1,71 (Juli-Sept. 2016: 1,65) Mrd € erhöht. Die Quartalsumsätze wurden dabei jeweils aus den von der Hagebau veröffentlichten kumulierten Zahlen zurückgerechnet. Für das gesamte erste Halbjahr hatte sich damit eine Umsatzsteigerung von 3,5 % auf 3,36 (Jan.-Juni 2016: 3,25) Mrd € ergeben. Im Neunmonatszeitraum wurde mit 5,07 (Jan.-Sept. 2016: 4,90) Mrd € ein vergleichbares Plus von 3,4 % erwirtschaftet.

Der in die drei Sparten Baustoffe, Holz und Fliesen gegliederte Hagebau-Fachhandel hat sich dabei mit einem Plus von 4,8 % auf 3,17 (3,03) Mrd € noch besser entwickelt als das Gesamtunternehmen. Im ersten Quartal hatte der Fachhandel sogar um 7,6 % auf 889 Mio € zugelegt. Für das gesamte erste Halbjahr war ein Plus von 5,0 % auf 2,02 (1,93) Mrd € ausgewiesen worden. Bei Rückrechnung aus den kumulierten Zahlen hat der Fachhandel im zweiten Quartal einen Lieferantenumsatz von rund 1,13 Mrd € erreicht, für das dritte Quartal ergeben sich 1,15 Mrd €.

Eine Umsatzverteilung auf die einzelnen Fachhandelssparten wurde von der Hagebau bislang nur für das erste Halbjahr veröffentlicht. Über die ersten sechs Monate ist die Baustoff-Sparte mit einem Umsatzplus von 6,9 % auf 1,54 (1,44) Mrd € am stärksten gewachsen. Auf die Sparten Holz und Fliesen sind damit noch rund 480 (490) Mio € entfallen; der Vorjahreswert wurde knapp verfehlt. Im ersten Quartal hatten dagegen alle drei Bereiche zu der im Fachhandel erreichten Umsatzsteigerung beigetragen; der Bereich Baustoffe war mit einem Plus von 10,5 % bereits damals überproportional gewachsen.

Im Hagebau-Einzelhandel konnten sowohl die Hagebaumärkte als auch die Werkers Welt-Kleinflächenmärkte zulegen. Der Netto-Verkaufsumsatz der per Ende September 382 Hagebaumärkte in Deutschland und Österreich ist in den ersten neun Monaten um 3,1 % auf 1,71 (1,66) Mrd € gestiegen. Im ersten Halbjahr war für die damals 385 Hagebaumärkte noch eine Umsatzsteigerung von 3,8 % auf 1,16 (1,12) Mrd € ausgewiesen worden.

Auch bei den 108 Werkers Welt-Standorten hat sich das Umsatzwachstum vom zweiten auf das dritte Quartal etwas abgeschwächt. Im ersten Halbjahr war der Netto-Verkaufsumsatz um 7,0 % auf 91,9 (85,9) Mio € gestiegen. Per Ende September wurde noch ein kumuliertes Umsatzplus von 5,4 % auf 135,9 (128,9) Mio € ausgewiesen.

Mit den in den ersten neun Monaten erreichten Zuwächsen will die Hagebau-Kooperation im Gesamtjahr 2017 nach Aussage des seit dem 1. Juli amtierenden Geschäftsführungsvorsitzenden Jan Buck-Emden erneut auf einen Einkaufsumsatz von deutlich über 6 Mrd € kommen.

Umsatz zum dritten Mal in Folge über 6 Mrd €

Im Geschäftsjahr 2016 war der über die Hagebau-Zentrale fakturierte Grup-

Der Netto-Verkaufsumsatz der 382 Hagebaumärkte in Deutschland und Österreich ist bis Ende September um 3,1 % gestiegen. (Foto: EUWID)

penumsatz um 2,8 % auf 6,26 (2015: 6,09) Mrd € gestiegen. Damit lag der Umsatz zum dritten Mal in Folge über 6 Mrd €, die Zahlen der Jahre 2014 (6,06 Mrd €) und 2015 (6,09 Mrd €) konnten dabei jeweils noch übertroffen werden.

Die Zahl der Gesellschafter hatte sich im Vorjahresvergleich um drei auf 369 erhöht, die Gesamtzahl der von diesen Unternehmen betriebenen Standorte lag zum Jahresende mit 1.700 (1.676) um 24 über dem Vorjahreswert. Die 277 Auslandsstandorte haben im vergangenen Jahr 650,7 Mio € zum Einkaufsumsatz beigesteuert; die Auslandsquote lag damit bei 11,6 %.

Der kumulierte Verkaufsumsatz aller Gesellschafter-Unternehmen hatte sich 2016 um gut 2 % auf 14,7 Mrd € erhöht, nach 13,8 Mrd € im Jahr 2014 und 14,4 Mrd € im Jahr 2015. Damit ist die Zuwachsrate beim Verkaufsumsatz im Vergleich zum Vorjahr (+4,3 %) zurückgegangen, während der zentralfakturierte Einkaufsumsatz deutlich stärker gestiegen ist als 2015 (+0,4 %).

Im Kerngeschäft Fachhandel konnte der zentralfakturierte Umsatz um 1,7 % auf 3,91 Mrd € und damit ebenfalls auf einen neuen Rekordwert gesteigert werden. 2015 war der Gesamt-Einkaufsumsatz des Fachhandels nur leicht von 3,839 Mrd € im Jahr 2014 auf 3,846 Mrd € gestiegen. Davon waren 2,92 Mrd € auf den Baustoffhandel, 751,6 Mio € auf den Holzhandel und 174,0 Mio € auf den Fliesenhandel entfallen.

Die Fachhandels-Sparte „Holz“ hatte den über die Kooperationszentrale abgewickelten Einkaufsumsatz im vergangenen Jahr um 5,5 % auf 792,9 (2015: 751,6) Mio € gesteigert. Davon waren 183,6 Mio € auf das erste Quartal, 212,7 Mio € auf das zweite, 213,6 Mio € auf das dritte und 183,0 Mio € auf das vierte Quartal entfallen. Die Zuwachsraten gegenüber dem Vorjahr waren von 5,1 % im ersten Quartal auf 7,2 % über das gesamte erste Halbjahr gestiegen, bevor sie im Neunmonatszeitraum auf 6,6 % und im Gesamtjahr auf 5,5 % nachgegeben hatten. Ausgehend von den für 2013 angegebenen 686,7 Mio € hatte der zentral fakturierte Umsatz im Jahr 2014 sogar um 7,6 % auf 738,7 Mio € zugelegt. Das Jahr 2015 war mit einer Steigerung von 1,7 % etwas verhaltener ausgefallen. Von dem 2016 fakturierten Umsatz sind 8 % auf ausländische Gesellschafter entfallen. Zum Jahresende 2016 waren dem Hagebau-Holzfachhandel insgesamt 90 Gesellschafter mit 157 Standorten angeschlossen.

Der Netto-Verkaufsumsatz der 379 (365) Hagebaumärkte in Deutschland und Österreich hat sich im vergangenen Jahr von 2,08 Mrd € im Vorjahr auf 2,15 Mrd € erhöht. Der Zuwachs von 3,6 % ist damit fast doppelt so hoch ausgefallen wie im Vorjahr (+1,9 %).

Weiteres Wachstum im Gesellschafterkreis

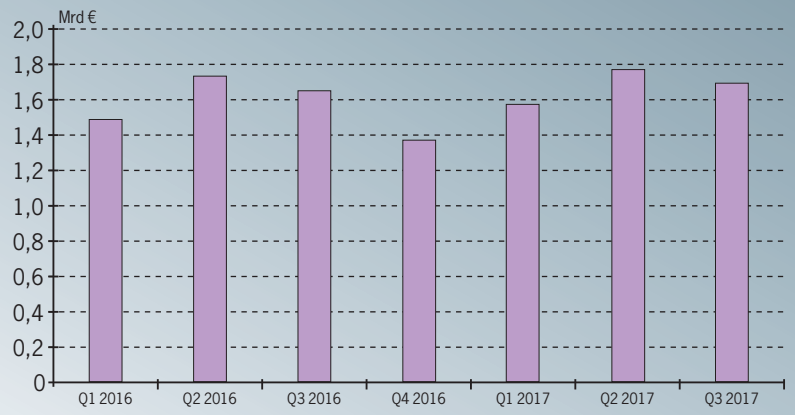
Auch im Verlauf der letzten Monate hat die Hagebau-Kooperation mehrere größere Gesellschafter neu aufgenommen. Diese Neuaufnahmen haben zum Teil auch zu einer weiteren Internationalisierung der Kooperation beigetragen. Parallel dazu haben auch verschiedene Hagebau-Gesellschafter selbst relevante Akquisitionen abgeschlossen, die auf Seiten der übernommenen Unternehmen zum Teil mit einem Kooperationswechsel verbunden waren.
Zum 1. Januar 2017 ist die Raiffeisen-Handelsgenossenschaft Kamenz (BHG Kamenz), seit 1991 Franchisenehmer der BayWa AG, München, als neuer Gesellschafter zur Hagebau gewechselt. Die Verhandlungen über die Kündigung des eigentlich bis 2022 laufenden Franchise-Vertrags mit BayWa waren im Frühjahr 2016 aufgenommen worden. Die größeren Baumarkt-Standorte der BHG Kamenz in Kamenz, Bischofswerda und Großröhrsdorf wurden in der Folge in Hagebaumärkte umgeflaggt. Die sieben kleineren Standorte in Bernsdorf, Königsbrück, Neukirch, Niesky, Pulsnitz, Rothenburg und Wittichenau wurden in Werkers Welt-Standorte umgewandelt.

Anfang 2018 wird es in Bayern einen vergleichbaren Wechsel geben. Das Bezirkslagerhaus Wertingen (BLW) wird den ebenfalls als BayWa-Franchise geführten Bau- und Gartenmarkt in Wertingen künftig als Hagebau-Standort führen. Die Umbauarbeiten haben bereits im Verlauf des Herbstes begonnen. Der im Jahr 1999 abgeschlossene Franchisevertrag mit der BayWa hätte eigentlich bis 2019 laufen sollen, wurde laut einem Zeitungsbericht allerdings aufgrund von unterschiedlichen Auffassungen über die Strategie aufgelöst.

Mit dem zum 1. Januar erfolgten Beitritt der Dach und Wand Handels GmbH, Vöcklabruck, ist ein weiterer österreichischer Gesellschafter dazugekommen. Das Unternehmen hat neun Standorte in den Bundesländern Oberösterreich, Niederösterreich, Salzburg, Steiermark, Kärnten und Vorarlberg in die Hagebau-Kooperation eingebracht. Kurz zuvor war zum 1. Dezember 2016 die Baustoffe Gressel GmbH, Poggersdorf/Kärnten, der Hagebau beigetreten. Mit diesen beiden Neuaufnahmen hatte sich die Zahl der österreichischen Hagebau-Gesellschafter auf 37 erhöht; die Zahl der von diesen Unternehmen betriebenen Fachhandelsstandorte war auf 104 gestiegen.

Ende Februar ist die Gallhöfer Dach GmbH, Neuss, rückwirkend zum 1. Januar als neuer Gesellschafter der Hagebau beigetreten. Das Unternehmen, das in Deutschland 33 Niederlassungen betreibt und 330 Mitarbeiter beschäftigt, war bis November 2015 Teil des Baustoffhandelsunternehmens Saint-Gobain Building Distribution Deutschland GmbH (SGBDD), Offenbach. Mit dem zum 1. Dezember 2015 erfolgten Verkauf der Gallhöfer-Dachsparte an die Private Equity-Gesellschaft Palero Capital GmbH, München, hatte sich SGBDD auf die Kerngeschäfte bei den Generalisten sowie in den Bereichen Fliese und Tiefbau konzentriert. Im Dezember 2016 hat Gallhöfer den Zusammenschluss mit der Melle Dachbaustoffe GmbH, Hanau, bekanntgegeben. Dieses Unternehmen, das an insgesamt 20 Niederlassungen in Deutschland knapp 500 Mitarbeiter beschäftigt, war bereits Hagebau-Gesellschafter und nutzt dort das Spezialisierungspaket Holzbau Fachhandel.

Hagebau: Entwicklung des Einkaufsumsatzes 1)



1) Quartalszahlen wurden zum Teil aus den kumulierten Zahlen zurückgerechnet

Quelle: EUWID (nach Angaben von Hagebau)

Das durch die zum 1. Januar erfolgte Zusammenführung von Gallhöfer Dach und Melle Dachbaustoffe entstandene Unternehmen kommt nach eigenen Angaben auf einen Gesamtumsatz von rund 300 Mio €.

Mit dem zum 1. Mai erfolgten Beitritt der belgischen Kooperation Menouquin SCRL, Nivelles, hat die Hagebau ihre Aktivitäten in Belgien deutlich ausgebaut und ihre Internationalisierung forciert. Zuvor war die Kooperation in Belgien nur mit zwei Standorten vertreten. Die 112 Menouquin-Mitgliedsunternehmen betreiben insgesamt 125 Einzel- und Fachhandelsstandorte, von denen 123 in Belgien und zwei in Luxemburg liegen. Neben Deutschland, Belgien und Luxemburg ist die Hagebau noch in den Ländern Österreich, Schweiz, Frankreich, Spanien und Niederlande vertreten. Mit dem Beitritt der zwei Genossenschaften Coferdroza S. Coop. Ltda., Zuera/Zaragoza, und Cooperativa de Servicios Coarco, El Chorrillo/Santa Cruz de Tenerife, war die Hagebau im Januar 2015 nach Spanien expandiert, im Februar 2016 folgte mit der Aufnahme der BMN Bouwmaterialien der Markteintritt in den Niederlanden.

Transaktionen von Hagebau-Gesellschaftern

Von den Hagebau-Gesellschaftern haben im Verlauf der letzten Monate unter anderem die zum irischen Baustoffkonzern CRH plc, Dublin, gehörende Bauking AG, Hannover, sowie die vier norddeutschen Unternehmen Richter Baustoffe GmbH & Co. KGaA (Lübeck), Hass & Hatje GmbH (Rellingen), Schröder Bauzentrum GmbH & Co. KG (Heide) und Mölders Holding GmbH (Bad Bevensen) eigene Transaktionen abgeschlossen.

Bauking hat zum 1. September die AGP Baustoffe GmbH, Wernigerode, übernommen und damit seine Präsenz in Niedersachsen und in Sachsen-Anhalt ausgebaut. AGP betreibt drei Baustoffhandelsniederlassungen in Wernigerode, Wolfenbüttel und Braunschweig. Bislang war das Unternehmen Gesellschafter in der Baustoffhandelskooperation Eurobaustoff Handels GmbH & Co. KG, Bad Nauheim. Im Zuge der Akquisition durch den größten Hagebau-Gesellschafter Bauking wurden die übernommenen vier Standorte in die Hagebau-Kooperation integriert.

Nur kurz nach der AGP-Akquisition hat Bauking die Verträge zur vollständigen Übernahme des Baustoffhändlers Krüger & Scharnberg GmbH (K&S), Hamburg, unterzeichnet. Die Transaktion konnte nach der am 4. Oktober erfolgten Freigabe durch das Bundeskartellamt, Bonn, abgeschlossen werden. K&S gehört wie Bauking der Hagebau-Kooperation an, betreibt drei Filialen in Hamburg und hat eine weitere Niederlassung in Rostock. Die Zahl der Bauking-Standorte hat sich mit den beiden Übernahmen auf 137 Filialen erhöht, von denen 53 Baumärkte im Franchisesystem der Hagebau betrieben werden.

Die vier Hagebau-Gesellschafter Richter Baustoffe, Hass & Hatje, Schröder Bauzentrum und Mölders-Gruppe haben die Ende August 2017 vereinbarte Übernahme von neun Plaza Bau- und Gartenmärkten der Supermärkte Nord Vertriebs GmbH & Co. KG, Kiel, in Norddeutschland nach der wenig später eingegangen kartellrechtlichen Genehmigung abgeschlossen. Die Märkte können damit wie geplant bis Anfang 2018 in die beiden Hagebau-Einzelhandelsvertriebsschienen Hagebaumarkt und Werkers Welt umgeflaggt werden. Fünf Plaza-Standorte (Brunsbüttel, Kappeln, Scharbeutz, Quickborn, Boizenburg) sollen zu Hagebaumärkten werden. Die anderen vier (Büdelsdorf, Norderstedt, Ahlbeck, Hamburg-Niendorf) werden in den nächsten Monaten auf das Kleinflächenformat Werkers Welt umgestellt.

Mit der Umflaggung der bisherigen Plaza-Märkte wird die Hagebau-Kooperation ihr Handelsvolumen im norddeutschen Raum deutlich steigern. Die per Ende Juli mit 444 angegebene Gesamtzahl der Hagebaumarkt- bzw. Werkers Welt-Standorte in Deutschland wird sich auf 453 erhöhen. Zu Richter Baustoffe gehören bislang 39 Standorte, die sich auf Baustoff-Fachhandlungen, Hagebaumärkte, Werkers Welt-Märkte und ProfiFachMärkte verteilen. Hass & Hatje betreibt zwölf Hagebaumärkte und fünf Bauzentren. Die Aktivitäten von Schröder erstrecken sich auf 14 Hagebaumärkte, drei Werkers Welt-Standorte und neun Baustofffachhandels-Niederlassungen; darüber hinaus gibt es vier Betonwerke. Die Mölders-Gruppe betreibt bislang acht Hagebaumärkte, einen Hagebau-Kompaktmarkt sowie fünf Baucentrum-Standorte. Mit Richter, Hass & Hatje und Schröder gehören drei der vier Unternehmen der Baustoff-Allianz Nord GmbH & Co. KG, Rellingen, an, einem Zusammenschluss von neun Hagebau-Gesellschaftern mit derzeit insgesamt 93 Fachhandels- und 73 Baumarkt-Standorten. □

Warenbereich Holz/Bauelemente hat bis Ende September Umsatzplus von 4,6 % erreicht

Eurobaustoff nimmt neuen Anlauf für Überschreitung der 6 Mrd €-Marke

Die Baustoffhandelskooperation Eurobaustoff Handels GmbH & Co. KG, Bad Nauheim, will den zentral fakturierten Einkaufsumsatz in diesem Jahr über die 2016 noch knapp verfehlte Umsatzmarke von 6 Mrd € bringen.

Das Umsatzwachstum hat sich im bisherigen Jahresverlauf zwar schrittweise abgeschwächt. Nach einem Plus von 8,8 % im ersten Quartal hat Eurobaustoff für das gesamte erste Halbjahr eine Umsatzsteigerung von rund 5 % ausgewiesen. Damit war der Halbjahresumsatz erstmals über 3 Mrd € gebracht worden. Der zum 1. August ausgeschiedene Eurobaustoff-Geschäftsführungsvorsitzende Ulrich Wolf hatte bei der Vorlage der vorläufigen Halbjahreszahlen darauf hingewiesen, dass in den letzten Jahren das zweite Halbjahr immer etwas umsatzstärker war als die erste Jahreshälfte, weshalb er das Umsatzziel von über 6 Mrd € nochmals bekräftigt hatte.

Der Geschäftsverlauf im dritten Quartal wurde durch die ungünstigen Witterungsbedingungen im September beeinträchtigt. Per Ende September lag der Umsatz mit rund 4,7 Mrd € aber noch immer um gut 4 % über dem Vorjahreswert. Zu diesem Anstieg haben nach Aussage von Eurobaustoff alle Warenbereiche beigetragen. Überproportionale Zuwächse wurden in den Warenbereichen Trockenbau/Dämmstoffe (+8,1 %), Tief-/Garten- und Landschaftsbau (+5,3 %) und Holz/Bauelemente (+4,6 %) erreicht. Im Bereich Hochbau gab es bis Ende September eine Umsatzsteigerung von 3,4 %, der Bereich Dach & Fassade/Baumetalle hat mit einem Plus von 2,9 % abgeschlossen. In den Bereichen Fliese/Naturstein (+0,9 %) und Einzelhandel (+0,2 %) wurden die Vorjahreswerte dagegen nur leicht übertroffen.

Bereits im ersten Quartal hatten sich die Warenbereiche Trockenbau/Dämmstoffe und Tief-/Garten- und Landschaftsbau deutlich besser entwickelt als die gesamte Eurobaustoff-Kooperation. Die Bereiche Dach & Fassade/Baumetalle und Hochbau hatten ebenfalls überproportional zugelegt. Konkrete Veränderungsraten für die einzelnen Warenbereiche wurden von Eurobaustoff im ersten Quartal allerdings nicht genannt. Auch zu der Entwicklung im Warenbereich Holz/Bauelemente hatte sich die Kooperation damals nicht geäußert. Über das gesamte erste Halbjahr haben sich laut Eurobaustoff die umsatzstarken Bereiche Dach & Fassade, Baumetalle, Trockenbau, Dämmstoff und Hochbau am besten entwickelt; die Warenbereiche Holz/Bauelemente, Fliesen/Naturstein und der Bereich Einzelhandel sind dagegen unter den in der Gesamtkooperation erreichten Zuwachsraten zurückgeblieben.

Holz/Bauelemente lag 2016 auf Platz zwei

Im Geschäftsjahr 2016 hatte die Eurobaustoff-Kooperation mit 474 Gesellschaftern und 1.534 Standorten einen zentral fakturierten Einkaufsumsatz von 5,86 (2015: 5,6) Mrd € erwirtschaftet und damit den Vorjahreswert um 4,6 % übertroffen. Die Ende Oktober noch als möglich bezeichneten 6 Mrd € konnten doch nicht erreicht werden. Über die ersten drei Quartale war das Einkaufsvolumen im Vorjahresvergleich um 5,8 % auf 4,515 Mrd € gesteigert worden. Für das erste Halbjahr hatte Eurobaustoff ein Plus von 6,4 % auf 2,850 Mrd € ausgewiesen. Das erste Quartal hatte die Kooperation mit einer Umsatzsteigerung von 5,3 % auf 1,2 Mrd € abgeschlossen. Bei Rückrechnung aus den kumulierten Werten hatte sich für das zweite Quartal ein Umsatz von 1,650 Mrd € ergeben. Das dritte Quartal lag mit 1,665 Mrd € auf einem ähnlichen Niveau, das vierte Quartal war mit 1,345 Mrd € wieder etwas schwächer ausgefallen.

Nach der zum Jahresbeginn 2016 vorgenommenen Umstrukturierung der Warenbereiche, die laut Eurobaustoff unter anderem eine klarere Zuordnung der Umsätze zu den einzelnen Gewerken möglich macht, hatte der Bereich Fliese/Naturstein im vergangenen Jahr mit einem Umsatzplus von 8,7 % am stärksten zugelegt. Im Bereich Holz/Bauelemente war ein Umsatzplus von 7,5 % erreicht worden. Der Einzelhandel konnte um 5,6 % zulegen. Für die Bereiche Tiefbau/Galabau und Trockenbau/Dämmstoffe hatte Eurobaustoff eine Umsatzsteigerung von jeweils 5,1 % angegeben. Im Bereich Trockenbau/Dämmstoffe war eine bessere Entwicklung durch die Unklarheiten in Bezug auf die entsorgungs- und feuertechnische Einordnung von Wärmedämmverbundsystemen (WDVS) und auf die allgemeinen bauaufsichtlichen Prüfzeugnisse erschwert worden. Der nach dem Umsatz größte Bereich Hochbau hatte mit einem Plus von 4,6 % in gleichem Umfang zugelegt wie das Gesamtunternehmen. Im Bereich Dach/Fassade/Baumetalle war dagegen nur eine leichte Umsatzsteigerung von 0,8 % erreicht worden.

Die im Jahresverlauf 2016 erreichte Umsatzsteigerung war ausschließlich von den bestehenden Gesellschaftern erwirtschaftet worden. Neue Gesellschafter waren 2016 nicht aufgenommen worden; es hatte auch keine neuen Lieferantenlistungen gegeben. Zum Jahresbeginn 2017 ist die Johann Gronewold Baustoffe und Holz, Großefehn-Holtrop, als neuer Gesellschafter beigetreten. Die eigentlich zum gleichen Zeitpunkt geplante Aufnahme des Holzgroßhändlers Gebhardt Holz-Zentrum GmbH, Cham-Altenmarkt, mit seiner Niederlassung Ehmann Holz-Zentrum GmbH, Neumarkt, hat sich um ein Jahr verzögert. Ebenfalls zum 1. Januar 2018 werden die meisten Gesellschafter der österreichischen Handelskooperationen BauWelt Interbaustoff Bau- und Wohnbedarf Vertriebsges. m.b.H., Wien, und die Holz+Co. Leistungsverbund Holzhandel BEZ GmbH & Co. KG, Wien, zur Eurobaustoff wechseln. □

Investitionsschwerpunkt verlagert sich derzeit nach Skandinavien und in die USA

Europäische Brettsperrholzkapazitäten sollen sich bis Ende 2019 fast verdoppeln

Mit zwei Neu- und mindestens fünf Erweiterungsinvestitionen sind die europäischen Produktionskapazitäten von Brettsperrholz (BSP) in den Jahren 2016 und 2017 um rund 225.000 m³/Jahr gestiegen. Davon sind 175.000 m³ bzw. knapp 80 % auf Deutschland und Österreich entfallen.

Nach Aussagen von Anlagenherstellern und BSP-Produzenten wird sich der Zubau weiterer BSP-Kapazitäten in den kommenden Jahren noch verstärken. Derzeit gibt es weltweit mindestens elf Investitionsprojekte für neue Anlagen. Diese werden nach den bislang vorliegenden Informationen zu einer weiteren Kapazitätssteigerung von über 600.000 m³ führen. Für eines der elf Projekte wurden bislang allerdings noch keine genauen Kapazitäten angegeben.

Von den elf Projekten sollen acht auf Europa entfallen, deren Kapazität sich auf rund 490.000 m³/Jahr summiert. Mit den im Verlauf der letzten zwei Jahre bereits abgeschlossenen Investitionen und den geplanten Projekten würde sich die Gesamtkapazität für BSP in Europa von Anfang 2016 bis Ende 2019 auf rund 1,2-1,3 Mio m³/Jahr ungefähr verdoppeln. Während der regionale Investitionsschwerpunkt in den letzten Jahren vor allem in Österreich und Deutschland lag, wird er sich mit den neuen Projekten eher in Richtung Westeuropa und Skandinavien verlagern.

Nach den bislang vorliegenden Informationen sollen in den kommenden zwei Jahren in Skandinavien insgesamt vier neue BSP-Werke mit einer Gesamtkapazität von rund 190.000 m³/Jahr entstehen. Darüber hinaus soll die Kapazität eines erst in diesem Jahr in Betrieb genommenen finnischen Werkes in der nächsten Ausbaustufe um 30.000 m³/Jahr erweitert werden. Bis Ende 2019 steigt damit die in Skandinavien installierte BSP-Kapazität auf insgesamt rund 292.000 m³/Jahr, von denen 127.000 m³ auf Schweden, 105.000 m³ auf Finnland und rund 60.000 m³ auf Norwegen entfallen.

Größtes Einzelprojekt in Skandinavien ist das von der finnischen Stora Enso Oyj, Helsinki, für den schwedischen Standort Gruvön projektierte Werk mit einer Kapazität von 100.000 m³/Jahr, das im März 2019 in Betrieb gehen soll. Damit wird sich die BSP-Gesamtkapazität des Stora Enso-Konzerns, der BSP bislang nur an den beiden österreichischen Standorten Ybbs und Bad St. Leonhard herstellt, auf rund 250.000 m³/Jahr erhöhen.

Die schwedische Holmen AB, Stockholm, hat dagegen nach dem Abschluss einer seit April 2017 durchgeführten Machbarkeitsstudie im November entschieden, den Bau eines BSP-Werkes am Standort des Sägewerkes Iggesund Timber vorerst zurückzustellen.

Einzelne Werke wurden auf 100.000 m³ ausgelegt

Noch größer soll das von dem zur britischen Legal & General Group plc, London, gehörenden Fertighaushersteller Legal & General Homes Modular Ltd., Leeds, geplante BSP-Werk werden. Dieses Werk soll mit einer von der Minda Industrieanlagen GmbH, Minden, neu entwickelten BSP-Presse vom Typ „TimberPress X 160“ auf eine Jahreskapazität von rund 120.000 m³ kommen. Die österreichische Pfeifer Group, Imst, will bis Anfang 2019 auf dem Ende März stillgelegten Standort der Pfeifer Holz Schlitz GmbH & Co KG, Schlitz ein neues BSP-Werk mit einer Kapazität von 100.000 m³/Jahr errichten.

Diese großen Kapazitäten werden bei den in Frankreich geplanten Projekten bislang noch nicht erreicht. In den letzten Jahren sind dort unter anderem die Tanguy Matériaux S.A., Lannilis, die Soc Amenag Construction Batiment Agricol (SACBA), Tonneins, und die Monnet-Seve S.A., Outriaz, mit zumeist kleineren Produktionsanlagen

In Europa wurden in den letzten zwei Jahren mindestens sieben Investitionen im BSP-Bereich abgeschlossen. Acht weitere Projekte sind derzeit bekannt. (Foto: Stora Enso)

in die BSP-Produktion eingestiegen. Das nächste Projekt wird bei dem Schnitt- und Leimholzhersteller Piveteau Bois S.A.S., Sainte-Florence/Vendée, realisiert. Das Unternehmen will rund 15 Mio € in den Aufbau der mit einer projektierten Kapazität von rund 50.000 m³/Jahr bislang größten BSP-Anlage in Frankreich investieren. Die Inbetriebnahme ist für Mitte 2018 geplant.

Weitere Projekte in den USA und in Australien

Außerhalb Europas gibt es derzeit zumindest vier größere BSP-Projekte. In den USA wollen die zur Lebcorp Inc. gehörende International Beams Inc. (IB), beide mit Sitz in Sarasota/Florida, und die Katerra Inc., Menlo Park/Kalifornien, zwei neue BSP-Werke errichten. In beiden Fällen gibt es bislang noch keine bestätigten Angaben zu den geplanten Produktionskapazitäten. IB wird für das Projekt in Dothan/Alabama eine 16 m lange Presse des slowenischen Maschinenbauunternehmens Ledinek Engineering d.o.o., Hoce-Maribor, vom Typ „X-Press“ einsetzen, die in anderen BSP-Werken eine Kapazität von rund 50.000 m³ ermöglicht. Das von Katerra am Standort Spokane Valley/Washington geplante BSP-Werk soll nach bislang unbestätigten Angaben mit drei parallel installierten Pressenlinien ausgestattet werden.

Mit der von der SmartLam LLC, Columbia Falls/Montana, geplanten Verlagerung der BSP-Produktion auf das Gelände eines von der Weyerhaeuser Co., Seattle/Washington, im Verlauf des Jahres 2016 stillgelegten Sägewerks in Columbia Falls gibt es in den USA ein weiteres Investitionsprojekt im BSP-Bereich. Die Produktionskapazität von SmartLam soll im Zuge der Verlagerung auf rund 80.000 m³/Jahr fast verdreifacht werden.

In Australien will die XLam Australia Pty Ltd., ein Tochterunternehmen der neuseeländischen XLam NZ Ltd., Nelson, insgesamt 25 Mio AUS$ in den Bau eines 60.000 m³-Werkes in Albury Wodonga investieren. Xlam produziert bereits seit 2012 BSP in seinem Werk in Nelson.

Einsatzmöglichkeiten haben sich erweitert

Hintergrund für den aktuell laufenden Kapazitätsausbau ist die kontinuierlich steigende BSP-Nachfrage, die vor allem aus dem mehrgeschossigen Wohnungsbau sowie aus dem Bereich Gebäudeaufstockungen kommt. Mittlerweile werden im Objektbau Bauvorhaben realisiert, bei denen BSP-Mengen von bis zu 7.000 m³ zum Einsatz kommen, wie zum Beispiel beim Bau des Apartmenthauses „Trummens Strand“ im schwedischen Växjö. □

Brettsperrholz: Neu- und Erweiterungsinvestitionen

Unternehmen	Standort	Land	Kapazitätszuwachs 1)	Gesamtkapazität 1)	Bemerkungen	Start up
SmartLam LLC	Columbia Falls	USA	52.000	80.000	Erweiterung	Ende 2019
Katerra Inc.	Spokane Valley	USA	k.A.	k.A.	Neubau	Frühjahr 2019
Södra AB	Värö	S	5.000	5.000	Neubau	Frühjahr 2019
Pfeifer-Gruppe	Schlitz	D	100.000	100.000	Neubau	Frühjahr 2019
Stora Enso Oyj	Gruvön	S	100.000	100.000	Neubau	Anfang 2019
Splitkon AS	Åmot	N	60.000	60.000	Neubau	Herbst 2018
Piveteau Bois SAS	Sainte-Florence	F	50.000	50.000	Neubau	Sommer 2018
Legal & General Homes Modular Ltd.	Leeds	UK	120.000	120.000	Neubau	Sommer 2018
International Beams Inc.	Dothan	USA	50.000	50.000	Neubau	Frühjahr 2018
CLT Plant Oy	Kauhajoki	SF	25.000	25.000	Neubau	Frühjahr 2018
CLT Finland Oy	Hoisko	SF	70.000	70.000	Neubau/Erweiterung	2017/2018
Hasslacher Norica Timber GmbH	Stall im Mölltal	A	20.000	50.000	Erweiterung	2016/2017
XLam Australia Pty Ltd.	Nelson	AUS	60.000	60.000	Neubau	Mitte 2017
Stora Enso Oyj	Bad St. Leonhardt	A	20.000	70.000	Erweiterung	Anfang 2017
Martinsons Group AB	Bygdsiljum	S	10.000	22.000	Erweiterung	Anfang 2017
Binderholz Burgbernheim GmbH	Burgbernheim	D	90.000	90.000	Neubau	Ende 2016
Binderholz GmbH	Unternberg	A	30.000	110.000	Erweiterung	Ende 2016
Mayr-Melnhof Holz Holding AG	Gaishorn	A	15.000	85.000	Erweiterung	Anfang 2016
Schilliger Holz AG	Volgelsheim	F	13.000	50.000	Neubau	n.b.
Holzwerk Gebr. Schneider GmbH	Eberhardzell	D	25.000	25.000	Neubau	n.b.
Cross Timber Systems SIA	Jelgava	LAT	25.000	25.000	Neubau	n.b.
Gesamt			**940.000**	**1.247.000**		

Anmerkung: Die Übersicht enthält Beispiele für Neu- und Erweiterungsinvestitionen im Brettsperrholzbereich.

1) m³/Jahr

Quelle: EUWID (nach Angaben von Anlagenherstellern und Produzenten)

EU-Klassifizierungssystem für VOC-Werte wurde von Advisory Group zurückgezogen

Deutschland: Schärfere VOC-Vorgaben in Muster-Verwaltungsvorschrift des DIBt

Bei den sowohl in der Europäischen Union als auch in einzelnen Ländern laufenden Regulierungsbemühungen für VOC-Emissionen ist es in den letzten Monaten zu gegenläufigen Entwicklungen gekommen.

Auf EU-Ebene wurde das in den letzten drei Jahren aufgrund der Vorgaben aus der Bauproduktenverordnung erarbeitete Klassifizierungssystem („Class Declaration Format CDF"), das über einen delegierten Rechtsakt („Delegated Act") noch in diesem Jahr von der EU-Kommission verabschiedet werden sollte, Anfang Oktober 2017 von der Advisory Group of Construction Products vorerst wieder zurückgezogen. Laut dem Sitzungsprotokoll der Advisory Group soll der Entwurf, der mehrere Klassen für die NIK-Verhältniswerte („LCI Ratio"), für Formaldehyd sowie für krebserzeugende, mutagene oder reproduktionstoxische Stoffe ohne Formaldehyd („CMR-Substanzen") vorsieht, im Verlauf des ersten Halbjahrs 2018 erneut zur Diskussion gestellt werden. Grundsätzlich muss aufgrund der Vorgaben aus der Bauproduktenverordnung in absehbarer Zeit ein EU-weit geltendes Klassifizierungssystem für VOC-Emissionen aus Bauprodukten eingeführt werden. Nach dem jetzt erfolgten Rückzug besteht aus Sicht verschiedener Interessengruppen, zu denen auch die Holzwerkstoffindustrie gehört, die Gefahr, dass dabei jetzt doch noch schärfere Vorgaben festgelegt werden, wie sie zum Beispiel in Deutschland, Frankreich und Belgien geplant sind.

Diese nationalen Interessen könnten nach Einschätzung der Interessengruppen auch ein Grund für den Rückzug durch die Advisory Group of Construction Products sein. Bei einem planmäßigen Verlauf wäre der mit Beteiligung der Holzwerkstoffindustrie und verschiedener Prüfinstitute erarbeitete Entwurf für ein europaweit geltendes VOC-Klassifizierungssystem nach Ablauf der Kommentarphase von der Advisory Group an den EU-Ministerrat und an das EU-Parlament weitergeleitet worden. Mit der Veröffentlichung im EU-Amtsblatt hätte der Entwurf Rechtskraft erlangt und über die Bauproduktenverordnung für Bauprodukte sofort gegolten. In einem nächsten Schritt hätten das Klassifizierungssystem und die zugrundeliegende harmonisierte Prüfmethode in die einzelnen Produktnormen übernommen werden müssen. Im Holzwerkstoffbereich geht es dabei vor allem um die EN 13986 „Holzwerkstoffe zur Verwendung im Bauwesen - Eigenschaften, Bewertung der Konformität und Kennzeichnung".

In dem Entwurf werden VOC und Formaldehyd differenziert erfasst; ein Summenwert für die VOC („TVOC") wird nicht gebildet. Für die LCI Ratios sind zwei Klassen A1 (≤1) und A2 (>1) vorgesehen. Für Formaldehyd sind die Klassen F1 (≤0,06 mg/m³), F2 (≤0,12 mg/m³) und F3 (> 0,12 mg/m³) geplant. Dabei wurde nicht näher spezifiziert, ob die Bestimmung der Formaldehydemissionen ausschließlich über die seit 2005 für die Einzelwertbestimmung von VOC entwickelte harmonisierte Prüfnorm DIN CEN/TS 16516 erfolgen muss oder ob auch eine andere Prüfmethode mit Korrelationsnachweis oder die von der Holzwerkstoffindustrie bislang vorrangig eingesetzte EN 717-1 verwendet werden kann. Für CMR-Substanzen ohne Formaldehyd wurden die Klassen C1 (≤0,001 mg/m³) und C2 (> 0,001 mg/m³) geschaffen.

Während die Regulierungsbemühungen auf EU-Ebene mit dem Rückzug des Entwurfs ins Stocken geraten sind, hat das Deutsche Institut für Bautechnik (DIBt), Berlin, in der am 31. August veröffentlichten „Muster-Verwaltungsvorschrift Technische Baubestimmungen" weitergehende Vorgaben gemacht. In dem mit „Anforderungen an bauliche Anlagen bezüglich des Gesundheitsschutzes (ABG)"

Schärfere VOC-Vorgaben könnten künftig auch zu Einschränkungen beim Einsatz von Holzwerkstoffen führen. (Foto: EUWID)

betitelten Anhang 8 der insgesamt 330 Seiten umfassenden Verwaltungsvorschrift sind in einer separaten Liste die NIK-Werte („niedrigste interessierende Konzentrationen“) für 195 Substanzen in zwölf Stoffklassen festgelegt, darunter auch für Formaldehyd. Die VOC-Emissionen müssen ausschließlich über Prüfkammertests nach DIN CEN/TS 16516 bestimmt werden. Dabei wurden verschiedene Parameter festgelegt, die auch einen VOC-Summenwert enthalten. Für Formaldehyd gilt in der Einzelstoffbetrachtung ein NIK-Wert von 100 µg/m³.

Dieser Wert entspricht dem in der Chemikalienverbotsverordnung festgelegten und über die EN 717-1 ermittelten E1-Grenzwert von 0,1 ppm. Die in der DIN CEN/TS 16516 vorgesehenen Prüfbedingungen (andere Beladung, halbierter Luftwechsel, geringere Feuchte) führen allerdings zu deutlich niedrigeren Ausgleichskonzentrationen.

Die Muster-Verwaltungsvorschrift soll jetzt schrittweise in die Landesbauordnungen der einzelnen Bundesländer übernommen werden und damit rechtswirksam werden. Baden-Württemberg hat als erstes Bundesland diese Übernahme für November angekündigt. Die für die Vereinheitlichung der Bauvorgaben und damit auch für die Bauordnungen zuständige Bauministerkonferenz hat eine Übergangsfrist bis zum 31. Dezember 2018 vorgesehen. Ab dem 1. Januar 2019 müssen die Lieferanten von Bauprodukten damit VOC-Nachweise vorlegen; bislang erfolgt dieser Nachweis auf freiwilliger Basis. In dem Anhang 8 der Muster-Verwaltungsvorschrift sind unter Anlage 3 verschiedene Bauprodukte aufgeführt, für die diese Vorgaben künftig gelten. Neben Bodenbelägen, wie zum Beispiel Laminatboden und Parkett, gibt es dort einen Unterpunkt „behandelte und verklebte Hölzer“. Die Bauministerkonferenz hat auf Anfrage klargestellt, dass in diese Produktgruppe unter anderem Spanplatten und OSB fallen, nicht aber Brettschichtholz.

Hintergrund

DIBt: Aktuelle Version der Muster-Verwaltungsvorschrift

https://download.euwid-holz.de/174304.html

Das Umweltbundesamt (UBA), Berlin, verfolgt bezüglich der Emissionswerte einen ähnlichen Ansatz wie das DIBt. Über das seit einiger Zeit laufende Forschungsprojekt „Standardisierte Formaldehyd- und VOC-Messungen“ und die damit verbundene Änderung der Prüfverfahren will die Behörde eine deutliche Reduzierung der Formaldehyd-Emissionen erreichen, die zudem für alle Holzwerkstoffanwendungen gelten sollen. Unter den Prüfbedingungen der DIN CEN/TS 16516 entspricht zum Beispiel der in dem EU-Klassifizierungssystem vorgesehene F1-Grenzwert von 0,06 mg/m³ bei einer Kammerprüfung nach EN 717-1 rechnerisch einem Wert von 0,03 mg/m³ bzw. 0,025 ppm. Damit würde der geltende E1-Wert auf ein Viertel reduziert. Die festgelegten Emissionswerte werden vom UBA dagegen nicht thematisiert. □

Die Premiumqualität unserer **Feelwood Synchronporen-Oberflächen** eröffnet für Sie neue Designmöglichkeiten. Damit sind Sie noch näher am Original. Die **lichtbeständigen und pflegeleichten Oberflächen** erhalten Sie auf nahezu allen EGGER Trägermaterialien sowie auf Schichtstoff. Zum Dekor passende Kanten, Hirnholzkanten oder Dreischicht-Kanten als Akzent runden das Angebot ab. Im Bild: H1181 ST37 Halifax Eiche tabak.

» Mehr erfahren unter www.egger.com/feelwood

MEHR AUS HOLZ.

EGGER

Umstellungsprozess soll in der Regel bis Ende 2018 abgeschlossen werden

Weitere Hersteller wollen Produktion auf CARB II-Holzwerkstoffe umstellen

Die in den USA im kommenden Jahr anstehende Übertragung der bislang nur in Kalifornien geltenden Formaldehyd-Grenzwerte auf alle Bundesstaaten wird indirekt voraussichtlich doch zu größeren Veränderungen im Holzwerkstoffeinsatz der mitteleuropäischen Küchenmöbelindustrie führen.

Noch im ersten Halbjahr 2017 hatte es eher so ausgesehen, dass nur einzelne und dabei vor allem stärker exportorientierte Unternehmen ihren Holzwerkstoffeinsatz auf die kalifornischen CARB II-Vorgaben, die ab Dezember 2018 als Title VI des US-amerikanischen Toxic Substance Control Act (TSCA) in den ganzen USA gelten sollen, umstellen wollen. Inzwischen haben allerdings die meisten größeren Küchenmöbelhersteller eine solche Umstellung geprüft; die Tendenz geht dabei in Richtung formaldehydreduzierter Holzwerkstoffe. Verschiedene Unternehmen vertreten daher inzwischen die Auffassung, dass sich der Holzwerkstoffeinsatz der Küchenmöbelindustrie mittelfristig von den bislang vorrangig eingesetzten E1-Platten zu Materialien mit CARB- oder EPA-Zertifizierung verschieben wird. Küchenmöbelhersteller, die ihre Produktion bereits im Verlauf der letzten Jahre auf den 2008 von der European Panel Federation (EPF), Brüssel, vorgestellten Industriestandard EPF-S ausgerichtet haben, können mit einer nachträglich durchgeführten Zertifizierung durch einen von CARB bzw. EPA akkreditierten Third Party Certifier (TPC) aufschließen.

Falls sich der Einsatz von CARB II-Holzwerkstoffen in der mitteleuropäischen Küchenmöbelindustrie in breiterem Umfang durchsetzt, könnte das auch zu Reaktionen in der Holzwerkstoffindustrie führen. Denkbar ist, dass bei einer zunehmenden Nachfrage nach CARB II-Holzwerkstoffen einzelne, vor allem auf die Belieferung der Küchenmöbelindustrie ausgerichtete Spanplattenwerke komplett auf die niedrigeren Formaldehyd-Emissionswerte umgestellt werden. Die dadurch mögliche Produktionsoptimierung müsste sich aus Sicht der Abnehmer in einem nächsten Schritt auch auf die Kalkulation und damit auf die von den Holzwerkstoffherstellern geforderten Aufschläge für CARB II-Platten auswirken.

Inzwischen schwenken auch große Hersteller um

Im Verlauf der letzten Jahre haben bereits erste, vor allem auf höherwertige Küchen und damit auch stärker auf das Exportgeschäft in die USA ausgerichtete Küchenmöbelhersteller ihre Produktion ganz oder teilweise auf die bislang nur in Kalifornien vorgeschriebenen Holzwerkstoffqualitäten umgestellt. Die Bulthaup GmbH & Co. KG, Aich, hat vor rund fünf Jahren entsprechende Schritte eingeleitet. Die August Siekmann Möbelwerke GmbH & Co. KG (SieMatic), Löhne, geht in der Produktion seit einiger Zeit zweigleisig vor. Die Häcker Küchen GmbH & Co. KG, Rödinghausen, hatte sich als erster großer Küchenmöbelhersteller im Herbst 2016 für eine Komplettumstellung entschieden und diesen Prozess bis zu der Hausmesse im September abgeschlossen. Im Verlauf der letzten Monate haben mehrere mittelgroße Küchenmöbelhersteller mit der Produktionsumstellung begonnen.

Beispiele sind die Unternehmen Poggenpohl Möbelwerke GmbH (Herford), Ballerina-Küchen Heinz-Erwin Ellersiek GmbH (Rödinghausen), Bauformat Küchen GmbH & Co. KG (Löhne) und Burger Küchenmöbel GmbH (Burg), Eggersmann Küchen GmbH & Co. KG (Hiddenhausen), Eschebach GmbH & Co. KG, Störmer Küchen GmbH & Co. KG (beide Rödinghausen) und Warendorf - Die Küche GmbH (Warendorf). Mindestens drei weitere Küchenmöbelhersteller sind inzwischen ebenfalls in den Umstellungsprozess eingestiegen, wollen in diesem Zusammenhang aber

In den letzten Monaten haben auch größere Küchenhersteller mit der Umstellung ihrer Produktion auf CARB II-Holzwerkstoffe begonnen. (Foto: EUWID)

noch nicht genannt werden. Einzelne Unternehmen beziehen bereits seit längerer Zeit formaldehydreduzierte, zertifizierte Holzwerkstoffe und haben insbesondere im Frontenbereich schon den Großteil ihrer Lagerbestände ausgetauscht. Bei anderen soll dieser Prozess im Verlauf des ersten Halbjahrs 2018 abgeschlossen werden.

Die Nobilia-Werke J. Stickling GmbH & Co. KG, Verl, hat sich im Verlauf des dritten Quartals für eine Komplettumstellung der beiden Werke Verl-Sürenheide und Kaunitz entschieden und wird spätestens ab Anfang 2019 nur noch den CARB II-Vorgaben entsprechende Küchen ausliefern. Andere Hersteller, wie zum Beispiel die verbundenen Unternehmen Nolte Küchen GmbH & Co. KG (Löhne) und Express Küchen GmbH & Co. KG (Melle-Bruchmühlen) sowie die seit Juni 2015 zur Steinhoff International Holdings N.V. (Amsterdam) gehörende Impuls Küchen GmbH (Brilon), wollen ihre genaue Vorgehensweise in absehbarer Zeit festlegen.

Einzelne Hersteller warten vorerst ab

Damit gibt es nur noch wenige Küchenmöbelhersteller, die sich bislang noch nicht mit der Thematik befasst oder sich zumindest vorerst gegen eine Umstellung entschieden haben. Von den größeren Unternehmen verhält sich bislang vor allem die Schüller Möbelwerk KG, Herrieden, noch abwartend. Das Unternehmen liefert bislang kaum in die USA und sieht daher zumindest vorerst keinen Handlungsbedarf. Das Anfang Oktober von der Spinarella Küchen GmbH & Co. KG, Gütersloh, übernommene Pino Küchen-Werk in Coswig wird sich in den nächsten Monaten auf das Hochfahren der im Zuge der Insolvenz vorübergehend ausgesetzten Produktion konzentrieren. Die Entscheidung für eine Umstellung bei Nobilia hat keine direkten Auswirkungen auf Pino Küchen, da die beiden Unternehmen trotz der inzwischen bestehenden Verbindungen auf Gesellschafterseite auch künftig komplett unabhängig voneinander geführt werden.

Im europäischen Ausland hat zum Beispiel der italienische Küchen- und Badmöbelhersteller Scavolini S.p.A., Montelabbate, im April 2017 seine Lieferanten über die bereits kurzfristig geplante Umstellung auf CARB II informiert. Die französische Schmidt Groupe S.A.S., Lièpvre, setzt in ihrer Küchenmöbelproduktion bereits seit rund acht Jahren nur nach EPF-S gefertigte Spanplatten ein. Diese Platten werden nach Aussagen von Lieferantenseite mit vergleichbaren Rezepturen gefertigt wie Holzwerkstoffe, die die Werte von CARB II oder der vom Ikea-Konzern vorgegebenen IOS-MAT erfüllen. Zusätzliche Anforderungen bestehen damit vor allem im Hinblick auf die Zertifizierung, Kennzeichnung und Dokumentation der verarbeiteten Holzwerkstoffe. Insgesamt scheint die Umstellung auf CARB II-Holzwerkstoffe bislang vor allem in der DACH-Region, in Italien und in Frankreich ein Thema zu sein. In den Benelux-Ländern, in Großbritannien und in Skandinavien laufen die Diskussionen noch eher im Hintergrund.

Der Umstellungsprozess zieht sich bei den einzelnen Unternehmen in Abhängigkeit von den Produktionsmengen, der Variantenvielfalt, der Lieferantenstruktur, der Lagergröße und der Lagerlogistik in den meisten Fällen über einen längeren Zeitraum hin. In einem ersten Schritt müssen die Lieferanten aller Vorprodukte auf Holzwerkstoffbasis eine Zertifizierung nachweisen. Danach müssen neu eingehende Lieferungen umgestellt und die kompletten Lagerbestände mit A-, B- und C-Teilen vollständig umgeschlagen werden. Die großen Küchenmöbelhersteller haben für diese Lagerumstellung einen Zeitbedarf von bis zu einem Jahr eingeplant. Bei den mittelgroßen Produzenten wird im Schnitt von sechs bis neun Monaten ausgegangen. Der Austausch von Frontmaterialien ist aufgrund der größeren Variantenvielfalt aufwändiger als der von Korpusplatten oder Rückwänden. Bei Arbeitsplatten kann differenzierter vorgegangen werden, da diese nicht immer in den Exportkommissionen enthalten sind.

Mit der Ende September 2017 von der Environmental Protection Agency (EPA), Washington D.C., bekannt gegebenen Fristverschiebung für die in den USA geplante Neuregelung der Formaldehyd-Emissionen um bis zu einem Jahr haben die Küchenmöbelhersteller für die Umstellung etwas Zeit gewonnen. Die ursprünglich auf den 12. Dezember 2017 festgelegte Frist für die Einhaltung, Dokumentation und Kennzeichnung der neuen Formaldehyd-Emissionswerte („Compliance Date") wurde um ein Jahr auf den 12. Dezember 2018 verschoben. □

More kitchen manufacturers want to switch production to WBPs meeting CARB II

From next year, formaldehyde limit values that have so far only applied in California will take effect throughout the US in a move that will likely indirectly bring major changes in terms of the types of wood-based panels used by the Central European kitchen furniture industry after all. During the first half of 2017, it had looked as if only a few companies mainly focusing on exports would switch to using wood-based panels meeting California's CARB II rules, which will apply throughout the US from December 2018 as Title VI of the US Toxic Substance Control Act (TSCA). However, most major kitchen furniture producers have now explored a change of this kind and are leaning towards using wood-based panels with reduced formaldehyde. A variety of companies thus now believe that the wood-based panels used by the kitchen furniture industry will shift from the E1 panels commonly used now to materials with CARB or EPA certification in the medium term. In the event that the use of CARB II wood-based panels takes hold more in the Central European kitchen furniture industry, this might also unleash reactions within the wood-based panel industry. It is also conceivable that a few particleboard mills geared mainly towards serving the kitchen furniture industry might completely switch to lower-formaldehyde products in the event of growing demand for CARB II wood-based panels. In the next step, buyers feel that ensuing production optimisations must also have an impact on calculations and thus on the surcharges that wood-based panels manufacturers invoice for CARB II panels.

GreenBond-Technologie soll über Lizenzvereinbarungen vermarktet werden

Sestec hat formaldehydfreies Leimsystem in europäischer Produktionslinie getestet

Das im Dezember 2015 neugegründete Engineeringunternehmen Sestec Polska Sp.zo.o., Krakau/Polen, hat das in den letzten vier Jahren unter der Bezeichnung „GreenBond" neuentwickelte formaldehydfreie Leimsystem auf Proteinbasis im Verlauf der letzten Monate erstmals in einer industriellen Produktionsanlage getestet.

Mischanlage für das „GreenBond"-Leimsystem. *(Foto: Sestec)*

Seit Juni hat das Unternehmen insgesamt fünf Versuchsreihen durchgeführt, bei denen das Leimsystem jeweils für ein bis zwei Schichten in der regulären Produktion eingesetzt wurde. Die produzierten Platten wurden anschließend in dem Sestec-Labor in Krakau sowie bei unabhängigen Prüfinstituten in Polen und Deutschland auf die technologischen Eigenschaften und das Emissionsverhalten getestet. Die nächste Testproduktion ist für Ende November geplant.

Nach Angaben von Sestec kann durch die relativ hohe Reaktivität des in dem Leimsystem eingesetzten Proteins eine deutlich kürzere Presszeit als bei anderen proteinbasierten Leimen erreicht werden. Im Vergleich zu Harnstoff-Melamin-Formaldehydharzen (MUF-Harzen) liegen die Presszeiten bislang rund 20-30 % höher. Die technologischen Eigenschaften der mit dem GreenBond-Leimsystem produzierten Platten bewegten sich im Normbereich. Die Formaldehydemissionen liegen laut Sestec mit 0,008 ppm deutlich unterhalb der Grenzwerte aller bekannter Vorgaben. Auch bei den VOC-Emissionen konnte eine deutliche Reduzierung gegenüber herkömmlichen Leimsystemen erreicht werden.

Bei dem GreenBond-Leimsystem handelt es sich laut Sestec um ein polykondensiertes Hydroxyaldehyd-Harz, das in der Holzwerkstoffproduktion entweder als einkomponentiges Bindemittel oder als Beimischung zu Aminoharzen bzw. PMDI-Leimen eingesetzt werden kann. Das Protein wirkt dabei auch als Formaldehydfänger. Bei einer Komplettverleimung mit dem GreenBond-Leimsystem sollen laut Sestec zu MUF-Harzen vergleichbare Produktionskosten erreicht werden.

Sestec Polska hatte im Verlauf des Jahres 2016 die kompletten Laboreinrichtungen aus dem im Juni 2012 von der damaligen Momentive Specialty Chemicals Forest Products GmbH, Leuna, stillgelegten Werk Leuna erworben und nach Krakau verlagert. Auf einer Gesamtfläche von rund 1.500 m² kann das Unternehmen seither sämtliche Produktionsschritte der Holzwerkstoffproduktion (Span-/Faseraufbereitung, Trocknung, Beleimung, Formung, Verpressung) im Labormaßstab abbilden. Die von der Momentive-Nachfolgegesellschaft Hexion Inc., Columbus/Ohio, übernommenen Anlagen wurden zudem um Mischaggregate ergänzt, die derzeit ein Produktionsvolumen von rund 500 kg/Std. ermöglichen. Bis Anfang 2018 will das Unternehmen eine größere Mischanlage installieren, mit der bis zu 2 t/Std. hergestellt werden können. Das Sestec Polska-Labor in Krakau verfügt zudem über zwei Prüfkammern für die Messung von Formaldehyd- und VOC-Emmissionen.

Der Holzwerkstoffhersteller, bei dem die Industrieversuche durchgeführt werden, will im Zusammenhang mit der geplanten Investition in eine weitere Produktionslinie auch eine eigene Mischanlage mit einer Kapazität von rund 50 t/Tag aufbauen, in der das GreenBond-Leimsystem aus zugelieferten Feststoffen bzw. Konzentraten mittels der Sestec-Rezeptur vor Ort gemischt wird. Sestec Polska hat dafür in Zusammenarbeit mit einem Maschinenbauunternehmen eine Mischanlage mit einem Leistungsspektrum von 1-5 t/Std. entwickelt, die möglichen weiteren Kunden bereitgestellt werden kann. Das Unternehmen führt derzeit nach eigenen Angaben Vorgespräche mit verschiedenen Holzwerkstoffherstellern. Ziel ist dabei, die GreenBond-Technologie über nicht exklusive Lizenzvereinbarungen zu vermarkten. □

Effizienzschub

Verbessern Sie die Effizienz Ihrer Anlage.
Steigern Sie Ihren Wettbewerbsvorteil.

Mit Dieffenbacher können Sie die Produktivität Ihrer Anlage erhöhen, den Material- und Energieverbrauch senken und die Flexibilität steigern, um die Qualität Ihrer Span-, OSB-, MDF- oder LVL-Platten zu optimieren. Möchten Sie von bis zu 15% Leimeinsparungen oder Produktivitätssteigerungen bis zu 30% profitieren? Gemeinsam bringen wir Ihre Anlage auf ein neues Level: **The next level of plant efficiency.**

Besuchen Sie **www.dieffenbacher.de/effizienz**

DIEFFENBACHER

www.dieffenbacher.de

Anlagen von Metsä und Steico sind angelaufen / Großprojekt bei Roseburg

Produktionskapazitäten für Laminated Veneer Lumber werden weiter ausgebaut

Der Ausbau der Produktionskapazitäten für Laminated Veneer Lumber (LVL) wird sich sowohl in Europa als auch in Nordamerika weiter fortsetzen.

In Europa hatten die Unternehmen Pollmeier Furnierwerkstoffe GmbH (Creuzburg), Steico SE (Feldkirchen) und Stora Enso Oyj (Helsinki/Finnland) in den Jahren 2014 bis 2016 neue LVL-Anlagen in Betrieb genommen und schrittweise hochgefahren.

Das auf die Verarbeitung von Buchenholz ausgerichtete Pollmeier-Werk war im März 2014 angelaufen. Bei dem Hochfahren der kontinuierlichen Produktionslinie war es dann aber mehrfach zu Verzögerungen gekommen; die zuletzt angegebene Kapazität von 160.000 m³/Jahr wird bislang nicht erreicht. Die dadurch erforderlichen Umbaumaßnahmen, die unter anderem den Austausch eines Furniertrockners und die Installation einer neuen Furnierlegelinie umfassen, sollen voraussichtlich bis Mitte 2018 abgeschlossen werden. Unter Berücksichtigung der anschließenden Inbetriebnahmephase will das Unternehmen ab Anfang 2019 mit voller Leistung produzieren.

Steico hatte auf der am Standort Czarna Woda/Polen errichteten und auf eine Kapazität von 80.000 m³ ausgelegten Mehretagenanlage Anfang Juli 2015 die erste Platte produziert; nach Abschluss der Optimierungsphase war sie Anfang 2016 in den Regelbetrieb überführt worden. Bis zum Jahresende 2016 konnte Steico die LVL-Produktion bereits auf 68.976 (2015: 6.360) m³ steigern.

Stora Enso war mit der im Juni 2016 erfolgten Inbetriebnahme einer Mehretagenanlage in Varkaus/Finnland in die LVL-Produktion eingestiegen. Die volle Produktionskapazität von rund 100.000 m³/Jahr soll nach Angaben des Unternehmens bis Juni 2018 erreicht werden. Die russische Modern Lumber Technologies LLC (MLT), St. Petersburg, hat die Kapazität ihrer am Standort Torzhok/Tver im Verlauf des Jahres 2008 in Betrieb genommenen kontinuierlichen LVL-Linie im Verlauf der letzten beiden Jahre von zuvor 120.000 m³/Jahr auf rund 150.000 m³ gesteigert. Mittelfristig hält das Unternehmen an dem bereits vor einigen Jahren angekündigten, dann aber doch wieder zurückgestellten Ausbau auf rund 250.000 m³/Jahr fest.

2017 sind zwei weitere Anlagen angelaufen

Über die drei Neuinvestitionen und die Erweiterung bei MLT sind die europäischen LVL-Kapazitäten bis Ende 2016 um insgesamt rund 370.000 m³/Jahr gestiegen. Diese Kapazitäten werden mit dem zum Teil deutlich gegenüber der ursprünglichen Planung zurückbleibenden Hochfahren der Anlagen über einen längeren Zeitraum schrittweise in den Markt gebracht. Im Verlauf des dritten Quartals 2017 wurden in Europa zwei weitere Projekte abgeschlossen, über die mittelfristig weitere 100.000 m³/Jahr in den Markt gebracht werden können.

Der Geschäftsbereich „Metsä Wood" der finnischen Metsä Group, Espoo, hat am Standort Lohja im Verlauf des ersten

Metsä Wood prüft derzeit auch für den Standort Punkaharju eine LVL-Investition (Foto: Metsä Wood)

Halbjahrs eine neue LVL-Produktionslinie aufgebaut. Die Installationsarbeiten waren bis Ende Mai weitgehend abgeschlossen worden. Im Juni wurde der Probebetrieb aufgenommen; seit August läuft die reguläre Produktion. Die neue Produktionslinie wird zwei der drei bisherigen Anlagen ersetzen. Die älteste Anlage war bereits Ende November 2016 stillgelegt und demontiert worden. Die beiden anderen haben während der Bauphase weiterproduziert. Wenn die neue Produktionslinie die volle Kapazität erreicht hat, soll auch die zweitälteste Anlage stillgelegt werden. Damit wird Metsä Wood in Lohja künftig noch zwei Produktionslinien für Kerto-LVL betreiben. Die Produktionskapazität wird sich dennoch um rund 20.000 m³/Jahr auf rund 120.000 m³/Jahr erhöhen. Zusätzlich zu der Ersatzinvestition in Lohja prüft Metsä Wood derzeit den Aufbau einer neuen Produktionslinie für die unter der Bezeichnung „Kerto“ vermarkteten LVL am Standort Punkaharju. Das Unternehmen will noch in diesem Jahr eine endgültige Investitionsentscheidung treffen. Die aktuelle Planung geht von einer Jahreskapazität von rund 65.000 m³ aus. Bei einer positiven Investitionsentscheidung soll die neue Anlage im Verlauf des ersten Halbjahres 2019 in Betrieb gehen.

Steico hat auf der am Standort Czarna Woda errichteten zweiten LVL-Anlage Mitte September die erste Platte produziert. Die Inbetriebnahme ist damit gut zwei Monate früher erfolgt als ursprünglich geplant. Der zunächst im Verlauf des ersten Halbjahres 2018 vorgesehene Regelbetrieb konnte bereits Anfang November aufgenommen werden. Die neue, unter der Bezeichnung „LVL2“ laufende Anlage soll künftig in erster Linie Gurtmaterial für die eigene Stegträgerproduktion fertigen. Die Kapazitäten der seit Anfang 2016 im Regelbetrieb produzierenden „LVL1“-Anlage können damit vor allem für kundenspezifische Aufträge genutzt werden. Mit der zweiten Produktionslinie hat sich die LVL-Gesamtkapazität von Steico auf rund 160.000 m³/Jahr verdoppelt.

Übergang zu Neuinvestitionen

Die nordamerikanischen LVL-Kapazitäten waren im Verlauf der letzten zwei Jahre in erster Linie durch die Wiederinbetriebnahme von zuvor auf unbestimmte Zeit stillgelegten Produktionsanlagen gestiegen. Die Boise Cascade Company, Boise/Idaho, hatte Ende März 2016 von der Georgia-Pacific LLC, Atlanta/Georgia, die zwei unter anderem auf LVL ausgerichteten Werke Thorsby/Alabama und Roxboro/North Carolina übernommen. In der Folge hatte das Unternehmen in dem von Georgia-Pacific im November 2008 auf unbestimmte Zeit stillgelegten Werk Roxboro die erste von zwei LVL-Anlagen wieder in Betrieb genommen. Die zweite Anlage soll noch im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2017 anlaufen. Das Werk verfügt laut Boise Cascade über eine LVL- Kapazität von 5 Mio ft³/Jahr bzw. 140.000 m³/Jahr; in Thorsby können weitere 4 Mio ft³ (110.000 m³) produziert werden.

Bereits im zweiten Halbjahr 2015 hatte die kanadische Forex Inc., Montréal/Québec, die LVL-Produktion an dem zuvor aus einem Konkursverfahren übernommenen Standort Amos/Québec wieder in Betrieb genommen; die kommerzielle Produktion ist Ende Januar 2016 angelaufen. Das Unternehmen will in dem Werk künftig rund 2,0 Mio ft³ (55.000 m³) LVL produzieren.

Die nächste größere LVL-Neuinvestition in Nordamerika wird von der Roseburg Forest Products Inc., Roseburg/Oregon, umgesetzt. Das Unternehmen will in Chester/South Carolina insgesamt 200 Mio US$ in den Bau eines neuen LVL-Werkes investieren. Nach Angaben des Unternehmens soll dabei bezogen auf die Produktionskapazität die bislang größte kontinuierliche LVL-Presse weltweit installiert werden. Die Planungen wurden im Juli 2017 vorgestellt, wenig später wurden auch die ersten Anlagenbestellungen platziert. Der Baubeginn für das neue Werk ist derzeit für Anfang 2018 geplant, nach der für Sommer 2019 vorgesehenen Inbetriebnahme will Roseburg an dem neuen Standort insgesamt 148 Mitarbeiter beschäftigen.

Mit dieser Investition wird Roseburg erstmals auch im Geschäftsbereich „Engineered Wood Products (EWP)“ in den Südosten der USA expandieren. Bei der Standortentscheidung hat neben niedrigen Rohstoffkosten auch die Vertriebslogistik eine Rolle gespielt. Die im Südosten der USA ansässigen EWP-Kunden werden bislang vom Standort Riddle/Oregon beliefert. Das dort im Jahr 2001 angelaufene LVL-Werk ist laut Roseburg auf eine Jahreskapazität von rund 7,2 Mio ft³ bzw. 200.000 m³ ausgelegt. □

LVL production capacities to be further expanded in Europe and North America

European and North American laminated veneer lumber (LVL) manufacturing capacity continues to grow. In Europe, Pollmeier Furnierwerkstoffe GmbH (Creuzburg, Germany), Steico SE (Feldkirchen, Germany) and Stora Enso Oyj (Helsinki, Finland) commissioned and gradually started up new LVL lines from 2014 to 2016. Over the course of the last two years, Russian Modern Lumber Technologies LLC (MLT) (St. Petersburg) has increased the capacity of its continuous LVL line, which was commissioned at the Torzhok, Tver location during 2008. Annual European LVL capacity increased by a total of some 370,000 m³ by the end of 2016 thanks to the three new investments and the expansion project at MLT. These capacities are gradually being introduced to the market over a longer period of time through the start-up of the plants, which in some cases remains significantly behind the original schedule. Two further projects were concluded in Europe during the third quarter of 2017, which will add another 100,000 m³ of annual capacity in the medium term. The Metsä Wood division of Finnish Metsä Group (Espoo) installed a new LVL production line at its Lohja location over the course of the first half of the year. The new production line is to replace two of the three former lines. Steico produced the first board using its second LVL line in Czarna Woda in mid-September, two months earlier than originally planned.

Versorgungssituation hat sich im Verlauf des vierten Quartals wieder schrittweise verbessert

Leimengpässe und Produktionsausfälle haben zu Turbulenzen bei OSB geführt

Auf den mitteleuropäischen OSB-Märkten ist es im Verlauf des Jahres 2017 mehrfach zu längeren Lieferzeiten und Versorgungsproblemen gekommen. Die Hersteller hatten fast über das gesamte Jahr mit Engpässen in der PMDI-Versorgung zu kämpfen. Im dritten Quartal sorgte zudem der brandbedingte Ausfall bei der Kronospan CR spol. s.r.o., Jihlava/ Tschechien, für Turbulenzen.

Das OSB-Werk in Jihlava war am 19. August 2017 durch einen Brand im Frontend-Bereich beschädigt worden. Kronospan hatte die Kunden mit einem am 21. August versandten Rundschreiben über den Ausfall informiert und unter Verweis auf die eingetretene Force Majeure-Situation zunächst alle mit Liefertermin bis zum 4. September bestätigten Aufträge storniert. Ersatzlieferungen aus anderen Kronospan-Werken waren nur in eingeschränktem Umfang möglich. Die von den Auftragsstornierungen betroffenen Abnehmer hatten daher versucht, bei anderen OSB-Anbietern zusätzliche Mengen abzuschließen. Die meisten Hersteller waren allerdings ohnehin bereits relativ gut ausgelastet, so dass sie sich auf die Belieferung der bestehenden Kunden konzentriert hatten. Am 23. August war es zudem in dem Swiss Krono-Werk in Heiligengrabe zu einem kleineren Brandschaden gekommen, der einen Stillstand von zweieinhalb Tagen nach sich gezogen hatte.

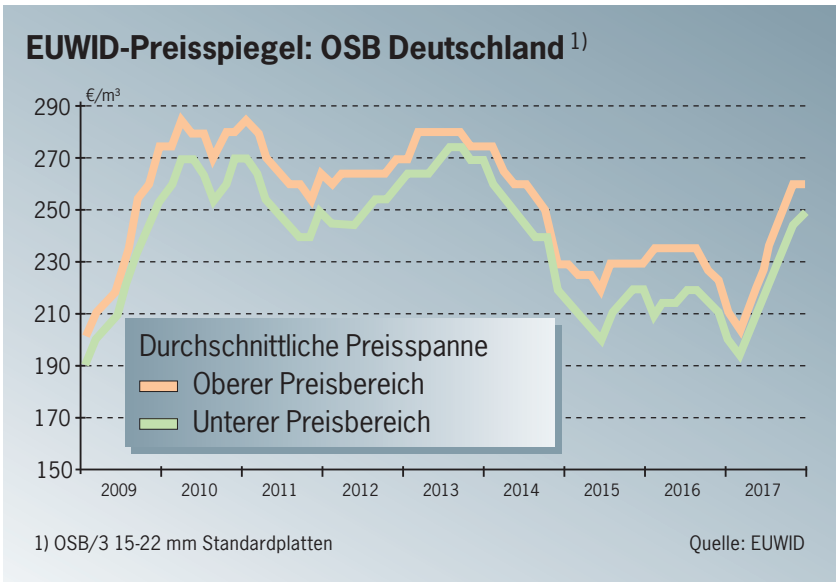
Ausgleich war kaum möglich

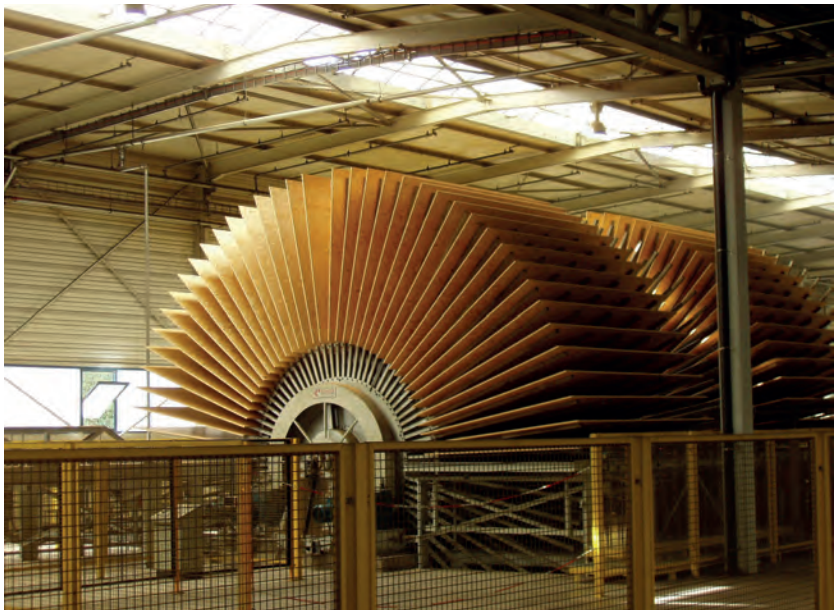
Einzelne Abnehmer aus dem Handel hatten mit den vor der Ferienzeit zur Absicherung der Versorgung platzierten zusätzlichen Aufträgen in dem nachfrageschwächeren August wieder Lagerbestände aufgebaut, mit denen die Engpasssituation zumindest teilweise überbrückt werden konnte. Gleichzeitig hatte es aber auch Handelsunternehmen gegeben, die bereits nach wenigen Wochen leergelaufen waren und damit ihre Lieferverpflichtungen gegenüber ihren Abnehmern nicht mehr erfüllen konnten. Ähnlich hatte sich die Situation im DIY-Bereich dargestellt. Mehrere Baumarktketten konnten in der zweiten Augusthälfte und im September nicht mehr in vollem Umfang beliefert werden, so dass an einzelnen Standorten über einen längeren Zeitraum nur noch ein eingeschränktes OSB-Sortiment verfügbar war.

Nach Aussagen von größeren Händlern gab es auch außerhalb Mitteleuropas kaum Möglichkeiten, zusätzliche OSB-Mengen zu beziehen. Damit hat sich die Engpasssituation erst nach der Mitte September erfolgten Wiederinbetriebnahme des Kronospan-Werkes Jihlava schrittweise aufgelöst. Fast zeitgleich wurde auch auf der von der Norbord Europe Ltd., Cowie/ Großbritannien, im Werk Inverness-Morayhill errichteten kontinuierlichen Produktionslinie die erste Platte produziert. Die mit dem Hochfahren der neuen Linie angestrebte Kapazitätssteigerung gegenüber den zwei Mehretagenanlagen soll unter anderem für eine stärkere Belieferung der Märkte in Skandinavien und Kontinentaleuropa genutzt werden. Nach Einschätzungen von Herstellerseite werden diese zusätzlichen Mengen aber frühestens in einigen Monaten zur Verfügung stehen.

Langanhaltende PMDI-Engpässe

Die Engpässe in der PMDI-Versorgung waren bereits im Verlauf des Herbstes 2016 entstanden. Hintergrund waren größere Produktionsprobleme und Anlagenausfälle bei mehreren PMDI-Herstellern, die sich zum Teil über mehrere Monate hingezogen hatten. Einzelne Unternehmen mussten in der Folge auch Force Majeure erklären. Aufgrund der hohen Nachfrage nach PMDI, der wegen der Lieferverzögerungen von zahlreichen Abnehmern platzierten zusätzlichen Bestellungen und der daraus resultierenden hohen Auftragsbestände hatte sich die Versorgungssituation auch nach vorübergehender Bewältigung der Produktionsprobleme nicht mehr verbessert, zumal es im Jahresverlauf 2017 zu weiteren geplanten Stillständen und Anlagenausfällen kam. Parallel dazu waren die PMDI-Preise immer stärker angestiegen; die Kontraktpreise haben sich von Mitte





Die europäischen OSB-Werke laufen wieder weitgehend störungsfrei. *(Foto: EUWID)*

2016 bis Ende 2017 mehr als verdoppelt. Für zusätzliche Deckungskäufe auf dem Spotmarkt mussten noch höhere Aufschläge bezahlt werden.

Die Versorgungsprobleme und die stark steigenden PMDI-Preise hatten sich im Verlauf des ersten Halbjahrs 2017 in zunehmendem Umfang auch auf die Produktionstätigkeit der OSB-Hersteller ausgewirkt. Die meisten Unternehmen hatten bereits ab Anfang April ihre Produktion bei bestimmten Sortimenten auf eine Mischverleimung mit PMDI in der Mittelschicht und MUF-Leimen in der Deckschicht umgestellt. Parallel dazu hatten mehrere OSB-Hersteller ihre Produktion und die Bearbeitung der einzelnen Absatzsegmente nach Ertragsgesichtspunkten optimiert. Dabei war insbesondere die Produktion von speziellen Verpackungsqualitäten und von OSB/2 zurückgefahren worden, um zusätzliche Mengen für das zu besseren Preisen laufende OSB/3-Geschäft bereitstellen zu können. Ähnliche Einschränkungen hat es bei OSB/4 gegeben. Mehrere Unternehmen hatten aufgrund der anhaltend schwierigen Versorgungssituation bei PMDI-Leimen bereits im Verlauf des Frühjahrs die Produktion von OSB/4 zurückgefahren oder vorübergehend ganz ausgesetzt. In mehreren OSB-Werken war es im zweiten und dritten Quartal aufgrund der anhaltenden Versorgungsprobleme bei PMDI-Leimen sogar zu kurzzeitigen Produktionskürzungen gekommen. Die zur Swiss Krono Group gehörende Swiss Krono Kft., Vásárosnamény/Ungarn, hatte im Zusammenhang mit der PMDI-Problematik die Produktion im Juli und August sogar für knapp vier Wochen abgestellt und diesen Zeitraum für geplante Umbauarbeiten genutzt.

Situation hat sich zuletzt entspannt

Die Versorgungssituation mit PMDI-Leimen hat sich erst im Verlauf des Herbstes wieder verbessert, so dass die im Verlauf des ersten Halbjahrs eingeführte Mischverleimung inzwischen wieder zurückgefahren wird. Die aus den Produktionsumstellungen entstandenen Kapazitätseinbußen lösen sich aber nur schrittweise auf. Einzelne Unternehmen hatten ihre OSB-Produktion bereits im September bzw. Oktober wieder auf eine Komplettverleimung mit PMDI umgestellt. Andere Hersteller wollen diese Umstellung bis zum Jahresende abschließen. In der Übergangsphase wird der Absatz von OSB mit Mischverleimung verstärkt auf das Exportgeschäft in Richtung Osteuropa und Übersee ausgerichtet.

Mit der Verbesserung der PMDI-Versorgung und der wieder weitgehend störungsfrei laufenden Produktionssituation in der mitteleuropäischen OSB-Industrie haben sich auch die zum Teil bis in den Oktober bestehenden Einschränkungen im OSB-Angebot wieder aufgelöst. Mit dem noch immer hohen Auftragsbestand und den zumeist relativ niedrigen Lagerbeständen werden die meisten Werke auch über den Jahreswechsel ohne größere Unterbrechungen durchfahren. Die Nachfrage aus den einzelnen Absatzsegmenten hat sich ebenfalls stabil entwickelt. Eine mögliche witterungsbedingte Abschwächung des Auftragseingangs wird auf Herstellerseite aufgrund der aktuellen Auftragsbestände, der daraus resultierenden Lieferzeiten und der noch bestehenden Möglichkeiten für einen Lageraufbau eher unkritisch gesehen. □

Scarcity of adhesive and production stoppages creating turmoil in OSB business

Lead times have become longer and supply problems have emerged on Central European OSB markets in many cases during the course of 2017. Manufacturers battled shortages of PMDI glue almost all year long. The stoppage of Kronospan CR spol. s.r.o., based in Jihlava, Czech Republic, after a fire also caused upheaval in the third quarter. The Jihlava OSB mill was damaged by a blaze in its front end on 19 August and resumed operations in mid-September after a four-week stoppage. It took into the second half of October for the delivery situation in the OSB business to recover. The challenging PMDI supply situation had dragged on for longer. These supply problems and significant increase in PMDI prices increasingly had an impact on OSB producers' manufacturing activity during the first half of 2017. Most companies had switched to making certain grades using mixed gluing with PMDI in the core and MUF glue in the faces from the beginning of April. At the same time, several OSB manufacturers had optimised production and the different sales segments that they served based on profitability factors. Central European OSB manufacturers also managed to institute several price increases during the course of the year with brisk demand and good capacity utilisation as a result.

OSB-Preise haben sich nach starkem Anstieg seit Oktober wieder rückläufig entwickelt

Nordamerika: OSB-Produktion könnte 2017 wieder über 20 Mio m³ steigen

Mit den auch in den letzten Quartalen erreichten Zuwächsen könnte die nordamerikanische OSB-Produktion im Gesamtjahr 2017 erstmals wieder über die Marke von 20 Mio m³ steigen.

Seit dem im Jahr 2009 mit 12,533 Mio m³ erreichten Tiefpunkt haben die nordamerikanischen OSB-Hersteller nach Angaben des Branchenverbandes APA-The Engineered Wood Association, Tacoma/Washington, ihren Ausstoß wieder schrittweise steigern können. Nach einem stärkeren Wachstum im Jahr 2010 (+8,6 %) und einer vorübergehenden Stagnation 2011 war die Produktion im Jahr 2012 um 9,6 % und im Jahr 2013 sogar um 11,8 % gestiegen. In diesem Zeitraum hatte die nordamerikanische OSB-Industrie mehrere zuvor auf unbestimmte Zeit stillgelegte OSB-Werke wieder in Betrieb genommen. In der Folge hatte sich der Produktionsanstieg allerdings verlangsamt, was sich dann in Verbindung mit den zusätzlichen Kapazitäten in einem über längere Zeit anhaltenden Preisdruck niedergeschlagen hatte. Im Jahr 2014 war die nordamerikanische OSB-Produktion um 6,0 % gestiegen, mit einem Plus von 2,4 % hatte sich der Aufwärtstrend 2015 weiter verlangsamt. Im vergangenen Jahr hat die Produktion laut den APA-Zahlen wieder um 7,3 % zugelegt. Für dieses Jahr zeichnet sich erneut ein etwas langsameres Wachstum in einer Größenordnung von rund 3 % ab.

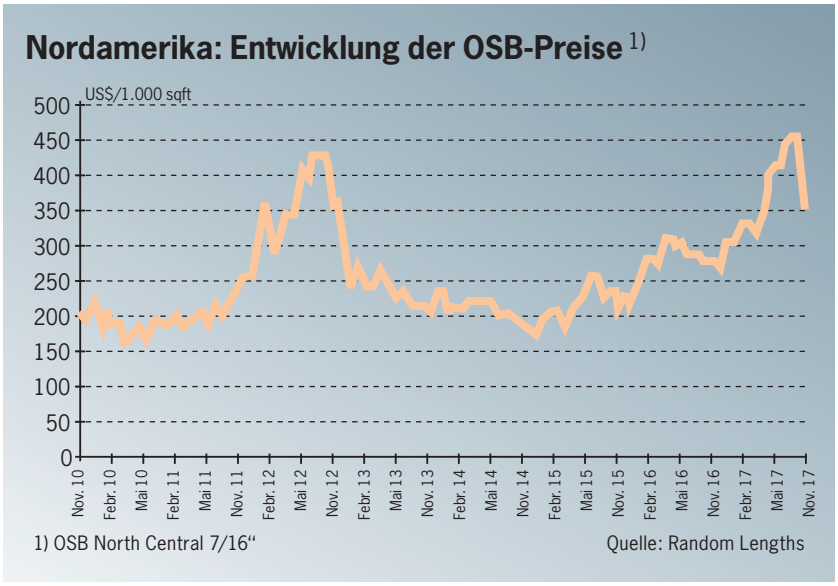
Nach einem guten Start in das Jahr 2017 waren die im Vorjahresvergleich erreichten Zuwachsraten im weiteren Jahresverlauf wieder etwas geringer ausgefallen. Für das erste Quartal hatte APA eine Produktionssteigerung von 5,2 % auf 4,887 (Jan.-März 2016:4,645) Mio m³ ausgewiesen. Im zweiten Quartal war das Wachstum mit +2,0 % auf 5,047 (April-Juni 2016: 4,947) Mio m³ nur noch ungefähr halb so stark. Dennoch konnte die Produktionsmenge erstmals wieder über 5 Mio m³ gebracht werden. Das dritte Quartal fiel noch besser aus; mit 5,123 (Juli-Sept. 2016: 4,966) Mio m³ wurde auch der Vorjahreswert um 3,2 % übertroffen.

In den letzten Jahren hat die nordamerikanische OSB-Industrie ihren Ausstoß in inzwischen 23 Quartalen in Folge im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gesteigert oder zumindest auf dem Vorjahresniveau gehalten. Zuletzt hatte es im vierten Quartal 2011 einen Rückgang um 1,7 % auf 3,226 (Okt.-Dez. 2010: 3,282) Mio m³ gegeben. Vom zweiten Quartal 2012 bis zum dritten Quartal 2014 waren die Produktionssteigerungen jeweils stärker ausgefallen; in fünf der zehn Quartale war sogar ein zweistelliges Wachstum erreicht worden. Im ersten Quartal 2012 hatten die nordamerikanischen OSB-Hersteller erstmals wieder mehr als 3,5 Mio m³ produziert. Die Marke von 4 Mio m³ wurde im zweiten Quartal

Nordamerika: Structural Panels-Produktion

Mio m³	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Jan.-Sept. 2017	Jan.-Sept. 2016
OSB											
USA Süden	9,374	6,932	7,386	7,108	7,769	8,943	9,327	9,501	9,945	7,779	7,474
USA Norden	2,198	1,610	1,780	1,827	2,055	2,175	2,250	2,321	2,446	1,909	1,842
USA gesamt	11,572	8,542	9,166	8,935	9,824	11,118	11,577	11,822	12,391	9,688	9,316
Kanada	4,897	3,991	4,448	4,687	5,110	5,579	6,121	6,296	7,043	5,367	5,242
Gesamt	**16,469**	**12,533**	**13,614**	**13,622**	**14,934**	**16,697**	**17,698**	**18,118**	**19,434**	**15,055**	**14,558**
Nadelsperrholz											
USA Süden	6,050	5,177	5,103	5,173	4,910	4,900	4,723	4,563	4,719	3,805	3,550
USA Westen/Inland	3,060	2,484	3,023	2,819	3,261	3,418	3,273	3,225	3,121	2,303	2,392
USA gesamt	9,110	7,661	8,126	7,992	8,171	8,318	7,996	7,788	7,840	6,108	5,942
Kanada	1,752	1,426	1,579	1,597	1,623	1,595	1,611	1,717	1,736	1,338	1,314
Gesamt	**10,862**	**9,087**	**9,705**	**9,589**	**9,794**	**9,913**	**9,607**	**9,505**	**9,576**	**7,446**	**7,256**

Quelle: EUWID (nach Angaben der APA-The Engineered Wood Association)



2013 überschritten. Im dritten Quartal 2014 konnte die Produktionsmenge dann über 4,5 Mio m³ gebracht werden.

Ausstoß ist seit 2009 um die Hälfte gestiegen

Mit diesem fast kontinuierlichen Aufwärtstrend hat die nordamerikanische OSB-Produktion im Zeitraum 2009 bis 2016 kumuliert um 55,1 % auf 19,434 Mio m³ zugelegt. Für Kanada gibt die APA-Statistik mit einem Plus von 76,5 % auf 7,043 Mio m³ ein noch stärkeres Wachstum an als für die USA. Dort hat sich die Produktion über die sieben Jahre um insgesamt 45,1 % auf 12,391 Mio m³ erhöht. Im Süden der USA ist die Produktion um 43,5 % auf 9,945 Mio m³ gestiegen, im Norden wurde im gleichen Zeitraum eine Steigerung um 51,9 % auf 2,446 Mio m³ verzeichnet.

Kumuliert über die ersten drei Quartale 2017 ist die nordamerikanische OSB-Produktion im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um weitere 3,4 % auf 15,055 (Jan.-Sept. 2016: 14,558) Mio m³ gestiegen. In Kanada gab es eine Steigerung um 2,4 % auf 5,367 (5,242) Mio m³, während die US-Produktion um 4,0 % auf 9,688 (9,316) Mio m³ zugelegt hat. Der Süden hat dabei mit einem Plus von 4,1 % auf 7,779 (7,474) Mio m³ etwas besser abgeschnitten als der Norden, wo ein Plus von 3,6 % auf 1,909 (1,842) Mio m³ verzeichnet wurde.

Auch im dritten Quartal ist die OSB-Produktion in den USA im Vorjahresvergleich etwas stärker gestiegen als in Kanada. Insgesamt scheint es in den laufenden OSB-Anlagen in Nordamerika allerdings nur noch geringe Kapazitätsreserven zu geben. Weitere Produktionssteigerungen werden daher voraussichtlich nur über Erweiterungsinvestitionen in den bestehenden Werken oder über die Inbetriebnahme neuer bzw. vorübergehend stillgelegter Werke möglich sein.

Die Norbord Inc., Toronto/Ontario, hat im Verlauf des Septembers die im Januar 2009 auf unbestimmte Zeit stillgelegte kontinuierliche Produktionslinie in Huguley/Alabama wieder in Betrieb genommen. Die Groupe Forex Inc., Montreal/Québec, will in dem am Standort Amos/Québec errichteten OSB-Werk noch im vierten Quartal die erste Platte produzieren. In dem neuen OSB-Werk Corrigan/Texas des Sperrholz- und OSB-Herstellers Roy O. Martin Lumber Management LLC, Alexandria/Louisiana, steht der Produktionsstart ebenfalls kurz bevor.

Im Januar 2018 soll das Anfang 2008 stillgelegte OSB-Werk High Prairie/Alberta der Tolko Industries Ltd., Vernon/British Columbia, anlaufen. Die Huber Engineered Woods LLC, Charlotte/North Carolina, will das im Dezember 2011 stillgelegte OSB-Werk Spring City/Tennessee voraussichtlich im April 2018 wieder in Betrieb nehmen. Mittelfristig will Norbord auch das Werk Chambord/Québec wieder aktivieren. Zumindest übergangsweise kann die weiter steigende OSB-Nachfrage auch durch Importe aus Europa und Südamerika abgedeckt werden.

Laut einer aktuellen Investorenpräsentation von Norbord laufen in Nordamerika derzeit 45 OSB-Werke. Davon waren acht im Verlauf der letzten Jahre nach teilweise längeren Stillständen wieder in Betrieb gegangen. Mit den zwei Neuanlagen und den noch anstehenden drei Wiederinbetriebnahmen würde sich die Zahl der nordamerikanischen OSB-Werke wieder auf 50 erhöhen.

Preisanstieg hat sich 2017 noch verstärkt

Der seit Ende 2016 anhaltende Aufwärtstrend der nordamerikanischen OSB-Preise hatte sich im dritten Quartal 2017 in allen Regionen noch verstärkt. Der von Random Lengths erfasste Preis für das Leitsortiment OSB North Central 7/16” lag im Quartalsschnitt bei 409 US$/1.000 sqft. Die für das zweite Quartal angegebenen 330 US$ wurden damit um 24 % übertroffen; im Vorjahresvergleich ist der Benchmark-Preis um 36 % gestiegen. Ausgehend von den im dritten Quartal 2016 erreichten 301 US$ hatten die Preise im vierten Quartal zunächst leicht nachgegeben; in den folgenden drei Quartalen haben die Durchschnittspreise dann aber immer stärker angezogen.

Im Oktober ist der Benchmark-Preis weiter bis auf 455 US$/m³ gestiegen und hat sich dann für drei Wochen auf diesem Niveau stabilisiert. Mit der schwächer werdenden Nachfrage ist es in der zweiten Oktoberhälfte wieder zu ersten Preisnachlässen gekommen. Im November haben die Preise auch insgesamt nachgegeben. In der ersten Novemberwoche ist der North Central-Preis um 15 US$ zurückgegangen. Danach ist er zweimal in Folge um jeweils 30 US$ sowie einmal um 25 US$ abgesackt. Bis Ende November ist er damit innerhalb von vier Wochen um insgesamt 105 US$ auf 355 US$ gefallen. □

Gesamtkapazität von 7,2 Mio m³ bringt Norbord in der OSB-Industrie auf Platz eins

Norbord hat OSB-Anlagen in Inverness und Huguley in Betrieb genommen

Der kanadische OSB-Hersteller Norbord Inc., Toronto/Ontario, hat im Verlauf des Septembers 2017 sowohl im schottischen Inverness als auch in Huguley/Alabama die erste Platte produziert.

Der Übergang zu einer kontinuierlichen Produktion ist in beiden Werken im Oktober erfolgt. In Inverness wird Norbord mit der neuerrichteten kontinuierlichen Produktionslinie die beiden Mehretagenanlagen ersetzen. Diese Anlagen sollen im Verlauf der nächsten Monate abgestellt und demontiert werden. In Huguley hat Norbord die im Januar 2009 auf unbestimmte Zeit stillgelegte kontinuierliche Produktionslinie wieder in Betrieb genommen. Eine entsprechende Entscheidung war bereits im November 2013 gefallen. Die in der Folge aufgenommenen Modernisierungsmaßnahmen wurden im Verlauf des ersten Halbjahrs weitgehend abgeschlossen.

Für den Aufbau der auf eine Jahreskapazität von 720 Mio sqft (Basis 3/8") bzw. 640.000 m³ ausgelegten kontinuierlichen Produktionslinie in Inverness hat Norbord bis zum Ende des dritten Quartals 126 Mio US$ und damit rund 93 % des Budgets von 135 Mio US$ bzw. 95 Mio £ investiert. Davon sind 33 Mio US$ auf das Jahr 2016 und 93 Mio US$ auf das laufende Jahr entfallen. Das diesjährige Investitionsvolumen verteilte sich auf 31 Mio US$ im ersten, 24 Mio US$ im zweiten und 38 Mio US$ im dritten Quartal. Die verbleibenden 9 Mio US$ sollen für nachlaufende Arbeiten im vierten Quartal bzw. im ersten Halbjahr 2018 eingesetzt werden.

Für die Modernisierung und Instandsetzung der stillgelegten kontinuierlichen Anlage in Huguley hat Norbord inzwischen rund 52 Mio US$ investiert. Das ursprünglich auf 45 Mio US$ festgelegte Budget wurde damit um 7 Mio US$ überschritten. Bei einem relativ langsamen Projektfortschritt waren für dieses Projekt in den Jahren 2014 bis 2016 zusammen rund 15 Mio US$ eingesetzt worden; im bisherigen Jahresverlauf sind weitere 37 Mio US$ dazugekommen. Davon sind 23 Mio US$ auf das erste Halbjahr entfallen.

Norbord hat damit in den ersten drei Quartalen 2017 insgesamt 191 (Jan.-Sept. 2016: 63) Mio US$ investiert, die sich auf 93 (19) Mio US$ in Inverness und 98 (44) Mio US$ an anderen Standorten verteilten. Für das Gesamtjahr 2017 geht Norbord per Anfang November von einem Investitionsvolumen in einer Größenordnung von 247 Mio US$ aus. Davon sollen 102 Mio US$ in Inverness, 37 Mio US$ in Huguley und 108 Mio US$ an anderen Standorten eingesetzt werden.

Inverness-Projekt war 2016 gestartet worden

Das Projekt zur Ersetzung der zwei Mehretagenanlagen in Inverness durch eine kontinuierliche Produktionslinie war im Januar 2016 vom Board of Directors von Norbord freigegeben worden. Mit den Baumaßnahmen in Inverness wurde daraufhin im zweiten Quartal 2016 begonnen. Die Produktion auf den bestehenden beiden Mehretagenanlagen wurde parallel zu den Bauarbeiten weitergeführt.

Für die Ersetzung der beiden Mehretagenpressen hat Norbord eine kontinuierliche Form- und Pressenlinie aus dem kanadischen Werk Grande Prairie/Alberta eingesetzt, das seit der zum 31. März 2015 erfolgten Integration der Ainsworth Lumber Co. Ltd., Vancouver/British Columbia, zu Norbord gehört. Ainsworth hatte die Presse für eine unter der Bezeichnung Grande Prairie II geplante Erweiterungsinvestition

Der Aufbau der kontinuierlichen OSB-Linie in Inverness wurde im dritten Quartal abgeschlossen. (Foto: Norbord)

Norbord commissions lines in Inverness and Huguley

The Canadian OSB manufacturer Norbord Inc., based in Toronto, Ontario, has made the first board at two facilities in Inverness, Scotland and in Huguley (Alabama) in the US during September 2017. Both locations made the transition to continuous production in October. In Inverness, Nordbord is replacing two multi-opening lines with the new continuous production line. The old technology is to be shut down and dismantled over the coming months. In Huguley, Norbord has restarted a continuous production line that was idled indefinitely in January 2009. A decision to this effect was made back in November 2013. Subsequent modernisation work was largely completed during the first half of the year. Norbord had invested $126m or about 93% of its $135m or £95m budget in installing the continuous production line in Inverness by the end of the third quarter. The line is designed to have an annual capacity of 720m sqft (3/8" basis) or 640,000 m³. Norbord has now spent about $52m on modernising and repairing the closed continuous line in Huguley. The original $45m budget was thus exceeded by $7m. Norbord has thus invested a total of $191m (Jan.-Sept. 2016: 63m) in the first three quarters of 2017, comprising $93m (19m) in Inverness and $98m (44m) at other locations. As of the start of November, Norbord expects to invest $247m in the full year 2017.

bei der Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, bestellt und bis Anfang 2008 größtenteils aufgebaut, dann aufgrund der Verschlechterung der Marktsituation aber doch nicht in Betrieb genommen. Norbord hatte seit dem Herbst 2015 eine mögliche Verlagerung dieser mit den Abmessungen 8,5 x 55 m ausgeführten Presse nach Inverness geprüft; die Entscheidung war zum Beginn des zweiten Quartals 2016 gefallen. Im Zuge der Verlagerung wurde die Presse modernisiert; unter anderem musste eine neue Steuerungselektronik eingebaut werden.

Norbord hatte zudem im zweiten Quartal 2016 bei der zur Siempelkamp-Gruppe gehörenden Büttner Energie- und Trocknungstechnik GmbH, Krefeld, einen OSB-Trommeltrockner sowie eine Energieanlage bestellt. Die bestehende Spanaufbereitung, die bislang die beiden Mehretagenanlagen mit Strands versorgt hat, wurde um einen ursprünglich von der Pallmann Maschinenfabrik GmbH & Co. KG, Zweibrücken, gelieferten Strander erweitert.

Ab dem zweiten Quartal 2016 hatte Norbord das für den Aufbau der kontinuierlichen Produktionslinie vorgesehene Gelände vorbereitet. Im dritten Quartal wurde die ungenutzte kontinuierliche Presse aus dem Werk Grande Prairie/Alberta demontiert und nach Inverness verlagert. An dem neuen Standort wurden im dritten und vierten Quartal die Fundamente für die Presse sowie für vor- und nachgelagerte Anlagenteile betoniert. Parallel dazu war mit dem Aufbau der ersten Produktionshallen begonnen worden. Im ersten Quartal 2017 wurde das Dach der Hauptproduktionshalle fertiggestellt. In der gleichen Phase wurden die Energieanlage und der Trockner installiert. Parallel zu dem bestehenden Frontend wurde eine neue Strand-Aufbereitungslinie aufgebaut, die bei der Holtec GmbH & Co. KG, Hellenthal, in Auftrag gegeben worden. In dieser Linie wurde auch der Pallmann-Strander integriert. Die im ersten Quartal begonnene Montage der kontinuierlichen Presse und der Bau des Hauptproduktionsgebäudes konnten bis Ende April weitgehend abgeschlossen werden.

Längerer Vorlauf für Neustart in Huguley

Das auf eine Jahreskapazität von rund 500 Mio sqft (Basis 3/8") bzw. 440.000 m³ ausgelegte OSB-Werk Huguley war im Januar 2009 auf unbestimmte Zeit aus der Produktion genommen worden. Bereits im November 2013 hatte der Board of Directors die zur Modernisierung und Wiederinbetriebnahme veranschlagte Investitionssumme in Höhe von insgesamt 45 Mio US$ freigegeben.
Anfang 2014 wurde dann zunächst mit der Überholung der im Jahr 2000 von der Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH, Krefeld, gelieferten kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 8 ft x 55 m begonnen. Das Unternehmen hatte dabei eine Wiederinbetriebnahme im ersten Halbjahr 2015 ins Auge gefasst, die endgültige Entscheidung sollte aber erst bei einer nachhaltigen Erholung der OSB-Nachfrage getroffen werden. In der Folge hatte sich das Projekt mehrfach verzögert, damit wurden auch die vorbereitenden Arbeiten nur verlangsamt umgesetzt. Die Modernisierung der Presse war schließlich zum Jahresende 2016 abgeschlossen worden.

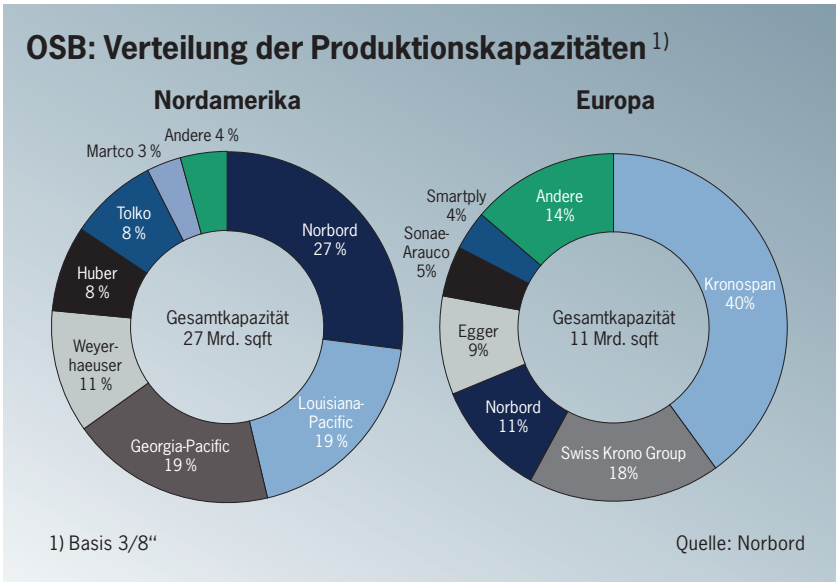
Vor dem Hintergrund der seit dem vergangenen Jahr kontinuierlich anziehenden Nachfrage auf den nordamerikanischen OSB-Märkten und der damit aus Sicht von Norbord für 2018 absehbaren Kapazitätslücke hat das Unternehmen das Huguley-Projekt in diesem Jahr immer stärker forciert. Unter anderem wurden die der Presse vor- und nachgelagerten Bereiche modernisiert. Im Frühjahr hatte Wijnbergen angekündigt, dass das Werk Huguley bis zum Jahresende in einen betriebsbereiten Zustand versetzt werden soll. Eine endgültige Entscheidung zur Wiederinbetriebnahme war zu diesem Zeitpunkt nach seiner Aussage allerdings noch nicht gefallen. Mit dem in den folgenden Monaten erreichten Projektfortschritt hat Norbord ab Ende Juli das vierte Quartal als möglichen Inbetriebnahmezeitpunkt genannt. Das Werk sollte nach der damaligen Planung im Verlauf des ersten Quartals 2018 schrittweise hochgefahren werden. Mit der bereits im September erfolgten Produktion der ersten Platte liegt das Unternehmen inzwischen noch vor diesem Zeitplan.

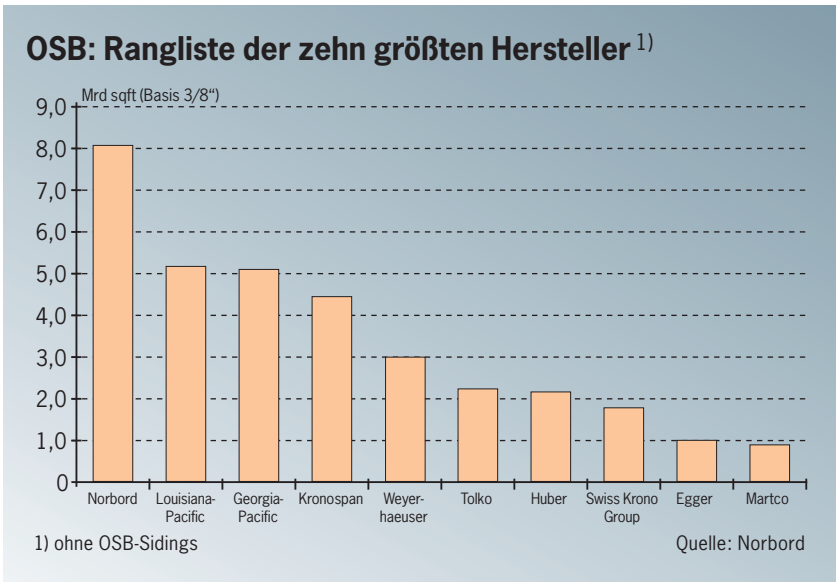
Für einen nächsten größeren Kapazitätsschritt kann Norbord das im November 2016 über einen Werkstausch von der Louisiana-Pacific Corp., Nashville/Tennessee, erworbene Werk Chambord/Québec einsetzen. Das von Louisiana-Pacific im vierten Quartal 2008 für unbestimmte Zeit abgestellte Werk ist auf eine Jahreskapa-

Hintergrund

Video zum Aufbau der neuen Produktionslinie in Inverness

https://download.euwid-holz.de/174703.html





zität von 470 Mio sqft ausgelegt. Norbord hat mit dem Werkstausch nach eigener Einschätzung seine strategische Position auf dem OSB-Markt im Osten Kanadas verbessert, da das Werk Chambord deutlich größer ist als die an Louisiana-Pacific abgegebene Anlage in Val-d'Or und in der Region Saguenay-Lac St. Jean auch bessere Holzversorgungsmöglichkeiten hat. Darüber hinaus liegt das Werk näher zu den Hauptabsatzmärkten im Osten Kanadas. Zum Zeitpunkt der Übernahme hatte Norbord den Investitionsbedarf für eine Wiederinbetriebnahme des Werkes Chambord auf 20-40 Mio US$ geschätzt. Inzwischen geht das Unternehmen von Gesamtkosten in Höhe von bis zu 70 Mio US$ und einem Zeitbedarf von 12-18 Monaten aus, um das Werk in einen langfristig wettbewerbsfähigen Zustand zu versetzen.

Mit insgesamt 13 Werken in Nordamerika und zwei Werken in Europa sowie einer Gesamtkapazität von rund 8,1 Mrd sqft/Jahr bzw. 7,2 Mio m³ sieht sich Norbord als größten OSB-Hersteller weltweit. Auf den nächsten Plätzen folgen mit deutlichem Abstand Louisiana-Pacific, die Georgia-Pacific LLC (Atlanta/Georgia) und die Kronospan-Gruppe. Danach kommen erneut mit Abständen zuerst die Weyerhaeuser Co. (Seattle/Washington) und dann die von der Kapazität ungefähr vergleichbaren Tolko Industries Ltd. (Vernon/British Columbia) und Huber Engineered Woods LLC (Charlotte/North Carolina). In der in einer aktuellen Norbord-Investorenpräsentation enthaltenen Aufstellung werden danach die Swiss Krono Group und die Egger-Gruppe (St. Johann/Österreich) aufgeführt, bevor mit der Roy O. Martin Lumber Management LLC bzw. der Martco LLC (beide mit Sitz in Alexandria/Louisiana) wieder ein nordamerikanisches Unternehmen kommt.

Norbord sieht sich als größten OSB-Hersteller

In Nordamerika erreicht Norbord mit sechs Werken in Kanada und sieben Werken in den USA einen Anteil von 27 % an der OSB-Gesamtkapazität von rund 27 Mrd sqft bzw. knapp 24 Mio m³. Die beiden nächstgrößeren Unternehmen Louisiana-Pacific und Georgia-Pacific kommen jeweils auf 19 %. In Europa liegt Norbord mit einem Kapazitätsanteil von 11 % an dritter Stelle. Die Kronospan-Gruppe deckt nach Norbord-Schätzungen rund 40 % der europäischen OSB-Gesamtkapazität von rund 11 Mrd sqft bzw. 9,7 Mio m³ ab. Die Swiss Krono Group erreicht einen Kapazitätsanteil von 18 %. Der Anteil der Egger-Gruppe wird von Norbord auf 9 % geschätzt. Für die Sonae Arauco S.A., Madrid, werden 5 % und für die Smartply Europe Ltd., Waterford, 4 % angenommen. Auf andere Hersteller entfallen 14 %.

Unter Berücksichtigung der beiden anderen europäischen Norbord-Werke in Cowie und South Molton erreicht Norbord eine weltweite Gesamtkapazität von rund 9,0 Mrd sqft bzw. knapp 8 Mio m³ OSB, Spanplatten und MDF. In den letzten zwölf Monaten (LTM) bis zum Ende des dritten Quartals hat Norbord einen Konzernumsatz von 2,1 Mrd US$ erwirtschaftet. Davon sind 76 % auf Nordamerika, 20 % auf Europa und 4 % auf Asien entfallen.

Der OSB-Absatz in Nordamerika wurde in dem LTM-Zeitraum mit 6,1 Mrd sqft angegeben. Davon gingen 55 % über Distributeure und den professionellen Handel in den Wohnungsneubau, 20 % wurden über Big Boxes und Baumärkte in die Renovierung geliefert. Der Absatzanteil von Industriekunden wurde von Norbord mit 20 % angegeben. 5 % des nordamerikanischen OSB-Absatzes wurden in Exportmärkte geliefert. □

Siempelkamp

ContiRoll® Generation 9

Choose the best forming and press line for your new plant.

Shortest startup time: 100 % production readiness within 4 weeks after mechanical completion and electrical checkouts.

Siempelkamp performance at its best.

ContiRoll® Generation 9
unrivalled performance

Leadership in Technology

www.siempelkamp.com

Investitionspläne für Chirk sehen auch Einstieg in die OSB-Produktion vor

Kronospan will OSB-Kapazitäten über Projekte in mehreren Werken ausbauen

Die Kronospan-Gruppe will ihre Position als größter europäischer OSB-Hersteller durch Neu-, Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen an mehreren Standorten weiter ausbauen.

Das im dritten Quartal 2015 in Betrieb genommene Spanplattenwerk an dem unter Kronospan Bashkortostan LLC firmierenden russischen Standort Ufa/Republik Bashkortostan wird derzeit um eine OSB-Anlage erweitert; der Produktionsstart ist für Anfang 2018 vorgesehen. Im Verlauf des Jahres 2018 soll die bei der Kronospan Luxembourg S.A., Sanem/Luxemburg, laufende Mehretagenanlage durch eine kontinuierliche Produktionslinie ersetzt werden. Mit den parallel dazu geplanten Erweiterungsmaßnahmen in den vor- und nachgelagerten Bereichen soll die Produktionskapazität ungefähr verdoppelt werden.

In den osteuropäischen Werken Riga/Lettland, Jihlava/Tschechien und Strzelce-Opolskie/Polen ist nach unbestätigten Informationen jeweils eine Verlängerung der kontinuierlichen Presse geplant. An dem bislang auf die MDF/HDF- und Laminatbodenproduktion ausgerichteten Standort Lampertswalde hat Kronospan im vierten Quartal 2016 ein Genehmigungsverfahren für eine OSB-Anlage abgeschlossen; dabei wurde eine bereits seit längerer Zeit bestehende Genehmigung für den Aufbau einer Spanplattenproduktion auf OSB umgewandelt. Konkrete Planungen zum Bau eines OSB-Werkes in Lampertswalde soll es aber keine geben. Dafür will die Kronospan-Gruppe eventuell an dem walisischen Standort Chirk in die OSB-Produktion einsteigen. Laut einem Bericht der Tageszeitung Shropshire Star ist der Bau einer OSB-Anlage Teil eines größeren, unter der Bezeichnung „2020 Vision“ laufenden Investitionsprogramms, für das im Verlauf der nächsten drei Jahre insgesamt rund 200 Mio £ in Chirk eingesetzt werden sollen. Neben der OSB-Investition ist dabei auch die Erweiterung und Modernisierung der bestehenden Produktionsanlagen geplant, die unter anderem eine Spanplattenanlage, zwei MDF/HDF-Linien, Imprägnier- und Beschichtungsanlagen, eine Möbelteil- und eine Laminatbodenproduktion umfassen.

Kronospan-Werk in Chirk *(Foto: Webbaviation)*

Die letzte größere Investition war die im Verlauf des ersten Halbjahrs abgeschlossene Inbetriebnahme von zwei Kurztaktpressen. Als nächste größere Projekte stehen die Modernisierung des Holzplatzes, die Ersetzung des Anfang September durch einen Brand beschädigten Spänetrockners sowie die Erweiterung der Lagerkapazitäten für Fertigprodukte an. Im Verlauf der letzten Jahre hat die Kronospan-Gruppe ihre OSB-Lieferungen auf den britischen Markt immer stärker ausgebaut. Diese Importe wurden in erster Linie per Schiff aus dem lettischen Werk Riga abgewickelt. Nach unbestätigten Informationen soll dabei in einzelnen Monaten bereits ein Liefervolumen von über 30.000 m³ erreicht worden sein.

Bereits im Verlauf der letzten Jahre hat Kronospan mehrere Investitionsprojekte im OSB-Bereich abgeschlossen. Anfang August 2014 war das auf eine Kapazität von 600.000 m³/Jahr ausgelegte Werk in Mogilev/Weißrussland angelaufen. Im zweiten Quartal 2015 folgte die Inbetriebnahme der auf eine Kapazität von 400.000 m³ ausgelegten Anlage in Strzelce Opolskie. In den Jahren 2013 und 2014 wurde die Strandaufbereitung in Jihlava, Riga und Brasov erweitert.

Bei dem seit Mitte 2016 laufenden OSB-Projekt in Ufa kombiniert Kronospan die im zweiten Quartal 2016 von der OOO Oris gebraucht erworbene Form- und Pressenlinie mit Neuanlagen. Der Holzplatz wird von der Holtec GmbH & Co. KG, Hellenthal, geliefert. Der Strander in dem zunächst nur einsträngig ausgeführten Frontend kommt von der Leonhardt GmbH, Losheim. Die Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, hat den Auftrag für einen neuen Trockner erhalten. Dieffenbacher wird auch die Form- und Pressenstraße für die Ersatzinvestition in Sanem liefern. Holtec ist an dem Projekt mit verschiedenen Holzplatzanlagen beteiligt. Der Bandtrockner wurde bei der Stela Laxhuber GmbH, Massing, in Auftrag gegeben. □

LVL-Anlage in Czarna Woda im Regelbetrieb / Neue Dämmplattenlinien in Czárnkow

Steico nimmt an polnischen Standorten weitere Produktionsanlagen in Betrieb

Mit der zweiten LVL-Anlage am Standort Czarna Woda sowie den zwei für das Hauptwerk Czárnkow projektierten Produktionslinien für Dämmplatten setzt die Steico SE, Feldkirchen, in Polen derzeit drei größere Investitionsprojekte um.

Für die Erweiterung der LVL-Kapazitäten hat Steico nach eigenen Angaben rund 45 Mio € investiert. Die von der Konzeption und Kapazität her vergleichbare erste Anlage hatte dagegen rund 60 Mio € erfordert. Das Investitionsvolumen für die geplante zweite Produktionslinie für stabile Holzfaser-Dämmstoffe aus dem Trockenverfahren wurde von dem Unternehmen mit rund 7,5 Mio € angegeben. Beide Projekte werden aus dem bestehenden Konsortialkredit finanziert. Die Kernkomponenten der Ende April 2017 für einen Kaufpreis von unter 1 Mio € aus der Insolvenzmasse der Homatherm France S.A.S., Chamouilley/St. Dizier, erworbenen Anlagen sollen für den Aufbau einer weiteren Produktionslinie in Czárnkow eingesetzt werden.

Die am Standort Czarna Woda errichtete zweite LVL-Anlage konnte Anfang November mit dem erfolgreichen Abschluss des 80 %-Leistungstests abgenommen werden. Damit ist die Projektsteuerung, die weitere Anlagenoptimierung und die Produktionsplanung von dem Lieferanten Raute Oyj, Nastola/Finnland, auf Steico übergegangen. Die Produktion auf der neuen Anlage wurde inzwischen auf den über vier Schichten laufenden Durchfahrbetrieb umgestellt. Die für den anstehenden 100 %-Leistungstest erforderlichen Optimierungen werden im laufenden Produktionsbetrieb durchgeführt. Die erste Platte war am 12. September und damit über zwei Monate vor dem eigentlich geplanten Termin produziert werden. Auch die Überführung in den Regelbetrieb war laut Steico schneller möglich als vorgesehen; zum Zeitpunkt der Inbetriebnahme hatte das Unternehmen den Regelbetrieb im Verlauf des ersten Halbjahrs 2018 anvisiert.

LVL-Produktionslinie in Czarna Woda *(Foto: Steico)*

Steico kann laut einer am 7. November veröffentlichten Mitteilung inzwischen die Produktionsplanung an den vertrieblichen Erfordernissen ausrichten. Die neue, unter der Bezeichnung „LVL2“ laufende Anlage soll künftig in erster Linie Gurtmaterial für die eigene Stegträgerproduktion fertigen. Die Kapazitäten der seit Anfang 2016 im Regelbetrieb produzierenden „LVL1“-Anlage können damit vor allem für kundenspezifische Aufträge genutzt werden. Die LVL-Gesamtkapazität von Steico hat sich mit der Inbetriebnahme der zweiten Produktionslinie auf rund 160.000 m³/Jahr verdoppelt. Parallel dazu kann Steico jetzt verstärkt von Skaleneffekten profitieren, zum Beispiel durch längere Produktserien und die dadurch mögliche Reduzierung der Umrüstzeiten.

Die Demontage der Homatherm France-Anlagen und die Verlagerung nach Polen wurden nach Angaben von Steico inzwischen abgeschlossen. Der Wiederaufbau in Czárnkow wird voraussichtlich bis zum ersten Quartal 2018 laufen. Steico will auf der neuen, im Trockenverfahren arbeitenden Anlage, die eine Produktionskapazität von rund 130.000 m³ erreichen soll, vorrangig dünnere Holzfasermatten produzieren und damit die bestehende Produktionslinie für flexible Dämmstoffe entlasten. Die für das Investitionsprojekt in Czárnkow nicht verwendbaren Homatherm-Anlagen sollen an anderen Steico-Standorten eingesetzt werden.

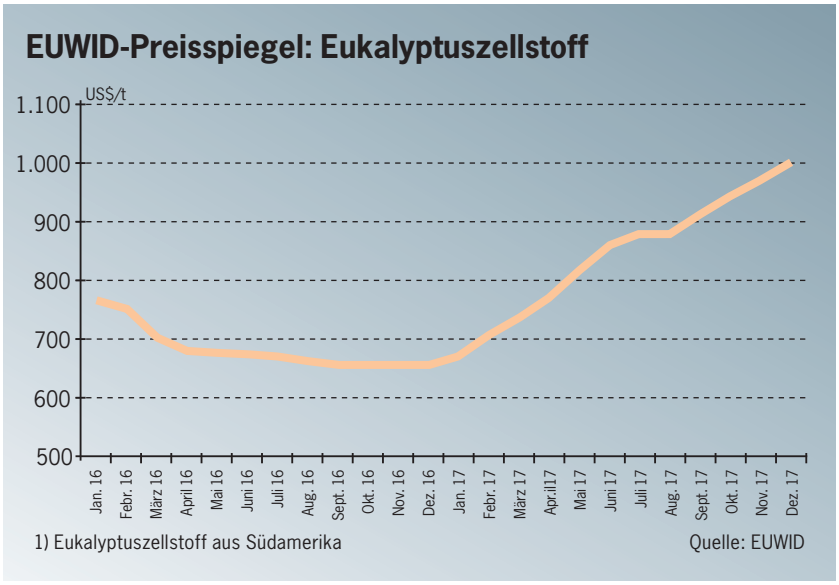
Parallel zu der Erweiterung der Produktionskapazität für flexible Dämmmatten baut Steico am Standort Czárnkow derzeit eine zweite, im Trockenverfahren arbeitende Produktionsanlage für stabile Dämmplatten auf. Die Installationsarbeiten liegen laut Steico im Zeit- und Budgetplan. Die Inbetriebnahme der auf eine Jahreskapazität von rund 300.000 m³ ausgelegten Anlage wird für Anfang 2018 erwartet; der Regelbetrieb soll im zweiten Quartal 2018 aufgenommen werden. Damit wird sich die Gesamtkapazität für diese Produktkategorie auf rund 700.000 m³/Jahr erhöhen. □

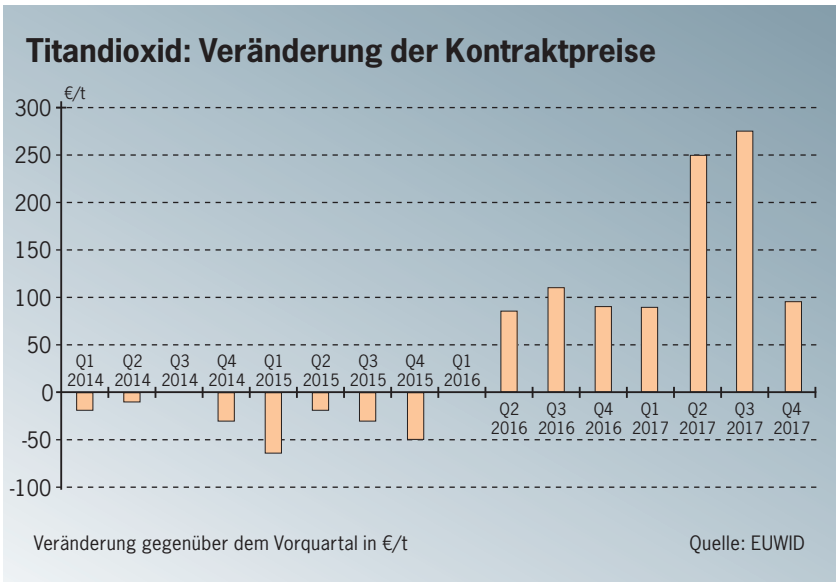
Titandioxid- und Zellstoffkosten sind in den letzten Monaten parallel angestiegen

Dekorpapierhersteller geben höhere Kosten über Preisanhebungen an Kunden weiter

Als Reaktion auf die steigenden Titandioxid- und Zellstoffkosten haben die mitteleuropäischen Dekorpapierhersteller im bisherigen Jahresverlauf drei Preisanhebungen angekündigt und größtenteils auch durchgesetzt.

Die Titandioxidpreise hatten sich über einen längeren Zeitraum bis Ende 2015 rückläufig entwickelt. Nach der im ersten Quartal 2016 erreichten Stabilisierung waren sie in den folgenden vier Quartalen relativ gleichmäßig gestiegen; im Durchschnitt waren pro Quartal rund 100 €/t aufgeschlagen worden. Unter dem Einfluss der immer schwieriger werdenden Versorgungssituation hatte sich der Aufwärtstrend im zweiten und dritten Quartal 2017 mit Aufschlägen von rund 250 €/t bzw. 275 €/t noch deutlich verstärkt. Im vierten Quartal sind die Preisanhebungen dann wieder knapp unter 100 €/t geblieben. Damit haben sich die Titandioxidpreise in diesem Jahr um insgesamt rund 720 €/t erhöht, nachdem sich die Preisanhebungen über das Gesamtjahr 2016 bereits auf rund 300 €/t summiert hatten.





Aus Sicht der Dekorpapierindustrie waren die steigenden Titandioxidpreise im vergangenen Jahr zum Teil durch die damals noch leicht rückläufigen Zellstoffpreise ausgeglichen worden. Im vierten Quartal 2016 war allerdings auch der Preisrückgang bei gebleichtem Eukalyptuszellstoff (BEKP) zum Stillstand gekommen. Anfang 2017 hatte sich dann auch der Preistrend bei Zellstoff gedreht. Auf US-Dollarbasis sind die BEKP-Preise seither um über 40 % gestiegen. Im Dezember 2016 hatten die Preise im Schnitt bei 650-660 US$/t notiert. Mit der erst Anfang November erfolgten Festlegung der Oktoberpreise auf durchschnittlich 940 US$/t wurden innerhalb von zehn Monaten gut 280 US$ aufgeschlagen.

Im Januar waren die Preise zunächst nur leicht gestiegen. Im Februar, März und April hatten die Hersteller jeweils Anhebungen zwischen 30 US$ und 40 US$ durchgesetzt; im Mai und Juni waren die Aufschläge mit bis zu 50 US$ noch stärker ausgefallen. Im Juli und August hatte sich der Aufwärtstrend kurzzeitig verlangsamt, bevor es im September und Oktober erneut zu Preisanhebungen von rund 30 US$ gekommen ist. Für November haben mehrere Hersteller erneut eine Anhebung um 30 US$ gefordert, die voraussichtlich auch durchgehen wird. In einem nächsten Schritt soll dann wohl bis zum Januar die 1.000 US$-Grenze angetestet werden.

Auf Euro-Basis sind die Kostensteigerungen aufgrund der vor allem zwischen Ende

2016 und September eingetretenen Kursverluste des US-Dollars etwas weniger stark ausgefallen. In den letzten Wochen hat der US-Dollar gegenüber dem Euro allerdings wieder leicht gewonnen. Die für Oktober festgelegten 940 US$ entsprechen ungefähr 810 €/t. Damit sind die BEKP-Preise auf Euro-Basis ausgehend von den zum Jahresende 2016 notierten rund 620 € um rund 190 €/t bzw. gut 30 % gestiegen.

Ausgleich war ab dem zweiten Quartal möglich

Die Dekorpapierhersteller hatten die steigenden Rohstoffkosten bereits in den Verhandlungen für das erste Quartal 2017 thematisiert, damals die Preise aber nur in Einzelfällen leicht nach oben korrigieren können. Im zweiten Quartal waren von den ursprünglich geforderten Aufschlägen von 10-15 €/100 kg im Schnitt 8-12 € durchgesetzt worden. Die höheren Preise waren zum Teil aber erst für Lieferungen ab Mai in Kraft getreten. In den größtenteils bis Anfang Juli abgeschlossenen Kontrakten für das dritte Quartal hatten die Hersteller die Preise um weitere 10-20 €/100 kg angehoben. Diese Preise sollten eigentlich bereits für Produktion ab dem 1. Juli gelten. Ähnlich wie im zweiten Quartal hatte sich die Umsetzung allerdings doch etwas verzögert, so dass die höheren Preise bei einem Teil der Kontrakte erst Mitte Juli oder zum 1. August wirksam wurden. Die Preisvereinbarungen waren aber dennoch nur bis zum Quartalsende gelaufen.

Auch die von den Dekorpapierherstellern für Lieferungen ab dem vierten Quartal geforderten Preisanhebungen konnten nur in wenigen Fällen bereits für Oktober durchgesetzt werden. In der Regel gelten sie seit Anfang November, zum Teil sind sie erst Mitte November in Kraft getreten. Mit durchschnittlich 4-8 €/100 kg sind die Aufschläge bei hochgefüllten Dekorpapieren unter den zunächst von Herstellerseite in Aussicht gestellten 8-10 € geblieben. Diese erste Ankündigung war aus den zu Beginn der Verhandlungen erwarteten weiteren Kostensteigerungen für Titandioxid und Eukalyptuszellstoff abgeleitet worden. Die Titandioxidhersteller hatten für Lieferungen im vierten Quartal anfänglich weitere Preisanhebungen in einer Größenordnung von 150-200 €/t gefordert.

Tatsächlich wurden die Preise in den in der zweiten Oktoberhälfte weitgehend abgeschlossenen Verhandlungen nur um durchschnittlich 90-100 € angehoben. Im Gegenzug hat sich allerdings der Preisanstieg bei Eukalyptuszellstoff wieder etwas verstärkt. Im Oktober haben die Zellstoffhersteller die Preise zum zweiten Mal in Folge um 30 US$/t angehoben; für November wurden Aufschläge in einer gleichen Größenordnung angekündigt. Nachdem der Anstieg der US-Dollarpreise in den letzten Monaten zeitweise durch die Kursverluste des US-Dollars gegenüber dem Euro abgefedert worden war, hat der Dollar in den letzten Wochen gegenüber dem Euro wieder zugelegt. Dadurch fällt auch der Anstieg der Zellstoffpreise wieder etwas stärker ins Gewicht. □

ZOW

Große Ideen auf kleinem Raum

06.–08. Februar 2018 Messezentrum Bad Salzuflen

Die Zulieferermesse für Möbelindustrie und Innenausbau

Koelnmesse GmbH
Messeplatz 1, 50679 Köln, Deutschland
Telefon +49 221 821-0
zow@koelnmesse.de, www.zow.de

koelnmesse

Coldenhove Papier hat mit „Digicol" Inkjetpapiere für Dekordruck entwickelt

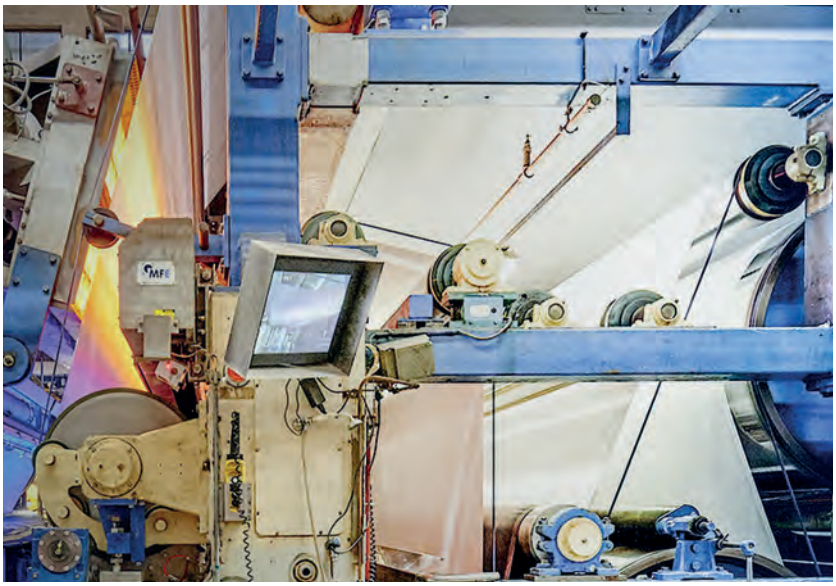
Neenah steigt mit Coldenhove Papier in Produktsegment Digitaldruckpapiere ein

Die US-amerikanische Neenah Paper Inc., Alpharetta/Georgia, hat am 1. November 2017 die Übernahme aller Anteile an dem niederländischen Spezialpapierhersteller W.A. Sanders Coldenhove Holding B.V. (Coldenhove Papier), Eerbeek, abgeschlossen.

Beide Unternehmen hatten am 11. Oktober die Unterzeichnung einer entsprechenden Vereinbarung bekannt gegeben. Der mit dem Closing fällige Kaufpreis war dabei auf rund 45 Mio US$ festgelegt worden. Neenah Paper hat davon rund 14 Mio US$ über vorhandene Liquidität abgedeckt; die verbleibenden 31 Mio US$ wurden über kurzfristige Kreditaufnahmen aus bestehenden Kreditlinien finanziert. Coldenhove Papier hat laut Neenah Paper mit 118 Mitarbeitern zuletzt einen Umsatz von umgerechnet rund 45 Mio US$ und ein EBITDA von rund 6 Mio US$ erwirtschaftet. Der Exportanteil liegt bei rund 95 %. Im laufenden Jahr will Coldenhove Papier nach eigenen Angaben einen Umsatz von 42-43 Mio € erreichen; bis zum Jahr 2020 werden rund 60 Mio € anvisiert.

Die Anteile an Coldenhove Papier lagen bislang größtenteils bei Familiengesellschaften; das Management war seit der im Jahr 2000 erfolgten Restrukturierung mit rund 20 % beteiligt. Die Anteilseigner hatten ab dem Jahr 2014 die Möglichkeiten für einen Exit sondiert und in dem in der Folge eingeleiteten Verkaufsprozess zuletzt mit vier strategischen Investoren verhandelt. Die bestehenden Organisationsstrukturen sollen auch nach der Übernahme durch Neenah Paper fortgeführt werden. Das Unternehmen wird künftig unter der Bezeichnung „Neenah Coldenhove" auf dem Markt auftreten. Ob und wann die Firmierung geändert wird, steht bislang noch nicht fest.

Die in die Geschäftsbereiche „Technical Products" und „Fine Paper and Packaging" gegliederte Neenah Paper will mit der Transaktion vor allem ihre Aktivitäten im Bereich Digitaldruckpapiere ausbauen. Coldenhove Papier erwirtschaftet derzeit rund 80 % seines Umsatzes mit Spezialpapieren für den digitalen Sublimationsdruck, mit denen Druckmotive auf Textilien oder Folien übertragen werden können (Digitale Transferdruckpapiere DTP). Die restlichen 20 % verteilen sich auf Verpackungs-/Barrierepapiere für den Medizin- und Lebensmittelbereich und Büro-Organisationspapiere. Ab dem Jahr 2003 war Coldenhove Papier auch in das Geschäft mit Kantenpapieren eingestiegen (s. EUWID Nr. 49/2004). Diese Aktivitäten wurden in den vergangenen Jahren aber wieder schrittweise zurückgefahren und im Zusammenhang mit der Aufgabe der Produktion von farbigen Papieren bzw. Kartons im Jahr 2016 weitgehend eingestellt. In den letzten Jahren hat das Unternehmen im Gegenzug ein Digitaldruckpapier für den Dekorpapierbereich entwickelt (DDP). Diese Entwicklungsarbeiten liefen zeitweise auch in Kooperation mit der Hymmen GmbH Maschinen- und Anlagenbau (HMA), Bielefeld. Das unter der Bezeichnung „Digicol" in den drei Produktvarianten „D500", „D1500" und „D2000" mit Grammaturen von 62 g/m², 85 g/m² bzw. 100 g/m² hergestellte Inkjet-Papier kann sowohl mit UV- als auch mit wasserlöslichen Druckertinten bedruckt werden.



Papiermaschine im Werk Eerbeek *(Foto: Coldenhove)*

Coldenhove Papier betreibt am Standort Eerbeek zwei Papiermaschinen mit Arbeitsbreiten von 2,50 m bzw. 3,50 m, die jeweils mit einer Inline-Auftragsanlage ausgestattet sind. Im Verlauf des Jahres 2015 hat Coldenhove Papier mit einem Investitionsvolumen von 4,5 Mio € in einer der beiden Papiermaschinen eine Auftragsanlage der UMV Coating Systems AB, Säffle/Schweden, eingebaut, die in einem zweiten Schritt auf eine zweiseitigen Auftrag erweitert werden kann. Im laufenden Jahr wurde ein neuer Pulper installiert; darüber hinaus wurden in beiden Anlagen Online-Messgeräte nachgerüstet. Im Oktober hat das Unternehmen 1,9 Mio € für eine neue Verpackungsanlage freigegeben, die im kommenden Jahr in Betrieb gehen soll. Das von Coldenhove Papier für den Zeitraum 2016 bis 2020 festgelegte Investitionsbudget von rund 18 Mio € soll auch nach der Übernahme durch Neenah Paper beibehalten werden. □

HUECK RHEINISCHE
perfect surfaces

Proud to be associated with you.

HUECK RHEINISCHE
surface. design. innovation.
press plates
press pads
decor design
&

ZOW Bad Salzuflen
6.-8. Feb 2018
Halle 20 | Stand D-028

www.hueck-rheinische.com

Durchschnittliche Verkaufspreise lagen im dritten Quartal 18-23 % über Vorjahresniveau

Titandioxidhersteller konnten Ergebnisse in den letzten Quartalen verbessern

Die anhaltend gute Nachfrage auf den weltweiten Absatzmärkten und die dadurch zum wiederholten Mal möglichen Preisanhebungen haben sich bei den Titandioxidherstellern im dritten Quartal 2017 in deutlichen Umsatz- und Ergebnisverbesserungen niedergeschlagen.

Die Absatzmengen konnten aufgrund der in den meisten Fällen bereits seit längerer Zeit voll ausgelasteten Produktionskapazitäten dabei jeweils nur in geringem Umfang gesteigert werden. Die durchschnittlichen Verkaufspreise lagen im dritten Quartal je nach Hersteller zwischen 18 % und 23 % über dem Vorjahresniveau. Die in US-Dollar bilanzierenden Unternehmen haben zudem in geringem Umfang von günstigen Wechselkurseinflüssen profitiert.

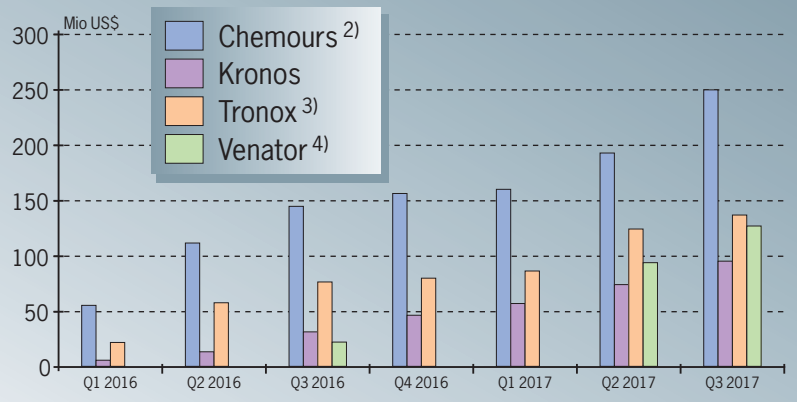
Der Geschäftsbereich „Titanium Technologies" der Chemours Co., Wilmington/Delaware, hat seinen Umsatz im dritten Quartal um 28 % auf 799 (Juli-Sept. 2016: 625) Mio US$ gesteigert. Preisanhebungen haben 18 % zu diesem Anstieg beigetragen; Währungseinflüsse haben 2 % und höhere Absatzmengen 8 % beigesteuert. Das bereinigte EBITDA ist um über zwei Drittel auf 249 (144) Mio US$ gestiegen. Die daraus errechnete EBITDA-Marge erreichte 31,2 (23,0) %. Im zweiten Quartal hatte der Geschäftsbereich einen Umsatz von 729 Mio US$ und ein bereinigtes EBITDA von 193 Mio US$ erwirtschaftet, die Marge lag damit bei 26,5 %.

Die Kronos Inc., Dallas/Texas, hat mit einem Umsatzplus von 30 % auf 464,5 (356,1) Mio US$ noch etwas besser abgeschnitten als Chemours. Davon wurden 23 % über die höheren Verkaufspreise, 5 % über die Absatzmenge und 4 % über Währungseffekte erreicht; Veränderungen im Produktmix hatten dagegen einen negativen Einfluss von 2 %. Im Vergleich zum zweiten Quartal konnte Kronos seine Titandioxidpreise um 8 % verbessern, gegenüber dem Jahresende 2016 wurde eine durchschnittliche Preissteigerung von 21 % erreicht. Die Ergebniszahlen sind bei Kronos fast auf das Dreifache der Vorjahreswerte gestiegen. Das EBITDA hat sich auf 102,5 (38,0) Mio US$ erhöht. Als Segmentergebnis wurden 95,0 (31,0) Mio US$ und als Income from operations 91,6 (28,0) Mio US$ ausgewiesen. Damit kam Kronos auf ein Nettoergebnis von 73,8 (22,2) Mio US$. Die Titandioxidproduktion von Kronos ist im dritten Quartal bei voll ausgelasteten Kapazitäten nur noch leicht auf 141.000 (139.000) t gestiegen, der Absatz hat sich etwas stärker auf 150.000 (143.000) t erhöht.

Die Tronox Inc., Stamford/Connecticut, hat im Geschäftsbereich „TiO2" im dritten Quartal eine Umsatzsteigerung von 28 % auf 435 (339) Mio US$ erreicht und damit auch die im zweiten Quartal erwirtschafteten 421 Mio US$ übertroffen. Mit Pigmenten wurden 22 % mehr umgesetzt als im Vorjahreszeitraum; davon kamen 21 % aus Preisanhebungen und 1 % aus höheren Absatzmengen. Der Umsatz mit Titandioxid-Rohstoffen und Nebenprodukten ist um 69 % gestiegen. Im Vergleich zum zweiten Quartal hat sich der Pigment-Umsatz um 4 % erhöht; die im Quartalsvergleich um 9 % gestiegenen Preise wurden durch die saisonbedingt um 5 % niedrigere Absatzmenge teilweise ausgeglichen. Bei Titandioxid-Rohstoffen und Nebenprodukten ist der Umsatz im Vergleich zum zweiten Quartal um 9 % gestiegen. Das bereinigte EBITDA des Geschäftsbereichs lag im dritten Quartal mit 136 (76) Mio US$ um 79 % über dem Vorjahreswert, womit sich die Marge auf 31 (22) % erhöht hat. Für das zweite Quartal hatte Tronox ein bereinigtes EBITDA von 123 Mio US$ und eine Marge von 29 % angegeben. Das Income from operations wurde mit 75 (17) Mio US$ mehr als vervierfacht; im zweiten Quartal hatte es bei 61 Mio US$ gelegen.

Die Anfang August über ein Initial Public Offering (IPO) aus der Huntsman Corp., The Woodlands/Texas, ausgegliederte Venator Materials plc, Wynyard/Großbritannien, hat für ihren Geschäftsbereich „Titanium Dioxide" im dritten Quartal eine Umsatzsteigerung von 10 % auf 431 (392) Mio US$ ausgewiesen; die im

Ergebnisentwicklung bei Titandioxidherstellern 1)



1) Adjusted EBITDA, bei Kronos Segment profit 2) Geschäftsbereich „Titanium Technologies"
3) Geschäftsbereich „TiO_2" 4) Geschäftsbereich „Titanium Dioxide", IPO im August 2017

Quelle: EUWID (nach Unternehmensangaben)

zweiten Quartal erwirtschafteten 401 Mio wurden um 7 % übertroffen. Zu der gegenüber dem Vorjahreszeitraum erreichten Umsatzsteigerung haben höhere Preise 22 % beigetragen, positive Währungseffekte haben 2 % gebracht. Veränderungen im Produktmix hatten einen negativen Umsatzeffekt von 2 %, der vor allem aus dem brandbedingten Ausfall des finnischen Werkes Pori resultierende Rückgang der Absatzmengen hat sich mit -12 % in der Umsatzveränderung niedergeschlagen. Bei Bereinigung um den Pori-Sondereffekt wäre der Titandioxidabsatz von Venator um 4 % gestiegen. Das bereinigte EBITDA des Venator-Geschäftsbereichs konnte mit 127 (22) Mio US$ im Vorjahresvergleich fast versechsfacht werden, was von dem Unternehmen vor allem auf die umgesetzten Preisanhebungen, die ohne Pori erreichte Absatzsteigerung und auf Kostensenkungsmaßnahmen zurückgeführt wurde. Die Marge hat sich damit auf 29 (6) % erhöht. Für das zweite Quartal hatte Venator ein bereinigtes EBITDA von 93 Mio US$ und eine Marge von 23 % ausgewiesen.

Weitere Anhebungen im vierten Quartal

Die Hersteller von Titandioxid wollen auch in den seit Ende November laufenden Verhandlungen für Lieferungen im ersten Quartal 2018 weitere Preisanhebungen durchsetzen. In Kundenrundschreiben bzw. ersten Vorgesprächen haben mehrere Unternehmen eine Größenordnung von 120-150 €/t genannt, in einzelnen Fällen gehen die Forderungen noch über diese Spanne hinaus. Damit sollen die Preise für die unter anderem in der Dekorpapierindustrie eingesetzten Rutil-Pigmente noch weiter an die Marke von 3.000 €/t angenähert werden.

Ausgehend von den mit stärkeren Aufschlägen von durchschnittlich 250-300 €/t im dritten Quartal erreichten 2.750-2.800 €/t wurden die Preise in den im Verlauf des Oktobers weitgehend abgeschlossenen Verhandlungen für das vierte Quartal um rund 90-100 €/t angehoben; nach Aussagen einzelner Abnehmer sind die Anhebungen zum Teil auch dreistellig ausgefallen. Damit sind die Kontraktpreise im Schnitt auf 2.850-2.900 €/t gestiegen. Die Hersteller waren anfänglich mit Forderungen in einer Größenordnung von 150-200 €/t in die Verhandlungen gegangen, haben sich damit aber nicht ganz durchsetzen können.

Mit den aktuellen Anhebungen sind die Titandioxidpreise zum siebten Mal in Folge gestiegen. Im ersten Quartal 2016 waren die Preise noch weitgehend unverändert geblieben. In der folgenden Verhandlungsrunde hatten die Hersteller ihren Druck dann aber deutlich erhöht; damit konnten im zweiten Quartal 2016 Aufschläge von 70-100 €/t durchgesetzt werden. Im dritten Quartal waren sie mit 100-120 €/t zumeist dreistellig ausgefallen. Im vierten Quartal hatten die Hersteller weitere 80-100 €/t durchgesetzt, so dass sich die Preisanhebungen über das ganze Jahr 2016 auf rund 300 €/t summiert hatten.

Das Jahr 2017 war ähnlich gestartet wie das Jahr 2016 geendet hatte; von den für das erste Quartal geforderten 150-200 €/t waren erneut rund 80-100 €/t durchgesetzt worden. Im zweiten und dritten Quartal hat sich der Aufwärtstrend aber deutlich verstärkt. Die Verhandlungen für das zweite Quartal hatten Anhebungen in einer Größenordnung von 220-275 €/t gebracht. Mit den noch etwas höheren Aufschlägen im dritten Quartal und den wieder geringeren Preisänderungen im vierten Quartal haben sich die Titandioxidpreise in diesem Jahr um rund 720 €/t erhöht. Damit ergibt sich für die Jahre 2016 und 2017 ein Preisanstieg von über 1.000 €/t; das Ausgangsniveau von Anfang 2016 wird damit um über 50 % übertroffen.

Die Titandioxidhersteller sehen aufgrund der noch immer auf einem hohen Niveau laufenden weltweiten Nachfrage und der dadurch weiterhin voll ausgelasteten Produktionskapazitäten relativ gute Chancen, im ersten und voraussichtlich auch im zweiten Quartal ihre Preise weiter anheben zu können. Die Versorgungssituation hat sich auch in den letzten Monaten nur wenig verbessert, zusätzliche Mengen sind auch weiterhin schwer zu bekommen. Die saisonbedingte Beruhigung im Farbenbereich, die ähnlich wie im letzten Jahr nicht so stark ausgefallen ist wie früher, wird durch den unverändert hohen Bedarf in anderen Abnehmerbranchen größtenteils überlagert. Die Titandioxidproduktion wird als weitgehend störungsfrei bezeichnet. Die Wiederinbetriebnahme des Ende Januar 2017 durch einen Brand beschädigten Werkes Pori/Finnland von Venator Materials läuft etwas langsamer als ursprünglich geplant. Im zweiten Quartal wurde eine Auslastung von rund 20 % erreicht. Im Verlauf des Jahres 2018 soll die Auslastung in zwei Schritten auf 60 % gebracht werden. Das Unternehmen wird sich beim Hochfahren zunächst auf spezielle Qualitäten konzentrieren. □

Titanium dioxide manufacturers delivered sharp rise in earnings in recent quarters

Sustained healthy demand on global sales markets and renewed price hikes as a result have manifested themselves in considerable improvements in revenues and earnings for titanium dioxide manufacturers in the third quarter of 2017. Sales volumes rose only marginally during the period since most facilities have long been fully stretched. Average sales prices were 18-23% higher than last year in the third quarter, depending on the manufacturer. Companies invoicing in US dollars have also benefited less from favourable currency effects. Titanium dioxide producers also want to institute additional price increases in talks under way since the end of November about deliveries in the first quarter of 2018. Prices for the rutile pigments used in the décor paper industry should thus move closer to the €3,000/t mark. Renewed hikes in the fourth quarter have meant that titanium dioxide prices have increased for the seventh time in a row. Mark-ups instituted between the second and fourth quarters of 2016 added up to about €300/t. Somewhat bigger hikes this year have meant that titanium dioxide prices have surged by about another €720/t. The last two years have thus seen prices leap by more than €1,000/t – a surge of more than 50% compared with the price charged at the start of 2016.

Tarkett, Forbo und Gerflor hatten Preis- und Vertriebsstrategien abgesprochen

Französische Wettbewerbsbehörde belegt drei Untenehmen mit hohen Kartellstrafen

Die französische Autorité de la concurrence, Paris, hat in einem seit März 2013 laufenden Kartellverfahren gegen drei Hersteller von PVC- und Linoleum-Bodenbelägen Strafforderungen von insgesamt 302 Mio € verhängt.

Laut der am 19. Oktober 2017 veröffentlichten Entscheidung sind die Unternehmen Tarkett S.A. (Paris-La Défense), Forbo Holding AG (Baar/Schweiz) und Gerflor S.A.S. (Villeurbanne/Frankreich) sowie der französische Verband Syndicat Français des Enducteurs Calandreurs et Fabricants de Revêtements de Sols et Murs (SFEC), Paris, betroffen. Nach Ansicht der Kartellbehörde haben die drei Unternehmen ihre Verkaufsstrategien und Preise für PVC- und Linoleumbeläge abgesprochen. Zwischen Ende 2001 und 2011 hätten die drei Unternehmen auf sogenannten „1, 2, 3-Meetings" Preisuntergrenzen festgelegt und die Vorgehensweise bei Preisanhebungen abgestimmt.

Ein zweiter Vorwurf bezog sich auf den im Zeitraum 1990 bis 2013 erfolgten Austausch von Marktinformationen zwischen den drei Unternehmen. Nach den Ermittlungen der Kartellbehörde wurden dabei unter anderem Absatzzahlen und Erwartungen über die weitere Marktentwicklung weitergegeben. Darüber hinaus hätten die drei Unternehmen vereinbart, Umweltaspekte der betreffenden Bodenbeläge nicht für Wettbewerbszwecke einzusetzen. Zu Preisabsprachen soll es insgesamt 30 Treffen in Hotels in Paris und in der französischen Provinz gegeben haben; weitere 16 Treffen hatten Vertriebsstrategien zum Thema. Diese Treffen haben zumindest anfänglich in Verbindung mit SFEC-Verbandstreffen stattgefunden. Der Verband habe die Unternehmen auch sonst beim Austausch von Informationen unterstützt.

Tarkett muss gemäß der jetzt getroffenen Entscheidung eine Kartellstrafe in Höhe von 165 Mio € zahlen. Damit übertrifft die Forderung die von dem Unternehmen im Halbjahresabschluss 2017 gebildete Rückstellung von über 150 Mio €. Tarkett hat in einer am 19. Oktober veröffentlichten Mitteilung die Überprüfung des Kartellamtsbeschlusses angekündigt. Parallel dazu will das Unternehmen weitere 15 Mio € zurückstellen. Die Kartellstrafe für Forbo beläuft sich auf 75 Mio €. Das Unternehmen hat ebenfalls im Vorfeld eine Rückstellung über 85 Mio sfr bzw. umgerechnet rund 73,6 Mio € im ersten Halbjahr 2017 vorgenommen. Gerflor muss eine Zahlung in Höhe von 62 Mio € leisten. Gegen den Verband SFEC wurde eine Strafe von 300.000 € verhängt. Die Zahlung der Kartellstrafe wird voraussichtlich Ende 2017 oder Anfang 2018 fällig.

Kartellstrafen führen zu starken Ergebniseinbußen

Die von Tarkett Mitte Juli gebildete Rückstellung wird dazu führen, dass das Nettoergebnis für das Gesamtjahr negativ ausfallen wird. Die in der Mittelfristplanung bis 2020 festgelegten Ergebnisziele sollen dennoch nicht verändert werden, da eine mögliche Kartellstrafe als außerordentliche Aufwendung nicht im Adjusted EBITDA berücksichtigt wird. Tarkett hat in der Mitteilung zudem herausgestellt, dass das Unternehmen die finanziellen Covenants trotz der Rückstellung einhalten wird. Die Forbo Holding hatte mögliche Belastungen aus dem Kartellverfahren in seinen Finanzberichten über einen längeren Zeitraum als Eventualverbindlichkeit ausgewiesen. Nachdem das Unternehmen Anfang Juli von der französischen Kartellbehörde eine verlässliche Indikation für die zu erwartende Kartellstrafe erhalten hatte, musste dieser Sondereffekt bilanziell berücksichtigt werden. Bereinigt um diesen Sondereffekt hält Forbo allerdings ebenfalls an der bislang veröffentlichten Guidance für das Geschäftsjahr 2017 fest.

Laut dem 72-seitigen Bericht zu der Kartellentscheidung waren die Ermittlungen Ende Dezember 2011 angelaufen. Die französische Kartellbehörde hatten am 1. Oktober 2012 ein offizielles Ermittlungsverfahren gestartet und am 28. März 2013 verschiedene Standorte der beteiligten Unternehmen durchsucht. Am 8. April hatten die Forbo Holding und die Forbo Salino S.A.S. eine Kronzeugenregelung beantragt und dabei die Preisabsprachen bestätigt. Der Tarkett-Konzern und die Tarkett France S.A. hatten am 27. Mai 2013 den Austausch von Informationen über Mindestpreise, geplante Preisanhebungen und die gegenseitige Bereitstellung von Marktinformationen eingeräumt, um ebenfalls von der Kronzeugenregelung profitieren zu können. Diesen Anträgen wurde im Verlauf des Jahres 2014 teilweise stattgegeben.

Der von der Kartellentscheidung betroffene Markt für elastische Bodenbeläge hatte im Jahr 2014 in Frankreich laut der Autorité de la concurrence ein Gesamtvolumen von rund 55 Mio m² erreicht. Davon waren 41 Mio m² auf PVC-Rollenware und 11 Mio m² auf PVC-Formatware entfallen. Der französische Markt für Linoleumbeläge wurde von der Kartellbehörde auf rund 1,7 Mio m² geschätzt, für Kautschukbeläge hat die Behörde rund 0,65 Mio m² angenommen. □

Hintergrund

Kartellentscheidung der Autorité de la concurrence

https://download.euwid-holz.de/174301.pdf

Landgericht Düsseldorf und Schiedsgericht in Zürich müssen zu Entscheidungen kommen

Unklarheiten über Konditionen der Crosslizenzen sind noch nicht beseitigt

Im Verlauf des vergangenen Jahres ist es zwischen der Classen-Gruppe, Kaisersesch, auf der einen Seite und der Välinge Innovation AB, Viken/ Schweden, bzw. der Unilin bvba Division „Technologies“, Wielsbeke/ Belgien, auf der anderen Seite zu Unklarheiten über die bereits seit mehreren Jahren bestehenden Crosslizenzen für die leimfreie Verlegung von Hartbodenbelägen gekommen, die bislang noch nicht abschließend geklärt werden konnten.

Die Meinungsverschiedenheiten zwischen der zur Classen-Gruppe gehörenden Classen Intellectual Property GmbH (Classen IP) und Unilin beziehen sich auf die Fortführung der im September 2009 zwischen Classen und der Pergo Europe AB, Trelleborg/Schweden, vereinbarten Crosslizenz zu Folddown-Verlegesystemen. In dem daraus resultierenden Rechtsstreit ist im März 2017 eine erstinstanzliche Entscheidung des Landgerichts Düsseldorf ergangen, gegen die Classen allerdings Berufung eingelegt hat. Die unterschiedlichen Auffassungen zwischen Classen und Välinge Innovation über die im Januar 2012 ebenfalls für Folddown-Verlegesysteme abgeschlossene Crosslizenz werden dagegen in einem internen Verfahren vor einem Schiedsgericht in Zürich verhandelt. Die mündliche Verhandlung hat im September stattgefunden, eine eventuell in Teillösungen gegliederte Entscheidung soll den beiden beteiligten Parteien eventuell noch in diesem Jahr zugestellt werden.

Die zwischen den drei Unternehmen laufenden Verfahren wirken zum Teil auch auf Lizenznehmer zurück; aufgrund der dadurch entstandenen Unklarheiten über die Lizenzvergabe wurden in den letzten eineinhalb Jahre sowohl in Europa als auch in Nordamerika mehrere Patentverletzungsverfahren angestrengt. Der Auseinandersetzung zwischen Classen und Unilin war eine von Classen im Verlauf des Jahres 2015 am Landgericht Düsseldorf eingereichte Patentverletzungsklage gegen den LVT-Importeur Project Floors GmbH, Hürth, vorausgegangen. Die unterschiedliche Auslegung der im Januar 2012 vereinbarten Crosslizenz zwischen Classen und Välinge Innovation hat im Verlauf des dritten Quartals 2017 zu zwei weiteren Klagen geführt. In einem

Folddown-Verlegesysteme bleiben ein Diskussionsthema. *(Foto: Välinge Innovation)*

ersten Schritt hat die zur Classen-Gruppe gehörende Akzenta Paneele+Profile GmbH am Landgericht Düsseldorf die aus der früheren EPI/Alsapan-Gruppe hervorgegangene Strub/Alsapan-Gruppe, Marlenheim/Frankreich, verklagt. Wenig später hat Akzenta am Northern District of Georgia eine Patentverletzungsklage gegen die zur Mohawk Industries Inc., Calhoun/Georgia, gehörenden Unternehmen IVC US Inc., Dalton/Georgia, und IVC N.V., Avelgem/Belgien, eingereicht. Alle drei Unternehmen sind Lizenznehmer von Välinge Innovation. Nach Auffassung von Classen war Välinge Innovation im Rahmen der zwischen beiden Unternehmen vereinbarten Crosslizenz allerdings nicht zur Vergabe dieser Sublizenzen berechtigt.

Välinge Innovation geht von Exklusivität aus

Välinge Innovation ist von diesen Klagen nur indirekt betroffen und damit nicht in die Verfahren involviert. Das Unternehmen ist allerdings grundsätzlich der Auffassung, dass die im Januar 2012 mit Classen vereinbarte Crosslizenz ein weitgehend exklusives Recht für die Vergabe von Sublizenzen für die zugrundeliegenden Classen-Patente beinhaltet. Die von Välinge Innovation auf Basis dieser Sublizenzen eingezogenen Lizenzgebühren werden anteilig an Classen abgeführt. Dementsprechend kann Classen nach Auffassung von Välinge Innovation bis auf wenige Ausnahmefälle eigentlich keine eigenen Lizenzen vergeben.

Classen vertritt dagegen die Position, dass die von Välinge Innovation an Alsapan bzw. IVC vergebenen Lizenzen nicht wirksam sind, so dass die beklagten Unternehmen über keine patentrechtlich abgesicherte Freistellung für ihr Folddown-Verlegesystem verfügen. Alsapan habe vielmehr versucht, über die Umstellung des zuvor von dem Unternehmen genutzten „zip'n'go"-Verlegesystems auf das „5G"-System von Välinge Innovation und den damit verbundenen Abschluss einer Lizenzvereinbarung die Zahlung von Lizenzgebühren an Classen zu umgehen. Classen hatte sich nach eigenen Angaben im Verlauf des Jahres 2016 auf eine Lizenzvereinbarung mit Alsapan verständigt. Damit waren die über längere Zeit laufenden Patentauseinandersetzungen zwischen den beiden Unternehmen beendet worden, in denen Classen der EPI/Alsapan-Gruppe eine missbräuchliche Nutzung der „Megaloc"-Patentfamilie vorgeworfen hatte

Die Klage gegen die IVC-Unternehmen wurde von Classen damit begründet, dass Välinge Innovation nicht zur Vergabe einer solchen Sublizenz für „Luxury Vinyl Tiles (LVT)" berechtigt war. Dementsprechend würden auch die von IVC unter der Bezeichnung „Moduleo" vermarkteten LVT die Classen-Patente verletzen.

Crosslizenz wurde zweimal gekündigt

Die ursprünglich mit Pergo vereinbarte Crosslizenz, die ein Sublizenzvergabe-

Still no clarity about terms of cross licences

Uncertainties that have yet to be resolved once and for all have arisen over the past year about cross licences for glue-free installation of hard flooring. These disputes involve cross licences held for several years between Classen (Kaiserssesch, Germany) on one side and Välinge Innovation AB (Viken, Sweden) and Unilin bvba Technologies Division (Wielsbeke, Belgium) on the other. The differences of opinion between Classen's subsidiary Classen Intellectual Property GmbH (Classen IP) and Unilin relate to the continuation of a cross licence on fold-down installation systems that Classen and Pergo Europe AB, headquartered in Trelleborg, Sweden, inked in September 2009. The Düsseldorf District Court issued a first-instance ruling in the ensuing legal dispute in March 2017, although Classen has filed an appeal. Conversely, differing views held by Classen and Välinge Innovation about a cross licence also covering fold-down installation systems that was signed in January 2017 are being addressed in internal proceedings before a court of arbitration in Zurich. An oral hearing took place in September, with a decision possibly split into partial solutions to be announced before the year's end. The proceedings involving the three companies also affect their licensees in part. The resulting lack of clarity about awarding licences meant that several patent infringement suits have been launched in both Europe and North America in the past 18 months.

recht für das von Classen entwickelte „Megaloc“-Verlegesystem beinhaltet, war von Classen im Februar 2017 gekündigt worden. Als Begründung wurde angeführt, dass die zu Unilin gehörende Intellectual Property-Gesellschaft Flooring Industries Ltd. S.à.r.l., Bertrange/Luxemburg, das aus Sicht von Classen auf Laminat- und Holzfußboden beschränkte Sublizenzvergaberecht ohne Zustimmung von Classen auch auf den LVT-Bereich und andere Kunststoffbeläge ausgeweitet hatte. Classen war auf diese Ausweitung durch die Patentverletzungsklage gegen Project Floors aufmerksam geworden. Project Floors hatte allerdings auf eine Lizenz von Flooring Industries verwiesen, von der Classen nach eigener Aussage keine Kenntnis hatte.

Die Unilin-Gruppe, die Pergo auf Basis einer im Oktober 2012 getroffenen Vereinbarung im Januar 2013 übernommen hatte und damit in Bezug auf die Crosslizenz auch zum Vertragspartner von Classen geworden war, hatte nach der Classen-Patentverletzungsklage gegen Project Floors ebenfalls am Landgericht Düsseldorf eine eigene Klage gegen Classen eingereicht. Unilin hatte in dieser über Pergo eingereichten Klage argumentiert, dass sich die von Pergo mit Classen vereinbarte Crosslizenz auf die Folddown-Verlegetechnlogie und nicht auf einzelne Produktvarianten bezieht. Damit war aus Sicht von Unilin auch eine Lizenzvergabe für LVT und andere Kunststoffbeläge möglich. Unilin war zudem der Auffassung, dass die im Januar 2012 zwischen Classen und Välinge Innovation ebenfalls für Folddown-Verlegesysteme abgeschlossene Crosslizenz aufgrund der zwischen Classen und Pergo bestehenden Vereinbarung eigentlich nicht zulässig war. Darüber hinaus hat Unilin Classen vorgeworfen, außerhalb der beiden Crosslizenzen noch separate Folddown-Lizenzen an andere Unternehmen vergeben zu haben. Dieser Vorwurf bezog sich insbesondere auf die Lizenz für Alsapan. Unilin ist der Auffassung, dass auch diese Lizenzgebühren unter die Regelungen der Crosslizenz fallen und hat daher in der Klage eine Nachzahlung von 50 % der von Classen eingezogenen Gebühren gefordert.

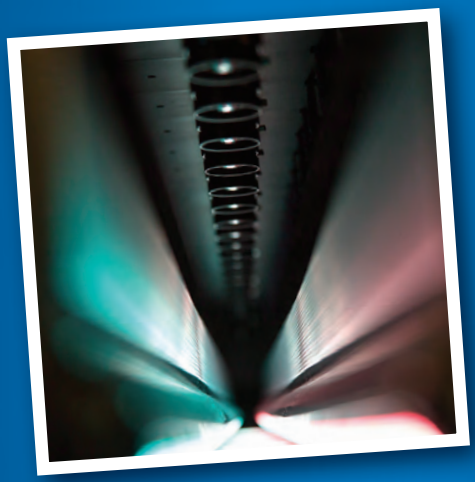
In der im März 2017 durchgeführten mündlichen Verhandlung ist das Landgericht Düsseldorf im wesentlichen der Argumentation von Unilin gefolgt. Die Lizenzvergabe für LVT und andere Kunststoffbeläge ist demnach möglich. Die durch Classen ausgesprochene Kündigung ist daher ungültig. Classen wurde zudem aufgefordert, die außerhalb der Crosslizenz erhaltenen Lizenzgebühren offenzulegen, damit mögliche Nachzahlungen berechnet werden können. Classen hat inzwischen allerdings Einspruch gegen die erstinstanzliche Entscheidung eingelegt, so dass diese nicht rechtskräftig ist. Das Verfahren geht in zweiter Instanz an das Oberlandesgericht Düsseldorf und wird sich dort voraussichtlich bis Mitte 2018 hinziehen.

Im Nachgang zu der Entscheidung des Landgerichts Düsseldorf hat Classen aufgrund der in dem Verfahren erhaltenen Informationen die Crosslizenz mit Pergo erneut mit sofortiger Wirkung gekündigt. Mit dieser erneuten Kündigung hat Classen Pergo zudem aufgefordert, die bisherigen Sublizenznehmer zu benennen, da das Unternehmen die Lizenzen künftig direkt fortführen will. Pergo und Unilin haben diese Forderungen unter Verweis auf die Düsseldorfer Landgerichts-Entscheidung allerdings zurückgewiesen. □

Baumer
Passion for Sensors

Schnell, präzise, wirtschaftlich.

ColourBrain® DoD – das modulare Inspektionssystem für den Digitaldruck.



Automatische Inspektion für den Single Pass Digitaldruck.
Fehlerdetektion mit Bewertung der Sichtbarkeit.
Präzise Prozessüberwachung für schnelle Drucklinien.
Modulares Systemdesign für beliebige Druckformate.

Mehr über *ColourBrain® DoD*
erfahren Sie unter
www.baumerinspection.com

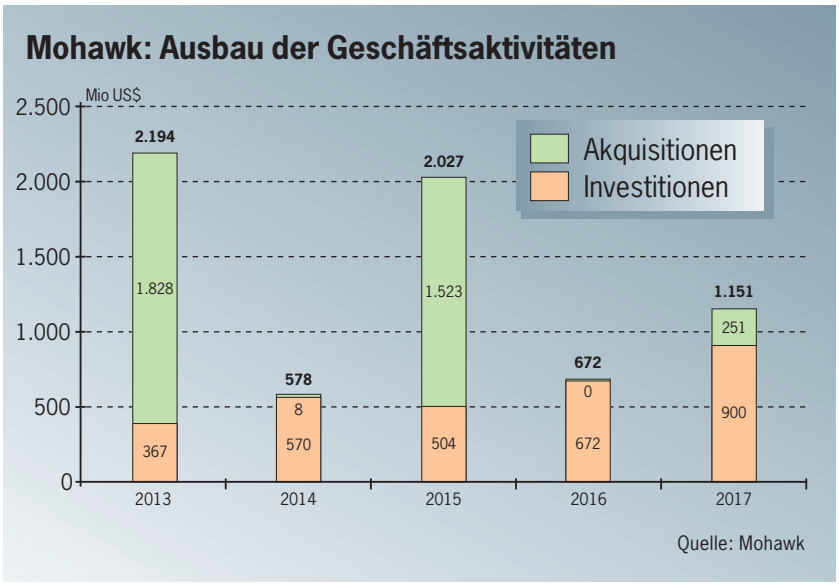
Erweiterungsinvestitionen bei Laminatboden/ Zwei neue LVT-Werke laufen demnächst an

Mohawk-Konzern hat Investitionsbudget nochmals auf 900 Mio US$ angehoben

Der US-amerikanische Bodenbelagskonzern Mohawk Industries Inc., Calhoun/Georgia, hat das Investitionsbudget für das Gesamtjahr 2017 im Verlauf des Herbstes von den zuletzt eingeplanten 850 Mio US$ nochmals auf rund 900 Mio US$ angehoben. Anfang 2017 war Mohawk noch von rund 750 Mio US$ ausgegangen. Für Akquisitionen sollen im laufenden Jahr weitere 251 Mio US$ eingesetzt werden. Damit ergibt sich ein Gesamtbudget von rund 1,151 Mrd US$.

Im vergangenen Jahr hatte Mohawk insgesamt 672 Mio US$ und damit ebenfalls mehr als die zu Jahresbeginn anvisierten 600 Mio US$ investiert. Diese waren ausschließlich auf Neu- und Erweiterungsinvestitionen entfallen, Akquisitionen wurden laut einer aktuellen Mohawk-Investorenpräsentation keine abgeschlossen. Damit war das Jahr 2016 vergleichbar zu 2014, in dem die Investitionstätigkeit ebenfalls von internen Maßnahmen geprägt war. In den Jahren 2013 und 2015 hatte das Unternehmen mit den damals abgeschlossenen größeren Übernahmen dagegen jeweils über 2 Mrd US$ eingesetzt.

Von den 2013 insgesamt investierten 2,194 Mrd US$ waren 1,828 Mrd US$ auf Akquisitionen und 367 Mio US$ auf Neu- und Erweiterungsinvestitionen entfallen. Die größte Einzeltransaktion war die Mitte Dezember 2012 vereinbarte und im April 2013 abgeschlossene Übernahme des italienischen Fliesenherstellers Marazzi Group S.p.A., Sassuolo/Modena. Der Kaufpreis hatte sich auf umgerechnet rund 1,5 Mrd US$ belaufen. Bereits im Januar 2013 hatte Mohawk über die seit Oktober 2005 zu dem US-amerikanischen Bodenbelagskonzern gehörende Unilin bvba, Wielsbeke/Belgien, für 150 Mio US$ die Pergo-Laminatbodenaktivitäten der damaligen Pfleiderer AG, Neumarkt, erworben. Die als Share Deal umgesetzte Transaktion hatte die US-amerikanische Pergo LLC, die Pergo Europe AB sowie die im Pergo-Geschäftsbereich „Intellectual Property“ zusammengefassten Patentrechte umfasst. Mit der Anfang Mai 2013 abgeschlossenen Übernahme aller Anteile an der Spano Invest N.V., Oostrozebeke/Belgien, für 125 Mio € waren wenige Monate später auch die europäischen Unilin-Holzwerkstoffaktivitäten ausgebaut worden.



Nach diesen relativ großen Schritten war das Geschäftsjahr 2014 wieder ruhiger ausgefallen. Mohawk hatte damals 570 Mio US$ aufgewendet, von denen nur 8 Mio US$ für Akquisitionen eingesetzt wurden. Ein Beispiel war der im Verlauf des ersten Quartals 2014 in die Unilin-Gruppe integrierte tschechische Parkettherstellers Magnum Parket a.s., Vyškov. 2015 lag der Schwerpunkt dagegen wieder bei Akquisitionen (1,523 Mrd US$), für interne Investitionen wurden 504 Mio US$ aufgewendet. Damit hatte sich ein Gesamtinvestitionsvolumen von 2,027 Mrd US$ ergeben. Für die Mitte Januar 2015 vertraglich vereinbarte und nach der kartellrechtlichen Freigabe Mitte Juni 2015 abgeschlossene Übernahme aller Anteile an der International Flooring Systems S.A. (IFS), Luxemburg, hatte Mohawk alleine 1,2 Mrd US$ eingesetzt. In dieser Holdinggesellschaft waren zum Closing-Zeitpunkt die Anteile an der International Vinyl Company N.V. (IVC Group), Hersteller von elastischen Bodenbelägen und „Luxury Vinyl Tiles“ (LVT) mit Sitz in Avelgem/Belgien, und an dem MDF/HDF- und Laminatbodenhersteller Spanolux div. Balterio N.V., Sint-Baafs-Vijve/Belgien, zusammengefasst. Diese Aktivitäten wurden in der Folge in das über Unilin laufende Europa-Geschäft von Mohawk integriert.

Über den Zeitraum 2013 bis 2015 hatte Mohawk damit insgesamt 4,791 Mrd US$ für den Ausbau der Geschäftsaktivitäten eingesetzt, von denen 3,359 Mrd US$ auf Akquisitionen und 1,433 Mrd US$ auf Neu- bzw. Erweiterungsinvestitionen entfallen waren.

Die Jahre 2016 und 2017 waren dagegen vor allem von dem immer stärkeren Ausbau der eigenen Produktionsaktivitäten geprägt. Die Investitionssumme, die bereits 2016 deutlich über den Vorjahreswerten gelegen hatte, wurde im laufenden Jahr mit den zuletzt anvisierten 900 Mio US$ nochmals deutlich erhöht. Die im Jahresverlauf zusätzlich abgeschlossenen vier

Akquisitionen umfassten unter anderem den im ersten Quartal über die Marazzi Group erfolgten Erwerb der italienischen Emilceramica Group, Fiorano Modenese, über den die europäischen Fliesenaktivitäten weiter ausgebaut wurden. Mit der Mitte November 2017 vertraglich vereinbarten Übernahme der australischen Godfrey Hirst Group, Geelong/Victoria, hat Mohawk die nächste Transaktion bereits vorbereitet. Das Closing ist im Verlauf des ersten Halbjahrs 2018 geplant.

Zuletzt wurden interne Investitionen forciert

Über die beiden Geschäftsjahre 2016 und 2017 ergibt sich für interne Investitionen und Akquisitionen inzwischen ein Gesamtvolumen von 1,823 Mrd US$. Bei der Vorlage der Halbjahreszahlen im August war Mohawk-CEO Jeffrey Lorberbaum noch davon ausgegangen, das diese Expansionsmaßnahmen mittelfristig einen jährlichen Umsatzeffekt von rund 1,4 Mrd US$ bringen werden. Inzwischen hat das Unternehmen diese Prognose auf rund 1,6 Mrd US$ angehoben. Mit den vor allem in den Jahren 2013 und 2015 umgesetzten großen Akquisitionen und der inzwischen wieder stärkeren internen Expansion kommt der Mohawk-Konzern für die Jahre 2013 bis 2017 auf ein kumuliertes Akquisitions-/Investitionsbudget von 6,614 Mrd US$ bzw. durchschnittlich 1,323 Mrd US$/Jahr, von denen 3,610 Mrd US$ auf Akquisitionen und 3,005 Mrd US$ auf interne Maßnahmen entfallen sind.

Die in den Jahren 2016 und 2017 umgesetzten Investitionen umfassten in Nordamerika Kapazitätserweiterungen in den Bereichen Holzfußboden, Laminatboden, LVT und keramische Bodenbeläge. Größtes Einzelprojekt im Laminatbodenbereich war der Aufbau einer neuen Kurztaktpresse im Werk Thomasville/North Carolina. Im Verlauf des ersten Halbjahrs 2018 steht die Inbetriebnahme des am Standort Dalton/Georgia errichteten LVT-Werkes an, das wie die neue Anlage in Belgien sowohl flexible als auch stabile LVT („Rigid LVT") produzieren soll. Darüber hinaus will Mohawk in die Produktion von Quartz-Arbeitsplatten einsteigen. In Europa werden die Produktionskapazitäten für Laminatboden und LVT erweitert. In Wielsbeke/Belgien wurde

Mohawk expandiert in fast allen Bereichen. *(Foto: EUWID)*

ebenfalls eine neue Kurztaktpresse für die Laminatbodenproduktion installiert. Die in dem IVC-Werk Avelgem/Belgien errichtete LVT-Anlage soll noch im vierten Quartal anlaufen. Am Standort Mouscron/Belgien wird eine Teppichfliesenproduktion aufgebaut, die ebenfalls ab dem vierten Quartal produzieren soll. In Russland laufen Kapazitätserweiterungen in den Bereichen Fliesen und Laminatboden. Neben einem der russischen Fliesenwerke hat Mohawk zudem eine bestehende Halle erworben, um dort eine Produktionslinie für Vinylbeläge als Rollenware aufzubauen. Die Inbetriebnahme soll bis Mitte 2018 erfolgen.

Im Bereich keramische Bodenbeläge will Mohawk nach der Übernahme der Emilceramica Group die italienischen Fliesenwerke modernisieren. Kapazitätserweiterungen sind sowohl in Italien als auch in Polen geplant. In Mexiko soll die Fliesenkapazität im Werk Salamanca bis Ende 2017 verdoppelt werden, nachdem im dritten Quartal 2016 ein neues Werk in Tennessee in Betrieb genommen worden war. In Mexicali ist zudem der Aufbau einer neuen Produktionslinie für textile Bodenbeläge geplant.

Erste Kurztaktpresse in Betrieb genommen

Die Unilin-Division „Flooring" hat die in dem US-amerikanischen Laminatbodenwerk Thomasville installierte Kurztaktpresse im September in Betrieb genommen. Die Montage einer baugleichen Anlage im Laminatbodenwerk Wielsbeke ist weitgehend abgeschlossen; die erste Platte sollte noch im November beschichtet werden. Im Verlauf des ersten Quartals 2018 wird auch in dem russischen Laminatbodenwerk Dzerzhinsk/Nischni-Nowgorod eine neue Beschichtungsanlage anlaufen. Im Gegensatz zu den beiden anderen, großformatigen Kurztaktpressen wird diese wie die in dem russischen Werk bereits laufende Anlage als Halbformatpresse ausgeführt.

In den drei ähnlich konzipierten Kurztaktpressen wurden laut Unilin Flooring verschiedene Innovationen umgesetzt, die in Zusammenarbeit mit dem Anlagenlieferanten entwickelt worden waren. Mit einem spezifischen Pressdruck von 800 N/cm² können auf den neuen Anlagen spezielle Trägerplatten verarbeitet und tiefere Strukturen verpresst werden. Spezielle Automatisierungslösungen sollen zudem schnelle Produktionsumstellungen und kleine Losgrößen ermöglichen, ohne dass es zu größeren Kapazitätseinbußen kommt. Nach Abschluss der Inbetriebnahmephase wird Unilin auf diesen Pressen vor allem die im Verlauf der letzten Monate entwickelten Laminatboden-Innovationen produzieren, die nach einer im September in Wielsbeke durchgeführten Vorab-Präsentation für die Handelspartner auf der Domotex vorgestellt werden sollen. □

Laminatbodenwerk in Ringgold wurde stillgelegt / Neues COREtec-Werk ist angelaufen

Shaw Industries hat Laminatbodengeschäft auf externen Zukauf umgestellt

Der US-amerikanische Bodenbelagskonzern Shaw Industries Inc., Dalton/Georgia, hat sich im Verlauf des Herbstes aus der Laminatbodenproduktion zurückgezogen und bezieht sein Laminatbodenprogramm inzwischen von anderen Herstellern.

Das Unternehmen hatte seine Kunden bereits im Juli 2017 über die geplante Desinvestition informiert; am 16. August wurde die Entscheidung auch offiziell bekannt gegeben. Als Begründung hatte Shaw vor allem die im Verlauf der letzten Jahre eingetretenen Verschiebungen im nordamerikanischen Laminatbodenmarkt angeführt. Über den Fremdbezug von Laminatboden hatte Shaw in den letzten Monaten mit mehreren in Frage kommenden Lieferanten verhandelt. An diesen Verhandlungen waren auch europäische Unternehmen beteiligt. Bislang wurde allerdings nicht bekannt, welcher Hersteller das Laminatbodenprogramm von Shaw liefert.

Die Produktion in dem im ersten Quartal 2002 in Betrieb genommenen und von Shaw als „Plant LM" bezeichneten Laminatbodenwerk in Ringgold/Georgia wurde im Verlauf des Herbstes stillgelegt. Parallel dazu wurde auch die Imprägnierung an dem im Juni 2005 von der Dynea Overlays Inc., Tacoma/Washington, übernommenen Standort Welcome bei Lexington/North Carolina („Plant LP") aufgegeben. Von der Stilllegung der beiden Werke waren laut Shaw insgesamt rund 140 Mitarbeiter betroffen, denen zum Teil eine Weiterbeschäftigung in anderen Unternehmensbereichen angeboten wurde.

Der Imprägnierstandort Welcome wurde zum 1. Oktober an den Imprägnierer BMK GmbH, Gaildorf-Bröckingen, veräußert. Die Kaufverträge wurden am 14. September 2017 unterzeichnet. Entsprechende Verhandlungen waren kurz nach Bekanntwerden der Desinvestitionspläne von Shaw aufgenommen und innerhalb von vier Wochen abgeschlossen worden. Zwischen den beiden Unternehmen gab es bereits seit mehreren Jahren eine Zusammenarbeit. Die im September 2015 von BMK übernommene Dekor-Kunststoffe GmbH (DKB), Erndtebrück-Schameder, hatte Anfang 2014 eine Kooperation mit Shaw vereinbart, über die das Unternehmen freie Kapazitäten im Werk Welcome für Lohnfertigungsaufträge nutzen konnte. Nach der Unterzeichnung der Verkaufsverträge hat Shaw den Produktionsbetrieb in Welcome bis Ende September fortgeführt und dann an die von BMK für die Transaktion neu gegründete BMK Americas LLC übergeben. Zu einer möglichen künftigen Nutzung bzw. Verwertung des Laminatbodenwerkes und der dort vorhandenen Produktionsanlagen wurde noch keine Entscheidung getroffen.

Mit einem geschätzten Produktionsvolumen von 8-10 Mio m²/Jahr galt Shaw als der fünftgrößte Laminatbodenhersteller in Nordamerika. Das Unternehmen hat die in Ringgold produzierten Laminatboden sowohl über Distributeure und Retailer als auch über Home Center vermarktet. Das aktuelle Angebotsprogramm umfasst die Kollektionen „Long Board", „Mixed Width" und die als wasserfester Laminatboden vermarktete Produktlinie „Repel". Im Home Center-Bereich ist Shaw unter anderem bei den Baumarktketten The Home Depot Inc. (Atlanta/Georgia), Lowe's Companies Inc. (Mooresville/North Carolina) und Menards Inc. (Eau Claire/Wisconsin) vertreten. Darüber hinaus wird auch der Einzelhandelskonzern Walmart Corp., Bentonville/Arkansas, mit Laminatboden beliefert.

Für die Laminatbodenproduktion hat Shaw eine im Verlauf des Jahres 2006 bei der Välinge Innovation AB, Viken/Schweden, abgeschlossene Lizenz für die leimfreie Verlegung genutzt, die sich auf die Produktkategorien Laminatbo-

Im Verlauf des Jahres 2016 hat Shaw Industries das als „Plant RP" bezeichnete LVT-Werk in Ringgold in Betrieb genommen. (Foto: Shaw Industries)

den und Holzfußboden erstreckt und im vierten Quartal 2009 auch auf das „5G"-Verlegesystem erweitert worden war. Zuvor hatte Shaw im Sommer 2001 bei der Unilin bvba Division Flooring, Wielsbeke/Belgien, bereits eine Lizenz für das „Uniclic"-Verlegesystem abgeschlossen, die ebenfalls die Produktkategorien Laminatboden und Holzfußboden abdeckt.

Shaw war Anfang 1999 mit zugekauften Produkten in das Laminatbodengeschäft eingestiegen; Lieferanten waren die Witex AG, Augustdorf, und die Industrias Auxiliares Faus S.L., Gandia/Spanien. Im Verlauf des Jahres 2001 hatte das Unternehmen am Standort Ringgold ein eigenes Laminatbodenwerk errichtet. Das mit zwei Kurztaktpressen der Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH, Krefeld, und zwei Profilierungsanlagen der Homag GmbH, Schopfloch, ausgestattete Werk war ab dem ersten Quartal 2002 schrittweise in Betrieb genommen worden. Im ersten Quartal 2004 hatte Shaw über die Shaw Diversified Services Inc. von dem US-amerikanischen Schichtstoffhersteller Formica Corp., Cincinnati/Ohio, die Produktionsanlagen des über die damalige Formica-Tochtergesellschaft Stel Industries Inc. betriebenen Laminatbodenwerkes in Algona/Washington übernommen. In den folgenden Jahren hatte Shaw an zwei Standorten Laminatboden produziert. Als Reaktion auf den konjunkturbedingten Rückgang der Laminatbodennachfrage und den parallel dazu zunehmenden Importdruck hatte Shaw das Werk Algona („Plant LW") allerdings im Juni 2009 stillgelegt und die Laminatbodenproduktion damit wieder auf den Standort Ringgold konzentriert. Dadurch waren in Algona rund 60 Arbeitsplätze weggefallen. Mit der Beteiligung an dem im zweiten Quartal 2005 durchgeführten Bieterverfahren über die Unilin Holding N.V., Wielsbeke/Belgien, hatte Shaw zwischenzeitlich sogar ein noch stärkeres Engagement im Laminatbodenbereich geprüft; der Zuschlag war im Juli 2005 dann aber doch an den Konkurrenten Mohawk Industries Inc., Calhoun/Georgia, gegangen.

Fast zeitgleich zu dem Unilin-Bieterverfahren konnte Shaw im Juni 2005 allerdings die über längere Zeit geführten Verhandlungen über die Übernahme des Dynea Overlays-Imprägnierstandorts in Welcome abschließen. Mit der Akquisition dieses von der Dynea-Vorgängergesellschaft Dyno Industrier ASA, Oslo/Norwegen, im Verlauf des Jahres 2000 errichteten Werkes, das mit zwei Imprägnierkanälen von Anfang an auf die Belieferung der Laminatbodenindustrie ausgerichtet war, wollte Shaw vor allem die Melaminfilmversorgung seiner Laminatbodenproduktion absichern. Das Unternehmen hatte damals auch eine noch weitergehende Integration seiner Laminatbodenproduktion angestrebt und kurzzeitig auch die Investition in ein eigenes MDF/HDF-Werk geprüft, diese Überlegungen dann aber nicht mehr weiterverfolgt.

Die Laminatbodenproduktion von Shaw ist dem Anfang 2002 gebildeten Geschäftsbereich „Hard Surfaces" zugeordnet, der seither über verschiedene Investitionen und Akquisitionen immer stärker ausgebaut wurde. Nachdem anfänglich Laminatboden ein Investitionsschwerpunkt war, hatte Shaw in einem zweiten Schritt die Aktivitäten in den Bereichen Parkett/Holzfußboden forciert. Im Sommer 2006 war in einem im Jahr 2003 stillgelegten Teppichfaserwerk in South Pittsburgh/Tennessee eine Fertigparkettproduktion in Betrieb genommen worden. Im Dezember 2007 folgte die Übernahme der Anderson Hardwood Floors Inc., Clinton/South Carolina. Mit der Zickgraf Hardwood Flooring Co. LLC, Franklin/North Carolina, und der Stuart Flooring Corp., Stuart/Virginia, waren im Juli 2008 bzw. im April 2010 zwei Massivparkettherstellerer erworben worden. In den Jahren 2014 bis 2016 hat Shaw zudem das Mehrschichtparkettwerk South Pittsburgh erheblich erweitert.

Deutlich größere Investitionen wurden in den letzten Jahren allerdings in den Produktbereichen „Luxury Vinyl Tiles" (LVT) und WPC-Beläge umgesetzt. In einem zuvor für die Produktion von abgepassten Teppichen („Area rugs") genutzten Werk in Ringgold hat Shaw bis zum Jahr 2015 für rund 100 Mio US$ ein neues LVT-Werk errichtet. Im Dezember 2016 wurde die Übernahme der vor allem auf Kork- bzw. WPC-Bodenbeläge ausgerichteten US Floors Inc., Dalton, abgeschlossen; für diese Akquisition soll Shaw nach unbestätigten Informationen deutlich über 100 Mio US$ eingesetzt haben. Verkäufer waren der Unternehmensgründer Piet Dossche sowie der portugiesische Kork-Konzern Corticeira Amorim SGPS S.A., Mozelos.

Zum Zeitpunkt der Übernahme hatte US-Floors die COREtec-Bodenbeläge von mehreren Lieferanten aus China bezogen. Mit der im Verlauf der letzten Monate erfolgten Inbetriebnahme eines auf 7 Mio m²/Jahr ausgelegten Werkes ist das Unternehmen inzwischen auch selbst in die Produktion eingestiegen. Entgegen den ursprünglichen Plänen wurde die Produktionslinie nicht am Stammsitz in Dalton, sondern in Ringgold/Georgia errichtet. Nach unbestätigten Informationen wurden die Kernkomponenten für die Anlage von dem in Göppingen ansässigen Bereich „Sandvik TPS" der Sandvik Materials Technology Deutschland GmbH geliefert. In Ringgold betreibt Shaw Industries bereits eine LVT-Produktion, die auf eine Jahreskapazität von 10 Mio m² ausgelegt ist.

US Floors hatte 2016 mit dem Absatz seiner unter dem Namen „COREtec" vertriebenen WPC-Beläge einen Umsatz von knapp 300 Mio US$ erwirtschaftet. Das Unternehmen hatte den WPC-Belag mit LVT-Oberfläche 2011 in sein ursprünglich auf Kork-, Bambus- und Holzfußböden ausgerichtetes Angebotsprogramm aufgenommen. 2012 war der Vertrieb in den USA und Kanada angelaufen. Nachdem 2013 rund 10 Mio US$ erwirtschaftet worden waren, konnte der Umsatz im folgenden Jahr bereits auf 44 Mio US$ gesteigert werden. 2015 hat das Unternehmen in Nordamerika rund 7 Mio m² COREtec-Bodenbeläge abgesetzt und damit einen Umsatz von 174 Mio US$ erwirtschaftet. Für 2017 hat sich US-Floors eine erneute Umsatzsteigerung auf rund 500 Mio US$ zum Ziel gesetzt.

Im Mai 2015 wurde der Vertrieb über den britischen Bodenbelags-Großhändler Headlam Group plc, Birmingham, auch auf Europa ausgeweitet. Der Beitrag der Europa-Aktivitäten zum Gesamtumsatz soll in den kommenden Jahren auf 100 Mio € gesteigert werden. □

Gesamtabsatz hat im Jahresverlauf angezogen / Leichte Steigerung im dritten Quartal

Europäische Laminatbodenindustrie kann Absatzniveau voraussichtlich fast halten

Nach dem stärkeren Anstieg im Gesamtjahr 2016 scheint sich der weltweite Gesamtabsatz der 17 ordentlichen Mitglieder im Verband der Europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF), Bielefeld, im laufenden Jahr wieder etwas unter dem Vorjahresniveau einzupendeln.

Dabei haben sich die Absatzzahlen im bisherigen Jahresverlauf allerdings sowohl gegenüber dem Vorquartal als auch im Vergleich zum Vorjahreszeitraum wieder verbessert. Laut der quartalsweise erstellten Statistik wurde über die ersten drei Quartale eine kontinuierliche Steigerung gegenüber dem jeweiligen Vorquartal erreicht. Im ersten Quartal 2017 war der Absatz mit 116,0 (Jan.-März 2016: 116,9) Mio m² knapp unter dem Vorjahreswert geblieben, im zweiten Quartal hatte er um 3,5 % auf 118,5 (April-Juni 2016: 122,8) Mio m² nachgegeben. Für das dritte Quartal wurde wieder ein Anstieg um 2,5 % auf 125,8 (Juli-Sept. 2016: 122,7) Mio m² ausgewiesen. Für den Neunmonatszeitraum ergibt sich damit noch ein leichter Rückgang von 0,6 % auf 360,2 (Jan.-Sept. 2016: 362,5) Mio m².

Westeuropa hat sich mit einem Minus von 3,5 % auf 183,2 (189,9) Mio m² erneut schwächer entwickelt als die anderen Regionen. Im Vergleich zum Vorjahr ist der Abwärtstrend damit wieder etwas stärker ausgefallen. Im dritten Quartal konnte der Westeuropa-Absatz im Vorjahresvergleich allerdings wieder um 1,9 % auf 61,5 Mio m² gesteigert werden, nachdem das erste (-5,1 % auf 62,5 Mio m²) und zweite Quartal (-8,3 % auf 59,2 Mio m²) noch unter den Vorjahresmengen geblieben waren.

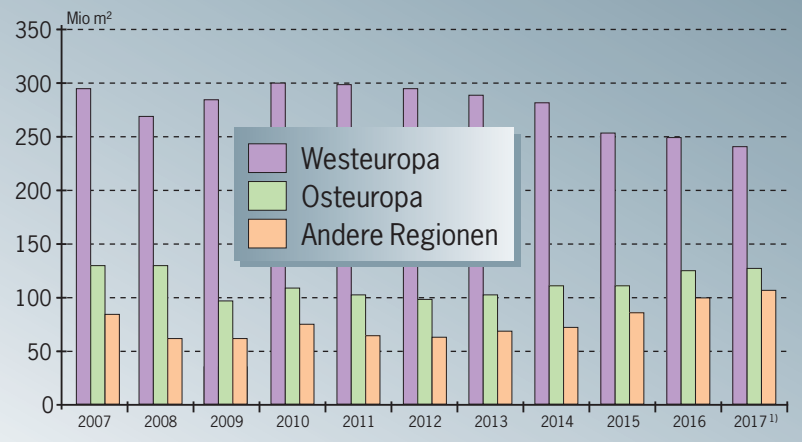
Bei den einzelnen Ländern in der Region Westeuropa haben sich die im letzten Jahr beobachteten Trends fortgesetzt. Der Absatz in Deutschland ist bis Ende September um 11,0 % auf 42,8 (48,1) Mio m² zurückgegangen. Der Abwärtstrend in der Türkei hat sich auf ein Minus von 8,7 % auf 18,8 (20,6) Mio m² verlangsamt. Die anderen großen europäischen Absatzmärkte lagen im Neunmonatszeitraum ungefähr auf dem Vorjahresniveau: Frankreich 28,7 (28,4) Mio m², Großbritannien 24,6 (24,6) Mio m², Niederlande 14,9 (14,7) Mio m², Spanien 12,9 (12,7) Mio m².

In Osteuropa ist der Absatz der EPLF-Mitglieder im ersten Quartal (+1,8 % auf 28,0 Mio m²) und im dritten Quartal (+2,5 % auf 36,9 Mio m²) jeweils leicht gestiegen, das zweite Quartal lag mit 32,6 Mio m² knapp unter dem Vorjahresniveau. Für den Neunmonatszeitraum ergibt sich damit ein geringfügig höherer Absatz von 97,5 (96,2) Mio m². Die größten Absatzmärkte waren wie im Vorjahr Russland mit 26,0 (25,1) Mio m², Polen mit 23,8 (23,5) Mio m² und Rumänien mit 10,4 (10,3) Mio m².

In den Überseemärkten gab es fast durchgehend Zuwächse. Die Lieferungen nach Nordamerika sind nach dem deutlichen Anstieg im vergangenen Jahr bis Ende September um weitere 5,1 % auf 37,1 (35,3) Mio m² gestiegen, von denen 24,0 (21,9) Mio m² auf die USA und 13,1 (13,4) Mio m² auf Kanada entfallen sind. In Südamerika gab es fast ein gleich starkes Plus von 3,9 % auf 13,3 (12,8) Mio m³. Über zwei Drittel dieser Menge wurden nach Chile mit 5,9 (5,6) Mio m² und Mexiko mit 3,2 (3,3) Mio m² exportiert. Die Lieferungen nach Asien sind ähnlich wie in Nordamerika nicht mehr ganz so stark gestiegen wie 2016; mit 22,3 (20,6) Mio m² wurde der Vorjahreswert noch um 8,3 % übertroffen. Der größte Einzelmarkt China ist für die EPLF-Mitglieder wieder auf 6,0 (6,6) Mio m² zurückgegangen. Kasachstan auf Platz zwei hat dagegen weiter auf 3,0 (2,2) Mio m² zugelegt. Nach Australien/Ozeanien wurden bis Ende September 2,8 (2,6) Mio m² geliefert, für Afrika wurden 3,6 (3,8) Mio m² und für andere Regionen 0,7 (1,3) Mio m² angegeben.

Hochgerechnet auf das Gesamtjahr 2017 kann die europäische Laminatbodenin-

EPLF: Weltweiter Absatz von Laminatboden



1) Schätzung

Quelle: EUWID (nach Angaben des EPLF)

dustrie mit einem weltweiten Absatzvolumen in einer Größenordnung von rund 476 Mio m² rechnen. Die Region Westeuropa wird sich nach der Absatzentwicklung im bisherigen Jahresverlauf wohl bei rund 241-242 Mio m² einpendeln, was einem Rückgang von knapp 3,5 % entsprechen würde. In Osteuropa wird es nach dem starken Anstieg im Vorjahr voraussichtlich zu einer Konsolidierung kommen; ein leichtes Plus auf 127-128 Mio m³ sollte dabei möglich sein. Mit dem weiter anhaltenden Anstieg in verschiedenen außereuropäischen Märkten wird sich der Absatz in den anderen Regionen voraussichtlich auf einer Größenordnung von 105-107 Mio m² einpendeln.

Im Gesamtjahr 2016 hatten die europäischen Laminatbodenhersteller laut den Mitte Februar 2017 vom EPLF vorgelegten endgültigen Zahlen ihren weltweiten Gesamtabsatz um 5,8 % auf 477,5 (2015: 451,3) Mio m² gesteigert. In Westeuropa hatten die EPLF-Mitglieder 250,2 (253,0) Mio m² abgesetzt, was im Vergleich zum Vorjahr einem Rückgang von 1,1 % entsprach. Dieser Rückgang war vor allem auf den weiter anhaltenden Abwärtstrend in Deutschland und in der Türkei zurückzuführen. In Frankreich und in den Niederlanden wurden ähnliche Mengen wie 2015 abgesetzt. Deutliche Zuwächse hat es in Großbritannien und Spanien gegeben.

In den anderen Regionen konnten dagegen teilweise deutliche Mengensteigerungen erreicht werden. Der Osteuropa-Absatz war um 13,3 % auf 126,0 (111,2) Mio m² gestiegen. Mit Ausnahme von Bulgarien haben alle größeren Absatzmärkte zu dieser Steigerung beigetragen. Für Nordamerika war ein Plus von 22,6 % auf 47,2 (38,5) Mio m² ausgewiesen worden. Die Lieferungen nach Asien hatten sich sogar um 53,5 % auf 26,8 (17,5) Mio m² erhöht. Gut die Hälfte dieses Zuwachses resultiert allerdings aus der zum Jahresbeginn 2016 vorgenommenen Änderung der Ländereinteilung, durch die mehrere, bislang unter sonstige Länder geführte Absatzmärkte erstmals der Region Asien zugerechnet wurden. Von diesen Ländern war Kasachstan mit 2,8 Mio m² in der Region Asien direkt auf Rang zwei hinter China/Hongkong vorgerückt. □

EPLF: Laminatbodenmarkt

Mio m²	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 1)	2016 2)
Westeuropa	284,9	295,4	269,9	284,7	301,6	299,4	297,7	290,1	282,3	253,0	250,2
Deutschland	97,9	95,8	84,0	84,6	83,4	80,0	76,3	71,9	68,9	65,7	63,3
Frankreich	36,3	41,5	39,6	38,6	40,6	40,9	40,4	38,8	39,3	37,4	37,4
Türkei	15,9	15,5	14,8	36,2	54,2	53,8	66,2	65,6	57,2	31,1	27,5
Großbritannien	40,3	38,6	33,0	32,5	28,6	30,2	29,0	29,1	31,6	30,6	33,0
Niederlande	20,8	21,8	22,3	21,4	21,1	20,8	18,6	19,2	17,6	19,1	19,3
Spanien	17,6	22,2	18,0	16,3	18,2	17,9	14,9	14,1	14,6	15,3	16,7
Osteuropa	88,1	128,8	130,2	97,5	108,7	103,5	98,9	103,4	110,4	111,2	126,0
Russland	14,0	27,2	27,8	17,1	24,7	25,5	23,7	24,0	28,5	28,9	33,8
Polen	22,8	30,9	33,0	29,3	28,9	25,6	24,0	24,8	26,3	28,1	30,6
Rumänien	13,8	19,3	18,2	12,5	13,4	9,2	9,8	10,1	11,5	11,2	13,6
Ungarn	7,4	9,1	8,7	6,1	6,2	5,5	4,3	4,6	6,0	6,1	6,2
Bulgarien	3,8	5,9	6,1	3,8	4,4	4,4	4,8	4,3	4,2	5,0	5,1
Ukraine	2,9	6,4	5,6	4,7	5,8	8,3	8,2	9,5	7,5	4,7	6,2
Nordamerika	67,8	53,6	36,4	35,6	41,2	26,9	23,5	27,9	29,2	38,5	47,2
USA	49,6	33,9	21,4	20,0	24,4	13,4	11,8	16,4	18,0	24,6	29,1
Kanada	18,2	19,7	15,0	15,6	16,8	13,4	11,6	11,5	11,2	13,9	18,1
Lateinamerika	11,7	11,9	11,8	10,6	15,7	15,7	16,8	17,0	15,9	17,3	17,1
Chile	3,0	3,1	3,2	3,3	5,3	5,4	6,6	6,1	6,7	6,8	7,3
Mexiko	5,9	5,3	5,0	4,3	5,2	4,6	4,3	4,9	4,0	4,5	4,3
Asien	8,2	8,3	7,0	7,7	10,3	10,6	11,6	12,7	15,3	17,5	26,8
China 3)	1,5	1,4	1,3	1,5	2,1	2,3	3,2	4,3	5,1	5,6	8,6
Saudi-Arabien	0,3	0,4	0,5	0,5	0,6	0,7	0,9	1,3	2,0	2,9	2,7
Israel	1,3	1,6	1,4	1,5	1,9	2,0	1,9	2,1	2,2	2,5	2,4
Sonstige Regionen	7,4	9,3	7,0	6,6	9,1	11,9	11,0	11,6	13,7	13,8	10,2
Welt	**468,2**	**507,4**	**462,4**	**442,6**	**486,7**	**467,9**	**459,6**	**462,7**	**466,9**	**451,3**	**477,5**

1) nachträglich korrigierte Werte 2) nach der neuen Ländereinteilung 3) inkl. Hongkong

Quelle: EUWID (nach Angaben des EPLF)

Positiver Trend auf den europäischen Märkten hat sich auch im ersten Halbjahr fortgesetzt

FEP: Parkettproduktion und -verbrauch sind zum zweiten Mal in Folge gestiegen

Der von der Föderation der Europäischen Parkettindustrie (FEP), Brüssel, im ersten Quartal 2017 beobachtete positive Trend auf den Parkettmärkten hat sich auch im zweiten Quartal fortgesetzt. In neun der 13 regelmäßig vom FEP analysierten Länder ist der Parkettabsatz im Verlauf des ersten Halbjahrs gestiegen; in Spanien, Finnland, Norwegen und der Schweiz wurde zumindest eine stabile Geschäftsentwicklung verzeichnet.

Überdurchschnittlich gut hat sich der niederländische Parkettmarkt entwickelt, der aufgrund des weiterhin auf hohem Niveau laufenden Wohnungsbaus um 7 % zugelegt hat. In Schweden wurde nach Einschätzung des FEP eine Absatzsteigerung von 3-4 % erreicht. Frankreich und Belgien haben mit Zuwachsraten von 3 % bzw. 2 % ebenfalls relativ gut abgeschnitten. Der polnische Markt hat um 2-3 % zugelegt. In Deutschland und Österreich konnte trotz weiterhin schwieriger Rahmenbedingungen ein Plus von 2 % erreicht werden. In beiden Ländern gibt es einen unverändert hohen Wettbewerbsdruck durch andere Bodenbeläge; in Deutschland wird das Geschäft außerdem durch fehlende Handwerkskapazitäten gebremst. Die geringsten Steigerungsraten wurden in Dänemark (+1-2 %) und in Italien (+1,5 %) erzielt.

Parkettverbrauch hatte 2016 um 1,7 % zugelegt

Im vergangenen Jahr wurden in den 16 FEP-Mitgliedsländern laut der Mitte Juni veröffentlichten Verbandsstatistik insgesamt 77,015 (2015: 75,768) Mio m² Parkettboden vermarktet. Der Vorjahreswert wurde damit um 1,7 % und zum zweiten Mal in Folge übertroffen. Im Jahr 2015 war erstmals wieder ein leichtes Plus von 0,5 % verzeichnet worden, nachdem sich die Jahre 2012 bis 2014 jeweils rückläufig entwickelt hatten.

Trotz des erneuten Zuwachses im Jahr 2016 liegen die Verbrauchsmengen deutlich unter den Volumina früherer Jahre. Der bisherige Höchstwert wurde mit 110,225 Mio m² im Jahr 2007 erzielt. In den folgenden Jahren war der Parkettverbrauch immer weiter zurückgegangen, bis 2013 lag er aber deutlich über dem Niveau von 2016. Der 2007 erreichte Parkettverbrauch wurde im

Europa: Parkettproduktion [1)]

in 1.000 m²	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Veränd. 2016/2015
Polen	16.677	15.280	11.817	12.450	12.450	12.950	13.280	13.170	13.000	13.170	1,3 %
Schweden	17.000	12.000	9.300	9.350	9.375	9.080	8.780	9.290	10.640	11.144	4,7 %
Österreich	8.401	7.603	7.223	7.958	8.236	8.275	8.275	8.993	9.106	9.197	1,0 %
Deutschland	13.000	11.043	10.006	10.995	10.348	10.401	10.377	8.255	7.656	7.854	2,6 %
Frankreich	7.566	5.652	4.351	4.505	5.618	5.325	4.900	5.125	5.130	5.285	3,0 %
Spanien	10.105	8.227	6.590	5.963	5.138	4.620	4.588	4.293	4.741	4.784	0,9 %
Norw./Dän./Finnl.	8.178	6.755	4.710	5.105	5.540	3.874	3.000	2.100	2.350	2.375	1,1 %
Rumänien	2.417	2.549	2.039	2.039	2.183	2.183	2.250	2.250	2.254	2.250	-0,2 %
Italien	6.000	5.800	3.800	3.800	3.876	3.296	2.950	2.150	2.240	2.200	-1,8 %
Niederlande	2.417	1.734	1.108	1.453	1.422	1.371	1.445	1.597	1.845	2.092	13,4 %
Ungarn	2.478	2.196	1.219	1.391	1.783	1.595	1.695	1.761	1.724	1.785	3,5 %
Schweiz	1.785	1.651	1.446	1.481	1.778	1.496	1.747	1.754	1.700	1.644	-3,3 %
Tschechien	1.705	1.620	1.375	1.540	1.450	1.350	1.350	1.230	1.141	1.350	18,3 %
Belgien	605	614	537	470	433	450	390	390	455	473	4,0 %
FEP insgesamt	**98.333**	**82.723**	**65.522**	**68.500**	**69.630**	**66.266**	**65.027**	**62.357**	**63.982**	**65.603**	**2,5 %**
Mehrschichtparkett	76.974	65.172	52.652	55.387	55.599	53.008	52.134	48.873	50.809	52.395	3,1 %
Massivparkett	18.589	15.312	10.750	11.601	12.685	12.085	11.679	12.140	12.065	12.134	0,6 %
Mosaikparkett	2.770	2.240	2.120	1.511	1.346	1.173	1.215	1.345	1.109	1.074	-3,1 %

1) in den FEP-Mitgliedsländern

Quelle: EUWID (nach Angaben der Föderation der Europäischen Parkettindustrie FEP)

Europa: Parkettverbrauch [1)]

in 1.000 m²	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Veränd. 2016/2015
Deutschland	20.707	17.884	15.838	19.370	20.663	20.983	19.765	18.055	17.775	18.216	2,5 %
Frankreich	10.500	8.625	9.054	10.095	11.020	10.530	9.600	7.430	7.865	8.190	4,1 %
Schweden	7.200	6.800	5.300	5.900	6.820	6.350	6.300	6.440	7.360	7.654	4,0 %
Norw./Dän./Finnl.	9.861	8.695	6.476	9.299	7.451	7.069	7.462	7.449	6.610	6.533	-1,2 %
Schweiz	5.218	5.400	5.304	5.543	5.863	5.825	6.417	6.227	6.345	6.203	-2,2 %
Italien	13.400	12.800	9.600	9.600	9.600	8.160	7.760	6.375	6.250	6.300	0,8 %
Österreich	7.350	6.652	6.386	6.403	7.315	6.459	6.500	6.175	6.175	6.299	2,0 %
Spanien	17.982	14.067	11.285	10.077	8.803	6.536	5.600	5.329	5.380	5.499	2,2 %
Polen	6.183	6.156	4.984	5.020	4.630	4.550	4.090	3.950	3.870	3.940	1,8 %
Rumänien	2.075	2.305	2.075	2.019	2.033	2.033	2.563	2.563	2.563	2.563	0,0 %
Belgien	3.706	3.715	3.436	2.523	2.356	2.133	2.162	2.097	2.160	2.246	4,0 %
Niederlande	3.113	3.024	2.593	2.099	1.904	996	990	1.892	1.961	1.878	-4,2 %
Tschechien	2.099	2.420	2.100	1.400	1.330	985	1.020	965	965	1.000	3,6 %
Ungarn	831	1.004	588	432	312	279	452	457	489	494	1,0 %
FEP insgesamt	**110.225**	**99.547**	**85.019**	**89.780**	**90.100**	**82.888**	**80.681**	**75.404**	**75.768**	**77.015**	**1,7 %**

1) in den FEP-Mitgliedsländern

Quelle: EUWID (nach Angaben der Föderation der Europäischen Parkettindustrie FEP)

vergangenen Jahr noch immer um 30 % unterschritten.

Zu dem im vergangenen Jahr erreichten Verbrauchsanstieg haben laut der FEP-Statistik die meisten Länder beigetragen; lediglich in der Schweiz (-2,2 %), den Niederlanden (-4,2 %) und in der Ländergruppe Norwegen/Dänemark/Finnland (-1,2 %) hat es leichte Rückgänge gegeben. In Rumänien lag der Parkettverbrauch ungefähr auf dem Vorjahresniveau. In allen anderen Ländern wurden Zuwächse im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich verzeichnet. Die größten Steigerungen gab es in Frankreich (+4,1 %), Schweden (+4,0 %) und Belgien (+4,0), gefolgt von Tschechien (+3,6 %), Deutschland (+2,5 %), Spanien (+2,2 %), Österreich (+2,0 %), Polen (+1,8 %), Ungarn (1,0 %) und Italien (+0,8 %).

Deutschland hat mit dem im Vergleich zum gesamten FEP-Raum leicht überdurchschnittlichen Anstieg auf 18,216 (17,775) Mio m² seine Position als größter Einzelmarkt gefestigt; der Anteil am gesamten FEP-Parkettverbrauch erreichte 23,7 (23,5) %. Auf den nächsten Plätzen folgten Frankreich mit 8,190 (7,865) Mio m² bzw. 10,6 (10,4) % und Schweden mit 7,654 (7,360) Mio m² bzw. 9,9 (9,7) %. Damit entfielen 44,2 % des Gesamtverbrauchs in der FEP-Region auf diese drei Länder.

Produktion war 2016 noch stärker gestiegen

Mit einem Plus von 2,5 % auf 65,603 (2015: 63,982) Mio m² hat sich die Parkettproduktion in den FEP-Mitgliedsländern im vergangenen Jahr noch etwas stärker erhöht als der Verbrauch. 2015 war bereits ein ähnlicher Anstieg von 2,6 % verzeichnet worden. In den drei vorangegangenen Jahren 2012 bis 2014 hatten die Produktionsvolumina in den FEP-Ländern dagegen jeweils nachgegeben. Von ihren ursprünglichen Produktionsmengen ist die europäische Parkettindustrie noch immer weit entfernt. 2007 waren im FEP-Raum rund 98,3 Mio m² Parkett hergestellt worden. In den Jahren 2008 (82,7 Mio m²) und 2009 (65,5 Mio m²) hatte es dann jeweils starke Einbußen gegeben. Das 2009 erreichte Produktionsniveau konnte im vergangenen Jahr nur knapp übertroffen werden; der bisherige Rekordwert aus dem Jahr 2007 wurde um rund 33,6 % verfehlt.

Zu der 2016 erreichten Produktionssteigerung haben mit Ausnahme von Italien (-1,8 %), Rumänien (-0,2 %) und der Schweiz (-3,3 %) alle Länder beigetragen. Die stärksten Zuwächse gab es laut der FEP-Statistik in Tschechien (+18,3 %) und in den Niederlanden (+13,4 %). Einstellige Zuwachsraten wurden in Schweden (+4,7 %), Belgien (+4 %), Ungarn (+3,5 %), Frankreich (+3,0 %), Deutschland (+2,6 %), Polen (+1,31 %), in der Ländergruppe Norwegen/Dänemark/Finnland (+1,1 %), in Österreich (+1,0 %) und in Spanien (+0,9 %) erreicht.

Polen blieb trotz einer nur unterdurchschnittlichen Steigerung um 1,3 % auf 13,170 (13,000) Mio m² der größte Produzent im FEP-Raum. Auf den nächsten Plätzen folgten Schweden mit 11,144 (10,640) Mio m², Österreich mit 9,197 (9,106) Mio m² und Deutschland mit 7,854 (7,656) Mio m². Damit lag der Anteil Polens an der FEP-Gesamtproduktion bei 20,1 (20,3) %. Schweden kam auf 17,0 (16,6) %, Österreich auf 14,0 (14,2) % und Deutschland auf 12,0 (12,0) %. Zusammen haben die vier Länder im vergangenen Jahr 41,365 (40,402) Mio m² bzw. 63,1 (63,2) % der FEP-Gesamtmenge produziert. □

Im Gesamtjahr 2016 hatten Parkettproduktion, Import und Export jeweils zugelegt

Produktion von Mehrschichtparkett hat bis Ende Juni überproportional nachgegeben

Nach dem leichten Plus im Gesamtjahr 2016 ist die Produktion der deutschen Parkettindustrie im ersten Halbjahr wieder um 7,2 % auf 3,861 (Jan.-Juni 2016: 4,159) Mio m² zurückgegangen.

Laut der vom Verband der Deutschen Parkettindustrie (VDP), Bad Honnef, auf Basis von Daten des Statistischen Bundesamtes erstellten Produktionsstatistik ist es bei Mehrschichtparkett zu einem noch etwas stärkeren Rückgang um 7,6 % auf 3,575 (3,867) Mio m² gekommen. Die Produktion von Stabparkett hat um 4,8 % auf 114.901 (120.641) m² nachgegeben. Bei Mosaikparkett wurde mit 170.967 (171.222) m² der Vorjahreswert fast erreicht (-0,1 %).

Durch die weiter anhaltende Verschiebung zu höherwertigen Produkten ist der Produktionswert mit einem Minus von 3,4 % auf 100,0 (103,5) Mio € nur halb so stark zurückgegangen wie die Menge. Auch hier hat Mehrschichtparkett mit einem Minus von 3,7 % auf 92,4 (96,0) Mio € am schwächsten abgeschnitten. Mosaikparkett blieb mit 3,6 (3,7) Mio € um 2,6 % unter dem Vorjahreswert. Bei Stabparkett gab es sogar eine leichte Wertsteigerung von 2,5 % auf 3,9 (3,8) Mio €.

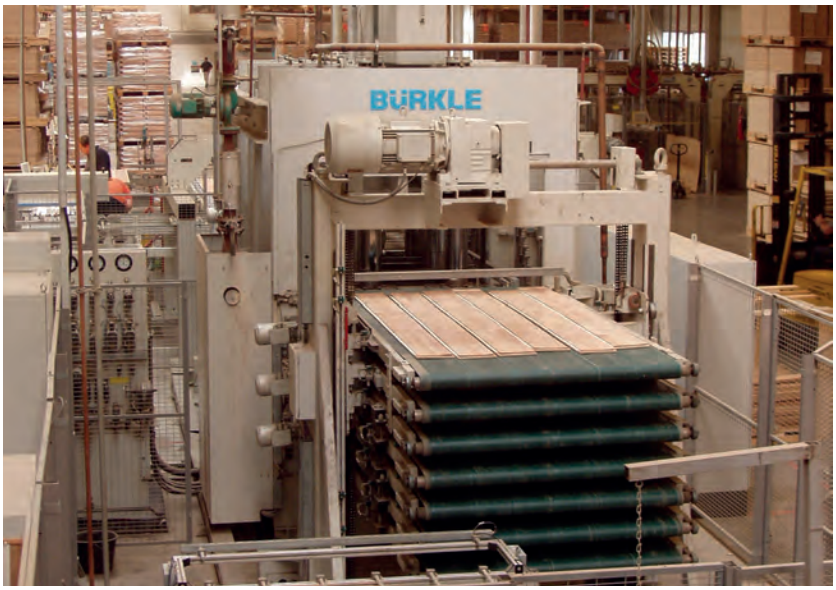
Im vergangenen Jahr waren laut der vom VDP bearbeiteten Produktionsstatistik des Statistischen Bundesamtes 7,85 (2015: 7,66) Mio m² in einem Wert von 195,5 (189,5) Mio € produziert worden. Damit hatte sich die Menge gegenüber dem Vorjahr um 2,6 % erhöht; der Produktionswert war sogar um 3,1 % gestiegen. Die bei Mehrschichtparkett erreichte Steigerung um 3,2 % auf 7,29 (7,07) Mio m² hatte die Rückgänge bei Stabparkett um 5,7 % auf 235.721 (250.020) m² und bei Mosaikparkett um 3,7 % auf 322.453 (334.851) m² überkompensiert.

Die insgesamt erreichten Zuwächse waren laut den auf der VDP-Mitgliederversammlung Anfang Mai 2017 vorgestellten Zahlen auf die insgesamt positive Entwicklung in den ersten drei Quartalen zurückzuführen. Konkrete Zahlen waren zuvor allerdings nur für die erste Jahreshälfte veröffentlicht worden. Die Produktionsmenge hatte demnach bis Ende Juni um 7,7 % zugelegt (Mehrschichtparkett +8,9 %, Stabparkett -8,0 %, Mosaikparkett -4,3 %). Der Produktionswert hatte sich im gleichen Zeitraum um 9,3 % erhöht (Mehrschichtparkett +10,4 %, Stabparkett -5,3 %, Mosaikparkett +1,1 %). Im vierten Quartal 2016 war die Parkettproduktion in Deutschland allerdings wieder unter dem Vorjahresniveau geblieben. Die Produktionsmenge hatte um 5,2 % auf 1,87 (1,97) Mio m² nachgegeben; wertmäßig hatte es einen Rückgang um 4 % auf 46,7 (48,6) Mio € gegeben.

Die Parkettimporte nach Deutschland waren laut den vom VDP zusammengestellten Zahlen im vergangenen Jahr mit einem Plus von 2,7 % auf 18,93 (18,43) Mio m² ähnlich stark gestiegen wie die Inlandsproduktion. Der Importwert hatte sogar um 8 % auf 346,1 (320,5) Mio € zugelegt. Zu dieser Steigerung haben nach Einschätzung des VDP zum einen die weiter ausgebauten Aktivitäten von ausländischen Parkettanbietern, zum anderen aber auch der zunehmende Anteil von Handelsware am Umsatz der deutschen Parkettthersteller beigetragen.

Die Einfuhren von Mehrschichtparkett waren 2016 um 1,5 % auf 15,3 (15,1) Mio m² gestiegen. Die Mosaikparkettimporte hatten sich um 3,5 % auf 1,58 (1,52) Mio m² und die Stabparkettimporte um 12,2 % auf 2,04 (1,82) Mio m² erhöht.

Die deutschen Parkettexporte konnten im vergangenen Jahr um 9,9 % auf 8,57 (7,79) Mio m² gesteigert werden; der Exportwert legte um 9,2 % auf 225,2 (206,2) Mio € zu. Im Bereich Mehrschichtparkett wurden 8,14 (7,44) Mio m² exportiert, ein Plus von rund 9,8 %. Bei den Mosaikparkettexporten gab es nur einen leichten Zuwachs um 1,7 % auf 138.084 (135.791) m². Die Exporte von Stabparkett hatten um 20,4 % auf 265.790 (220.764) m² zugelegt. □



Produktionsanlage für Mehrschichtparkett *(Foto: EUWID)*

Landhausdielenhersteller haben zur Absicherung der Versorgung hohe Preise bezahlt

Anstieg der Eichenschnittholzpreise hat sich in den letzten Monaten abgeflacht

Die Preise für 27 mm starke, breitensortierte Rohdielen und Decklamellen aus Eiche haben 2017 den höchsten Stand der vergangenen Jahre erreicht.

Die kontinuierlich steigende Nachfrage hat in Verbindung mit dem begrenzten Angebot in den Jahren 2014, 2015 und 2016 jeweils zu Preissteigerungen im zweistelligen Prozentbereich geführt. 2017 sind die Preise bei einigen Sortimenten und Vereinbarungen im Vorjahresvergleich um bis zu 20 % gestiegen. Bei einem Vergleich über mehrere Jahre errechnen sich damit zum Teil Steigerungen von bis zu 50 %.

So mussten beispielsweise Landhausdielenhersteller für 27 mm Rohware in der besten Qualität bei ladungsweisem Bezug im Jahr 2014 rund 1.300-1.400 €/m³ KD ab Werk bezahlen. Zum Jahresende 2016 sowie im weiteren Jahresverlauf 2017 haben sich die Preise dann zunehmend an die Marke von 2.000 €/m³ KD angenähert. Ähnliche Preissteigerungen gab es auch bei den zwischen Sägewerken bzw. Händlern und Dielenherstellern vereinbarten Jahreskontrakten. Vor allem bei den Abschlüssen für 2017 haben die Fußbodenhersteller zur Absicherung ihrer Versorgung zum Teil noch stärkere Preisanhebungen akzeptiert. In Einzelfällen wurden für frische, nach Breiten und Längen vorsortierte Rohdielen Preise von über 2.000 €/m³ bezahlt.

Nachdem es bei freien Abschlüssen außerhalb der bestehenden Kontrakte im Verlauf des dritten Quartals zu weiteren Preisanhebungen gekommen war, zeichnet sich inzwischen eine Stabilisierung ab. Die laufenden Verhandlungen über die Kontrakte für 2018 lassen ebenfalls ein Abflachen der Preisentwicklung erwarten. Im Vorfeld waren von Abnehmerseite sowohl bei Rohdielen als auch bei Decklamellen sogar Preisrücknahmen für möglich gehalten worden. Diese Einschätzung war mit der in diesem Jahr bei verschiedenen Holzfußbodenherstellern unter den Erwartungen bzw. Planungen zurückbleibenden Produktionsentwicklung begründet worden. Dadurch sind auch die Rohwarenbestände in den Werken weniger stark zurückgegangen als vorgesehen, was sich auf die Bedarfsplanung niedergeschlagen hat.

Eichenrundholzeinschnitt für die Parkettindustrie. *(Foto: EUWID)*

Die Preissteigerungen bei Rohdielen und Decklamellen aus Eiche, die in den vergangenen Jahren stärker ausgefallen sind als bei Eichenschnittholz für die Möbel- und Möbelzulieferindustrie, sind zum Teil auf die Weitergabe der gestiegenen Rundholzkosten zurückzuführen. So haben sich die Eichenrundholzpreise in den meisten relevanten europäischen Wuchsgebieten deutlich verteuert. Längerfristige Zeitreihen zeigen dabei seit 2012 einen kontinuierlichen Anstieg. In einigen Regionen Deutschlands haben sich für Eichenstammholz in C-Qualität, wie es auch für den Einschnitt von Rohware für die Fußbodenindustrie eingesetzt wird, von 2005 bis 2017 Preissteigerungen von über 90 % ergeben.

Dieser Preisanstieg bei Eichenrundholz ist eine Folge der in den letzten Jahren in fast allen Abnehmerbranchen stark gestiegenen Nachfrage. Bei Parkett bzw. Holzfußboden resultiert diese Nachfragesteigerung bei insgesamt eher stagnierenden bzw. leicht rückläufigen Absatzmärkten vor allem aus dem seit längerer Zeit anhaltenden Eichentrend. Daneben spielt im Bodenbereich auch noch die Verschiebung von Schiffsboden- und Einzelstab-Varianten zu Dielenformaten eine Rolle, da bei diesen ein bezogen auf die Absatzmenge höherer Rohmaterialeinsatz erforderlich ist.

Die Bemühungen um eine Absicherung der Eichenversorgung haben in den letzten zwei Jahren zu Verschiebungen in der Investitionstätigkeit der Parkett-/Holzfußbodenindustrie geführt. Mehrere Unternehmen haben inzwischen eigene Einschnitts- bzw. Verarbeitungskapazitäten in Kroatien aufgebaut, um sich einen besseren Zugang auf die bislang von dort bezogenen Eichenhölzer zu verschaffen. □

Preisanhebungen und Produktmixänderungen haben zu leichtem Umsatzplus geführt

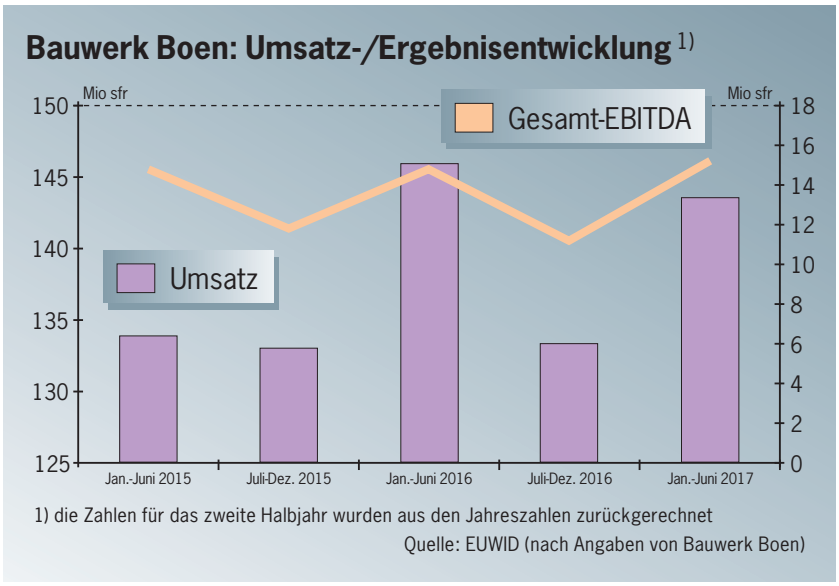
Kährs und Bauwerk Boen haben zumeist zweistellige EBITDA-Margen gehalten

Die skandinavische Kährs Holding AB, Nybro/Schweden, und der Parkettheersteller Bauwerk Boen Group, St. Margrethen/Schweiz, haben in den letzten zwei Jahren bei tendenziell steigenden Umsätzen zumeist eine knapp zweistellige EBITDA-Marge erwirtschaften können.

Bauwerk Boen musste dabei im Verlauf der letzten drei Jahre eine leicht rückläufige Entwicklung hinnehmen. Im Geschäftsjahr 2014 hatte das Unternehmen bezogen auf das Gesamt-EBITDA eine Marge von 11,0 % erreicht, 2015 war sie dann auf 10,0 % und 2016 auf 9,2 % zurückgegangen. Die einzelnen Halbjahre waren dabei unterschiedlich gelaufen. Im ersten Halbjahr 2014 war Bauwerk Boen auf eine Marge von 10,0 % gekommen; das zweite Halbjahr war mit 12,0 % noch besser ausgefallen. 2015 und 2016 hatte dagegen die erste Jahreshälfte besser abgeschnitten. Im ersten Halbjahr 2015 hatte die Marge bei 11,1 % gelegen, für das zweite Halbjahr waren noch 8,9 % ausgewiesen worden. 2016 war die Marge von 10,0 % im ersten auf 8,3 % im zweiten Halbjahr zurückgegangen. Im ersten Halbjahr 2017 hat das Unternehmen wieder eine Marge von 10,7 % erreicht.

Seit dem vergangenen Jahr gibt Bauwerk Boen in den Halbjahres- und Jahresberichten auch ein um Sondereffekte bereinigtes EBITDA an, das allerdings nur wenig vom Gesamt-EBITDA abweicht. Im ersten Halbjahr 2016 hatte sich die auf Basis des bereinigten EBITDA errechnete Marge auf 10,3 % belaufen, im zweiten Halbjahr wurden 9,9 % erreicht. Für das Gesamtjahr hatte sich damit eine bereinigte Marge von 10,1 % ergeben. Im ersten Halbjahr 2017 konnte die bereinigte Marge wieder auf 10,8 % gesteigert werden.

Bei Kährs sind die Unterschiede zwischen Gesamt-EBITDA und bereinigtem EBITDA in den letzten zwei Jahren deutlich stärker ausgefallen, da relativ starke Sondereffekte verbucht werden mussten. Auf Basis des bereinigten EBITDA hatte das Unternehmen im Gesamtjahr 2016 eine Marge von 11,2 % erreicht. Dabei hatte es zwischen den einzelnen Quartalen nur relativ geringe Schwankungen gegeben. Ausgehend von 10,9 % im ersten Quartal war die Marge im zweiten und dritten Quartal jeweils leicht auf 11,1 % bzw. 11,4 % gestiegen; im vierten Quartal hatte sie dann wieder auf 10,3 % nachgegeben. In diesem Jahr fiel die um Sondereffekte bereinigte EBITDA-Marge von Kährs im Schnitt noch etwas besser aus. Für das erste und dritte Quartal wurden jeweils 11,8 % ausgewiesen, im zweiten Quartal hatte die Marge sogar 12,5 % erreicht. Im Neunmonatszeitraum lag die EBITDA-Marge damit bei 12,0 %.



Sondereffekte haben Ergebnisse gedrückt

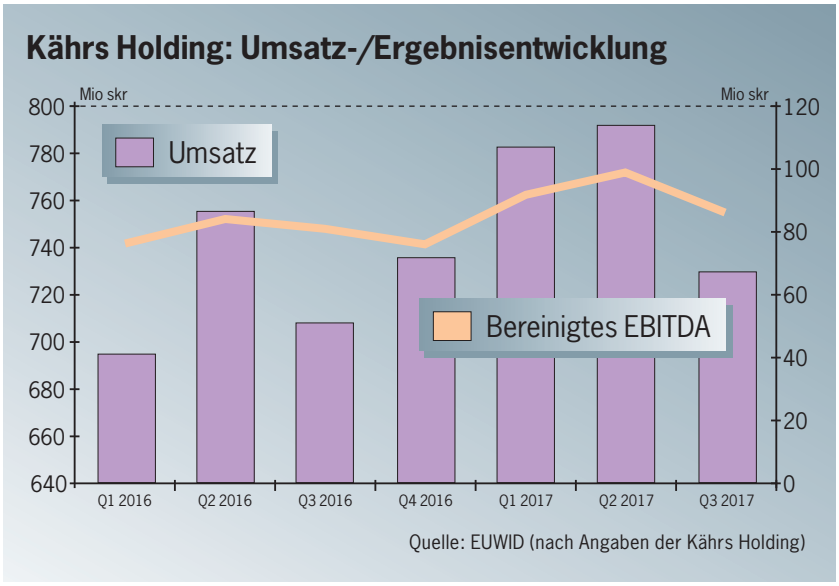
Kährs hat diese Ergebnisentwicklung allerdings nur auf bereinigter Basis erreicht. Verschiedene Sondereffekte hatten sowohl im Gesamtjahr 2016 als auch in einzelnen Quartalen des laufenden Jahres zu stärkeren Ergebniseinbußen geführt. Diese Sondereffekte hatten sich zum einen aus Bereinigungen in der Konzernstruktur, zum anderen aus rechtlichen Auseinandersetzungen in einzelnen Märkten ergeben.

Im vierten Quartal 2016 war so zum Beispiel im Zusammenhang mit dem Verkauf der seit Februar 2015 bestehenden 25 %-Beteiligung an dem kroatischen Parkettheersteller Požgaj Flooring, Veliki Bukovec, ein außerordentlicher Verlust in Höhe von 26 Mio skr entstanden. Darüber hinaus musste eine Rückstellung über 43 Mio skr für ein Schlichtungsangebot im Rahmen eines seit längerer Zeit in den USA laufenden Rechtsstreits gebildet werden. Weitere 28 Mio skr waren für nicht näher benannte Sondereffekte angefallen. Mit diesen außerordentlichen Faktoren war das Gesamt-EBITDA im vierten Quartal 2016 mit -2 (Okt.-Dez. 2015: 45) Mio skr leicht in den negativen Bereich abgerutscht. Das EBIT hatte sogar auf -24 (20) Mio skr nachgegeben. Auf bereinigter Basis war das EBITDA dagegen nur um 8,4 % auf 76 (83) Mio skr und

das EBIT um 6,9 % auf 54 (58) Mio skr zurückgegangen.

Trotz dieser rückläufigen Entwicklung zum Jahresende konnte Kährs das bereinigte EBITDA im Gesamtjahr 2016 leicht auf 320 (2015: 314) Mio skr steigern, das bereinigte EBIT hatte sich in ähnlichem Umfang auf 227 (217) Mio skr erhöht. Einschließlich der Sondereffekte war das EBITDA dagegen um 16,0 % auf 226 (269) Mio skr gefallen, das EBIT hatte sogar um 22,7 % auf 133 (172) Mio skr nachgegeben. Der Gesamtumsatz hatte im vergangenen Jahr um 6 % auf 2,849 (2,724) Mrd skr zugelegt; währungsbereinigt hatte Kährs ein Plus von 7 % erreicht. Auf Holzböden/Parkett waren 87 % des Gesamtumsatzes entfallen, mit elastischen Bodenbelägen wurden 7 % und mit sonstigen Produkten 6 % erwirtschaftet.

In den Quartalsberichten für das laufende Jahr hat Kährs kein Gesamt-EBITDA mehr ausgewiesen. Auf Basis des EBITA bzw. des EBIT haben verschiedene Sondereffekte ab dem zweiten Quartal aber erneut zu Ergebniseinbußen geführt. Im ersten Quartal war das bereinigte EBITDA um 21 % auf 92 (Jan.-März 2016: 76) Mio skr gestiegen. Die auch unbereinigt ausgewiesenen Ergebnisgrößen EBITA und EBIT konnten ebenfalls auf 64 (50) Mio skr bzw. 63 (50) Mio skr verbessert werden. Mit der Anfang April bekannt gegebenen Desinvestitionsentscheidung für das „Saima"-Parkettwerk in Tuupovaara/Finnland hatte sich im zweiten Quartal allerdings wieder eine gegenläufige Entwicklung ergeben. Während das bereinigte EBITDA auf 99 (April-Juni 2016: 84) Mio skr zugelegt hat, sind EBITA und EBIT auf 45 (57) Mio skr bzw. 46 (57) Mio skr zurückgegangen. Hauptgrund waren laut Kährs die im Zusammenhang mit der geplanten Stilllegung des Werkes Tuupovaara verbuchten Kosten in einer Größenordnung von rund 30 Mio skr. Im dritten Quartal sind die Unterschiede noch stärker ausgefallen. Das bereinigte EBITDA lag mit 86 (Juli-Sept. 2016: 81) Mio skr zumindest noch leicht im Plus. Das unbereinigte EBITA ist dagegen auf -15 (+50) Mio skr eingebrochen. Eine vergleichbare Entwicklung hat es beim EBIT mit -16 (+50) Mio skr gegeben.



Neben weiteren Stilllegungskosten für Tuupovaara mussten Aufwendungen für die Aufgabe eines Auslieferungslagers im finnischen Heinola sowie Zollnachzahlungen für die Jahre 2002 bis 2006 in den USA ausgeglichen werden.

Über die ersten drei Quartale hat Kährs bei einem um 6,7 % verbesserten Umsatz von 2,303 (Jan.-Sept. 2016: 2,158) Mrd skr ein bereinigtes EBITDA von 277 (241) Mio skr erwirtschaftet. EBITA und EBIT haben sich dabei allerdings auf 94 (157) Mio skr bzw. 93 (157) Mio skr reduziert.

Bauwerk Boen hat Ergebnisse verbessert

Bei der Bauwerk Boen Group haben sich die Ergebniszahlen dagegen tendenziell besser entwickelt als der Umsatz, was von dem Unternehmen auf die zum Ausgleich der Kostensteigerungen vorgenommenen Preisanhebungen, Verschiebungen im Produktmix sowie die in dem litauischen Werk Kietaviskes durchgesetzten Produktivitäts- und Effizienzsteigerungen zurückgeführt wurde. Damit ist der Umsatz im ersten Halbjahr 2017 trotz der um 4,4 % reduzierten Absatzzahlen nur um 1,6 % auf 143,7 (Jan.-Juni 2016: 145,9) Mio sfr zurückgegangen. Das Gesamt-EBITDA konnte dagegen im Vorjahresvergleich um 5,4 % auf 15,4 (14,6) Mio sfr gesteigert werden; das bereinigte EBITDA hat sich auf 15,8 (15,0) Mio sfr erhöht. Das EBITA hat um 8 % auf 10,3 (9,5) Mio sfr zugenommen, das EBIT lag mit 8,3 (7,5) Mio sfr um 9,8 % über dem Vorjahreswert.

Im Gesamtjahr 2016 hatte die Bauwerk Boen Group eine Absatzsteigerung von 1,2 % auf 9,5 (2015: 9,4) Mio m² erreicht. Der Umsatz war mit einem Plus von 4,7 % auf 279,4 (266,7) Mio sfr noch stärker gestiegen. Währungsbereinigt belief sich das Umsatzplus auf 4 %. Die Ergebniszahlen haben sich allerdings zum Teil rückläufig entwickelt. Als Grund nannte das Unternehmen die vor allem im Einkauf von Eichen-Deckschichten eingetretenen Kostensteigerungen, die im vergangenen Jahr noch nicht in vollem Umfang auf die Verkaufspreise umgelegt werden konnten. Das EBITDA hatte damit um 3,8 % auf 25,7 (26,7) Mio sfr nachgegeben. Mit 28,2 (29,4) Mio sfr war der Rückgang bei dem bereinigten EBITDA ähnlich ausgefallen. Die dabei eliminierten Sondereffekte umfassten unter anderem Aufwendungen für die im Dezember 2016 abgeschlossene Übernahme des kroatischen Laubholzverarbeiters Haas Dom d.o.o., Durdevac, von der Haas-Gruppe, Falkenberg, die in Litauen durchgeführten Effizienzsteigerungsprojekte sowie die Einführung eines gruppenweiten ERP-Systems. Auch das EBITA und das EBIT hatten sich im vergangenen Jahr mit 16,5 (16,9) Mio sfr bzw. 12,6 (12,9) Mio sfr jeweils leicht rückläufig entwickelt. □

Umsatz- und Ergebniszahlen haben sowohl im Konzern als auch in Europa angezogen

Fenster- und Türenkonzern Jeld-Wen legt seit IPO ausführliche Geschäftszahlen vor

Mit dem Anfang Februar 2017 über ein Initial Public Offering (IPO) erfolgten Börsengang, der zur Jahresmitte abgeschlossenen Neuorganisation im DACH-Raum und weiteren Akquisitionen hat der US-amerikanische Fenster- und Türenkonzern Jeld-Wen Holding Inc., Charlotte/North Carolina, mehrere größere Veränderungen durchlaufen.

Im bisherigen Jahresverlauf hat Jeld-Wen im Juni den finnischen Innentürenproduzenten Mattiovi Oy, Laitila, sowie im August den US-amerikanischen Türengroßhändler Milliken Millwork Inc. (MMI Door), Sterling Heights/Michigan, und das australische Handelsunternehmen Kolder Group, Sydney/New South Wales, übernommen. Der Netto-Kaufpreis für diese drei Unternehmen beläuft sich auf zusammen 124 Mio US$, der kumulierte Jahresumsatz lag zum Übernahmezeitpunkt bei 138 Mio US$. Der Mitte Oktober vereinbarte Erwerb der österreichischen Domoferm-Gruppe, Gänserndorf, soll im Verlauf des ersten Quartals 2018 abgeschlossen werden.

Die in den Jahren 2015 und 2016 von Jeld-Wen abgeschlossenen sechs Akquisitionen haben in den zwölf Monaten bis zum Ende des dritten Quartals 2017 insgesamt 303 Mio US$ zum Konzernumsatz beigesteuert. Dabei haben diese Unternehmen ein bereinigtes EBITDA von rund 48 Mio US$ erreicht, was einer Marge von rund 16 % entspricht. Im August 2015 hatte Jeld-Wen den norwegischen Türenhersteller Dooria A/S, Lysaker, und den australischen Fensterhersteller Aneeta Window Systems Pty. Ltd., Melbourne, übernommen. Im September und Oktober 2015 folgte der Erwerb des kalifornischen Türenspezialisten LaCantina Doors Inc., Oceanside, und der auf Massivholz- und MDF-Türen spezialisierten Karona Inc., Caledonia/Michigan. Im Jahr 2016 waren mit der Trend Windows & Doors Pty. Ltd., Sydney, im Februar und der Breezway Pty. Ltd., Brisbane, im August zwei weitere australische Unternehmen dazugekommen. Jeld-Wen hatte für die Übernahme dieser sechs Unternehmen, die zum jeweiligen Übernahmezeitpunkt einen kumulierten Jahresumsatz von rund 250 Mio US$ erwirtschaftet hatten, zusammen rund 173 Mio US$ netto investiert.

Im Zuge der Neuorganisation im DACH-Raum und in Ungarn wurden die zentraleuropäischen Aktivitäten unter eine einheitliche Leitung gestellt. Die operative Vertriebsverantwortung wurde länderunabhängig nach den einzelnen Marken „Jeld-Wen“, „Kilsgaard“, „Dana“ und „Kellpax“ gegliedert. Mit der Neuorganisation ist es auch zu Veränderungen in den Geschäftsführungen der Landesorganisationen gekommen.

Jeld-Wen betreibt in der Region Zentraleuropa, die die Länder Deutschland, Österreich, Schweiz und Ungarn umfasst, insgesamt neun Produktions-, Logistik-, Vertriebs- und Verwaltungsstandorte mit zusammen rund 1.700 Mitarbeitern. Die in den Werken Oettingen, Mittweida, Spital und Lenti/Ungarn produzierten Innen- und Haustüren werden über den Holz- und Baufachhandel, Baumärkte sowie im privaten und öffentlichen Objektbau vertrieben.

Jeld-Wen ist seit Februar an der Börse notiert. *(Foto: Jeld-Wen)*

Die von der Reorganisation betroffenen Landesgesellschaften Jeld-Wen Deutschland Holding GmbH (Oettingen), Jeld-Wen Österreich GmbH (Spital), Jeld-Wen Schweiz AG (Bremgarten/Schweiz) und Jeld-Wen Magyarország Kft. (Lenti) sind wie die anderen europäischen Gesellschaften von Jeld-Wen jeweils der übergeordneten Jeld-Wen A/S, Løgstør/Dänemark, zugeordnet. Zum 1. Januar 2015 wurde zudem die Jeld-Wen of Europe B.V., die zuvor die Tochtergesellschaften in Großbritannien, Frankreich und Lettland umfasst hatte, auf die Jeld-Wen A/S verschmolzen. Mit dieser Verschmelzung wurde die Gesellschaftsstruktur in Europa vereinfacht; seither werden bei der Jeld-Wen A/S alle europäischen Aktivitäten von Jeld-Wen konsolidiert. Die Jeld-Wen A/S wiederum wird in die Konzernabschlüsse der JW International Holdings Inc., Reno/Nevada,

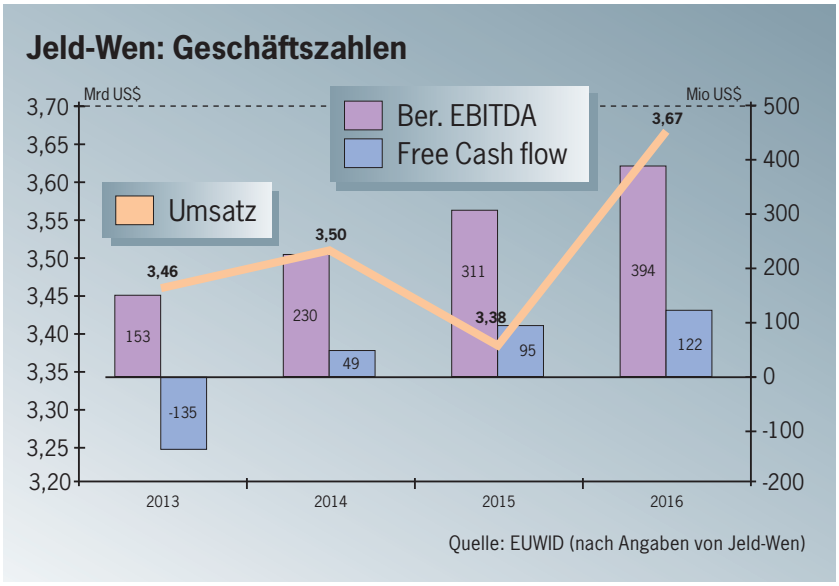
sowie bislang auch der übergeordneten Holdinggesellschaft Onex Corp., Toronto/ Ontario, einbezogen.

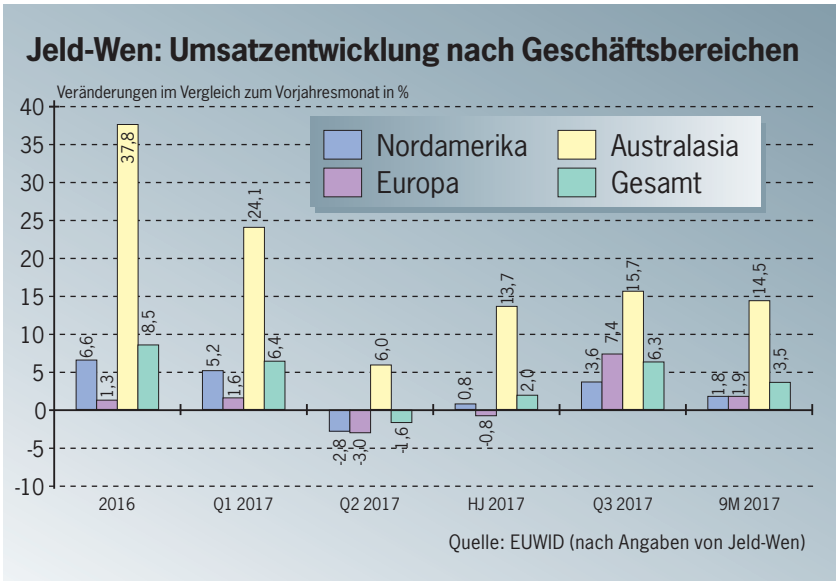
Ergebniszahlen wurden wieder ins Plus gebracht

Laut dem letzten, im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlichten Konzernabschluss hat die Jeld-Wen A/S im Geschäftsjahr 2015 einen konsolidierten Umsatz von 6,717 (2014: 6,247) Mrd dkr bzw. zum Jahresschlusskurs umgerechnet 900,0 (838,8) Mio € erwirtschaftet. Mit der im Vergleich zum Vorjahr erreichten Steigerung von 7,5 % hat sich der bereits in den Vorjahren erreichte Aufwärtstrend noch verstärkt. 2011 hatte Jeld-Wen in Europa 5,975 Mrd dkr umgesetzt, für 2012 und 2013 waren 6,193 Mrd dkr bzw. 6,015 Mrd dkr ausgewiesen worden. Vom Gesamtumsatz 2015 waren 563,8 (545,7) Mio dkr auf Dänemark, 6,112 (5,656) Mrd dkr auf das restliche Europa und 41,7 (44,8) Mio dkr auf andere Länder entfallen. Zu der Umsatzsteigerung haben laut Jeld-Wen alle Hauptabsatzmärkte beigetragen. Dabei konnten auch die vor allem in Schweden und Norwegen aufgetretenen negativen Wechselkurseinflüsse überkompensiert werden.

Parallel zu den Umsatzsteigerungen konnte die Jeld-Wen A/S im Zeitraum 2011 bis 2015 auch ihre Ergebniszahlen deutlich verbessern. 2011 hatte das Unternehmen noch ein negatives Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern von -8,5 Mio dkr ausgewiesen. 2012 waren 236,0 Mio dkr erreicht worden, 2013 war mit 260,0 Mio dkr noch besser ausgefallen. Nach einem leichten Rückgang im Jahr 2014 wurden für 2015 dann 273,2 (202,9) Mio dkr ausgewiesen. Das Jahresergebnis war 2011 (-468,6 Mio dkr), 2012 (-27,9 Mio dkr) und 2013 (-14,5 Mio dkr) jeweils negativ ausgefallen. Bis 2015 konnte es wieder auf 176,6 (34,6) Mio dkr verbessert werden.

Im Geschäftsjahr 2015 hat Jeld-Wen in Europa im Jahresdurchschnitt 6.322 (6.418) Mitarbeiter beschäftigt. Für 2011 war noch eine Mitarbeiterzahl von 6.658 (2012: 6.475, 2013: 6.310) angegeben worden. Zum Jahresende 2015 gab es in Europa insgesamt 24 Produktionsstandorte in Dänemark, Schweden, Deutschland,





Finnland, Estland, Ungarn, Österreich, Schweiz, Frankreich und Großbritannien.

2016 hatte Jeld-Wen in allen Regionen zugelegt

Der Gesamtkonzern hatte laut den kurz nach dem IPO veröffentlichten Zahlen im Geschäftsjahr 2016 in allen Regionen seine Umsatzzahlen gesteigert. Die Ergebniszahlen haben dabei jeweils überproportional zugelegt, so dass sich auch die Margen entsprechend verbessert haben.

In Europa ist der Nettoumsatz im Geschäftsjahr 2016 im Vorjahresvergleich um 1,3 % auf 1,009 (2015: 996) Mrd US$ gestiegen. Über höhere Durchschnittspreise ergab sich ein Umsatzeffekt von 2 %, aus Veränderungen im Produktmix resultierten -1 %. Akquisitionen schlugen sich in einer Umsatzsteigerung von 3 % nieder. Die ungünstige Entwicklung der Wechselkurse wirkte sich mit -3 % aus. Das bereinigte EBITDA konnte um 23,1 % auf 122,6 (99,6) Mio US$ verbessert werden, woraus sich eine Marge von 12,2 % errechnet. Im vierten Quartal hat sich das Europa-Geschäft von Jeld-Wen mit einem Umsatzrückgang um 4,3 % auf 256,5 Mio US$ schwächer entwickelt als in den vorangegangenen Monaten. Das bereinigte EBITDA hat mit einem Plus von 15,2 % auf 32,2 Mio US$ weniger stark zugelegt als im Gesamtjahr. Die Marge fiel mit 12,5 % wegen des geringeren Umsatzes aller-

dings etwas besser aus. Über die ersten drei Quartale war der Europa-Umsatz von Jeld-Wen um 3,4 % auf 752,2 (Jan.-Sept. 2015: 727,8) Mio US$ gestiegen, das bereinigte EBITDA hatte um 26,3 % auf 90,4 (71,6) Mio US$ zugelegt.

Der Nordamerika-Umsatz von Jeld-Wen konnte im Geschäftsjahr 2016 um 6,6 % auf 2,149 (2015: 2,016) Mrd US$ gesteigert werden. Das bereinigte EBITDA hat sich um 24,9 % auf 251,8 (201,7) Mio US$ erhöht, die Marge lag bei 11,7 %. In der Region „Australasia" hat Jeld-Wen vor allem von den in den letzten zwei Jahren abgeschlossenen Akquisitionen profitiert. Damit ist der Nettoumsatz in der Region Australasia im Geschäftsjahr 2016 um 37,8 % auf 508,9 (369,3) Mio US$ gestiegen. Diese Steigerung wurde fast ausschließlich über die Akquisitionen erreicht (+37 %). Das bereinigte EBITDA lag mit 59,5 (40,5) Mio US$ um 47,1 % über dem Vorjahreswert. Die Marge wurde mit 11,7 % angegeben.

Zwei Drittel des Umsatzes aus dem Türengeschäft

Im Gesamtkonzern ist der Umsatz im vergangenen Jahr um 8,5 % auf 3,667 (3,381) Mrd US$ gestiegen. Damit konnte auch die rückläufige Entwicklung des Vorjahres ausgeglichen werden. Die Umsatzzahlen der Jahre 2013 (3,457 Mrd US$) und 2014 (3,507 Mrd US$) wurden ebenfalls übertroffen. Zu der Umsatzsteigerung haben höhere Durchschnittspreise (+2 %), Veränderungen im Produktmix (+1 %) und Akquisitionen (+7 %) beigetragen; einen leichten Negativeffekt (-1 %) gab es durch Wechselkurseinflüsse.

Vom Gesamtumsatz 2016 wurden 67 % mit Türen, 24 % mit Fenstern und 9 % mit anderen Produkten erwirtschaftet. Die Region Nordamerika war für 59 % des Umsatzes verantwortlich, 27 % entfielen auf Europa und 14 % auf die Region Australasia. Der private Wohnungsbau ist mit einem Umsatzanteil von 90 % für Jeld-Wen das dominierende Tätigkeitsfeld; der Wohnungsneubau und der Bereich Renovierung kommen mit jeweils 45 % dabei auf eine vergleichbare Größenordnung. Im Objektbereich erwirtschaftet Jeld-Wen 10 % seines Umsatzes.

Das bereinigte EBITDA, das bereits in den vorangegangenen Jahren kontinuierlich gestiegen war, konnte im vergangenen Jahr um 26,7 % auf 394 (311) Mio US$ verbessert werden. Damit wurde eine Marge von 10,7 % erreicht. Im Jahr 2013 hatte sich die EBITDA-Marge dagegen nur auf 4,4 % belaufen. Mittelfristiges Ziel sind 15 %. Bei den nachfolgenden Ergebniszahlen wurden noch höhere Zuwächse erreicht. Das operative Ergebnis hat um 48,4 % zugelegt, das Vorsteuerergebnis wurde um 53,5 % verbessert. Das Nettoergebnis hat sich fast vervierfacht, was vor allem auf hohe Steuerrückzahlungen in Höhe von 225,6 Mio US$ zurückzuführen ist.

Jeld-Wen betreibt weltweit 115 Produktionsstandorte in 19 Ländern. Diese Werke liegen überwiegend in Nordamerika, Europa und Australien. Die Zahl der Mitarbeiter wird mit rund 21.000 angegeben.

IPO hat 25 Mio Aktien an die Börse gebracht

Über das seit Mitte 2016 vorbereitete Initial Public Offering (IPO) hatte Jeld-Wen Anfang Februar 2017 insgesamt 25 Mio Aktien an die Börse gebracht. Davon hatte das Unternehmen selbst rund 22,3 Mio Aktien herausgegeben. Die verbleibenden 2,7 Mio Aktien wurden von den mit dem Hauptaktionär Onex Corp., Toronto/Kanada, verbundenen Aktionären zur Verfügung gestellt.

Mit dem Ausgabepreis von 23 US$/Aktie hatte sich der Transaktionswert für die 25 Mio Aktien auf 575 Mio US$ belaufen; abzüglich der Kosten für den Börsengang waren die Einnahmen auf rund 480,3 Mio US$ beziffert worden. Das Unternehmen hatte davon rund 375 Mio US$ für die Tilgung einer bestehenden Kreditverbindlichkeit verwendet, der verbleibende Rest war laut Jeld-Wen in allgemeine Unternehmensaufgaben geflossen.

Onex war im Oktober 2011 bei Jeld-Wen eingestiegen und hatte seither über die mit verschiedenen Co-Investoren aufgelegten Fonds die Mehrheit an dem US-Konzern gehalten. Mit Abschluss des Börsengangs hatte sich die Beteiligung des von Onex verwalteten Fonds Onex Partners III auf 63,4 % reduziert. Ende Mai hatte Onex über ein Secondary Public Offering weitere 14 Mio Aktien für einen Ausgabepreis von 30,75 US$ auf den Markt gebracht. Mitte November hat Onex ein zweites Secondary Public Offering angekündigt, mit dem 12,5 Mio Aktien für 33,75 US$ abgegeben werden sollen. Mit der ersten Transaktion hatte Onex nach eigenen Angaben insgesamt rund 418 Mio US$ erlöst, die zweite Transaktion soll rund 416 Mio US$ bringen. Die Beteiligung der Onex Corp. wird sich damit auf rund 9 Mio Aktien reduzieren, die mit Onex verbundenen Fonds werden noch rund 35 Mio Aktien halten. □

Window and door producer Jeld-Wen publishes detailed financials after IPO

The US window and door manufacturer Jeld-Wen Holding Inc., based in Charlotte, North Carolina, has undergone several major changes with its listing on the stock exchange in an initial public offering (IPO) at the start of February 2017, reorganisation of its activities in Germany, Austria and Switzerland towards the middle of the year and additional acquisitions. Jeld-Wen has acquired three companies so far this year, buying businesses in Finland, the US and Australia in June. The firm put the combined net purchase price for these three acquisitions at $124m; at the time of the takeover, they had combined annual revenues of $138m. The acquisition of the Austrian firm Domoferm, based in Gänserndorf, in a deal struck in mid-October is to close during the first quarter of 2018. The six acquisitions undertaken by Jeld-Wen in 2015 and 2016 contributed $303m to group revenues in the twelve months to the end of the third quarter of 2017. The reorganisation of activities in Germany, Austria and Switzerland as well as in Hungary created a uniform management structure for Central European activities. Responsibility for sales and distribution was structured in a way that is independent of countries and by the different brands: Jeld-Wen, Kilsgaard, Dana and Kellpax.

BASF – Ihr Partner für die Holzwerkstoffindustrie
Als einziger Hersteller, der seinen Kunden sowohl UF- also auch PMDI-Bindemittel bietet, sind wir *der* Partner der Holzwerkstoffindustrie. Wir investieren für unsere Kunden kontinuierlich in Forschung und Entwicklung, um Systemkosten zu senken und Innovationen voranzutreiben.

Was können wir für Sie tun? www.basf.com/holz

BASF
We create chemistry

Innentürenaktivitäten von AFG und Looser wurden nach Fusion zusammengefasst

Prüm/Garant will Produktionskapazität bis 2020 um rund ein Viertel steigern

Die zur Schweizer Arbonia AG, Arbon, gehörenden Innentürenhersteller Prüm-Türenwerk GmbH, Weinsheim/Rheinland-Pfalz, und Garant Türen und Zargen GmbH, Ichtershausen/Thüringen, wollen in den kommenden Jahren insgesamt rund 70 Mio € in den Ausbau ihrer Standorte investieren.

Die Investitionsentscheidung wurde im zweiten Quartal 2017 gefällt; die einzelnen Projekte sollen in den Jahren 2017 bis 2020 umgesetzt werden. Nach Aussage von Detlev Schröder, Geschäftsführer in der übergeordneten Prüm-Garant Holding GmbH, sind am Garant-Standort Ichtershausen Investitionen in Höhe von rund 30 Mio € geplant. An dem Prüm-Standort in Weinsheim sollen rund 40 Mio € eingesetzt werden.

In beiden Innentürenwerken wird im Zuge der geplanten Investitionen eine neue Kantenbearbeitung aufgebaut. Die wesentlichen Anlagen werden jeweils von der Homag Group AG, Schopfloch, geliefert. Die Inbetriebnahme wird nach derzeitigem Planungsstand im Herbst 2018 erfolgen; die Produktion auf den bisherigen Kantenanlagen soll damit eingestellt werden. Die neuen Anlagen verfügen über eine höhere Produktionskapazität und können neben den bisherigen Kantenvarianten auch Kanten mit optischer Nullfuge fertigen. Im Türblatt- und Zargenbereich sind ebenfalls Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen vorgesehen. So soll sowohl in Weinsheim als auch in Ichtershausen ein neues Bearbeitungszentrum für den Sondertürenbau aufgebaut und Anfang 2019 in Betrieb genommen werden. Zurzeit laufen noch die Verhandlungen mit dem Maschinenlieferanten. Zudem sollen an beiden Standorten bis 2020 neue Spritzroboter für Türblätter installiert werden.

In Weinsheim wird außerdem eine neue Logistikhalle gebaut. Hintergrund hierfür ist unter anderem eine notwendige Erweiterung des bestehenden Hochregallagers. Im ersten Bauabschnitt soll bis zum nächsten Jahr eine zusätzliche Fläche von rund 2.000 m² entstehen. Der Neubau wird auf dem bestehenden Werksgelände errichtet.

Garant-Werk in Ichterhausen *(Foto: Prüm/Garant)*

Um Platz für künftige Expansionsschritte zu haben, wurde im Rahmen des Maßnahmenpakets auch noch ein zusätzliches Grundstück von rund 40.000 m² gekauft.

Die zuvor zur Looser Holding AG, Arbon/Schweiz, gehörenden Unternehmen Prüm, Garant und Invado waren im Zuge des Ende 2016 vollzogenen Zusammenschlusses mit der ebenfalls in Arbon ansässigen Arbonia-Forster-Holding AG (AFG) dem Geschäftsbereich „Türen“ des neu entstandenen Unternehmens Arbonia zugeordnet worden. Dort war auch die frühere AFG-Division „Gebäudesicherheit“ mit dem Holz-Spezialtürenhersteller RWD Schlatter AG (Roggwil/Schweiz) und der Forster Profilsysteme AG (Arbon) eingruppiert worden.

Die Innentürenaktivitäten der Looser Holding hatten im Geschäftsjahr 2016 einen im Vorjahresvergleich um 11,0 % verbesserten Umsatz von 238,8 (2015: 215,1) Mio sfr erwirtschaftet. Währungsbereinigt war noch ein Plus von 9,3 % erreicht worden. Das EBITDA des Looser-Geschäftsbereichs hatte sich um 30 % auf 32,6 (2015: 25,0) Mio sfr erhöht, womit die EBITDA-Marge auf 13,6 (11,6) % gestiegen war. Der AFG-Geschäftsbereich Gebäudesicherheit war auf einen Umsatz von 156,7 (147,6) Mio sfr gekommen. Das EBITDA war im gleichen Zeitraum allerdings um 22,3 % auf 5,8 (7,5) Mio sfr zurückgegangen, so dass sich auch die Marge auf 3,7 (5,1) % verschlechtert hatte. Das 2015 durch hohe Wertberichtigungen auf Sachanlagen und Goodwill belastete EBIT konnte im vergangenen Jahr dagegen auf 2,7 (-17,2) Mio sfr verbessert werden.

Nach der Zusammenführung der Aktivitäten hat der von Arbonia neugebildete Geschäftsbereich Türen im ersten Halbjahr 2017 einen Umsatz von 193,8 Mio sfr erreicht. Das EBITDA wurde mit 20,1 Mio sfr und das EBIT mit 8,6 Mio sfr angegeben. Damit wurde eine EBITDA-Marge von 10,4 % erzielt. □

Inlandsproduktion wird durch weiter anziehende Fensterimporte aus Osteuropa gebremst

Verbände rechnen auch im laufenden Jahr mit weiterem Anstieg des Fensterabsatzes

Günstige gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen und der weiter anziehende Wohnungsbau führen nach Einschätzung der vier für den Fensterbereich zuständigen Branchenverbände auch zu positiven Impulsen auf dem deutschen Fenstermarkt.

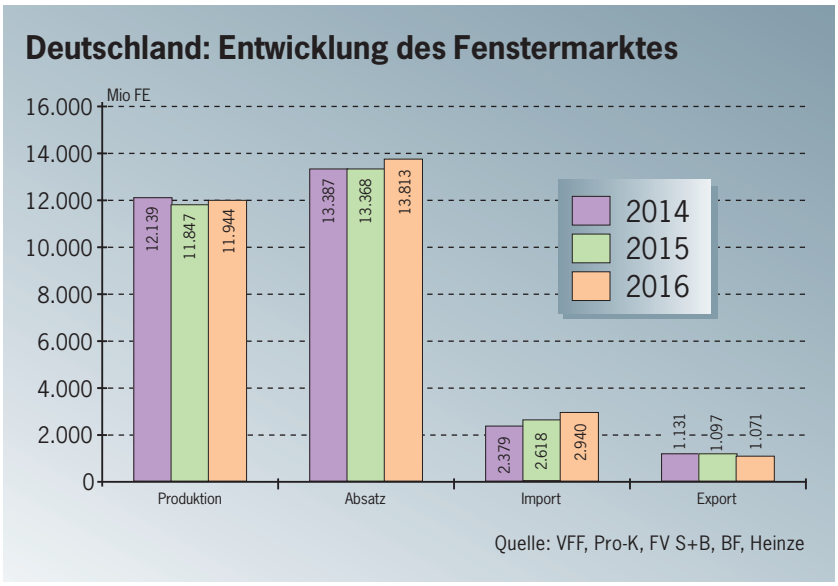
Der bereits seit dem Jahr 2007 anhaltende leichte Aufwärtstrend wird sich damit in diesem und im kommenden Jahr noch verstärken. Ausgehend von den im vergangenen Jahr erreichten 13,8 Mio Fenstereinheiten (eine Fenstereinheit FE = 1,69 m²) soll der Fensterabsatz in Deutschland laut einer von VFF (Verband Fenster+Fassade, Frankfurt), Pro-K (Industrieverband Halbzeuge und Konsumprodukte aus Kunststoff, Frankfurt), FV S+B (Fachverband Schloss- und Beschlagindustrie,Velbert) und BF (Bundesverband Flachglas, Troisdorf) in Zusammenarbeit mit dem Marktforschungsinstitut Heinze GmbH, Celle, regelmäßig aktualisierten Studie voraussichtlich um 2,9 % auf 14,2 Mio Fenstereinheiten steigen. Im Jahr 2018 wird sogar ein noch stärkerer Anstieg um 3,3 % auf dann 14,8 Mio Fenstereinheiten für möglich gehalten.

In den vergangenen Jahren hatten die vier Verbände die Marktentwicklung in ihrer Herbststudie allerdings mehrfach zu positiv eingeschätzt, so dass die Absatzprognosen mit der Veröffentlichung der endgültigen Zahlen jeweils leicht nach unten korrigiert werden mussten. Im Oktober 2015 waren für das Gesamtjahr 2015 ein Anstieg auf 13,6 Mio FE und für das Folgejahr bereits 14,0 Mio FE prognostiziert worden. Die im November 2016 publizierte Studie war für 2016 erneut von 14,0 Mio FE und für dieses Jahr von 14,5 Mio FE ausgegangen.

Laut den Anfang April von Heinze und den vier Verbänden vorgelegten endgültigen Zahlen hatte sich das Absatzvolumen in den Jahren 2015 und 2016 dagegen nur bei 13,4 Mio FE bzw. 13,8 Mio FE eingependelt. Damit wurde zwischen den beiden Jahren eine Steigerung von 3,3 % erreicht. Zu diesem Anstieg haben alle Rahmenmaterialien beigetragen. Der Absatz von Kunststofffenstern erreichte 8,0 (7,7) Mio FE, was einem Marktanteil von 57,7 (57,9) % entspricht. Holzfenster kamen mit 2,1 (2,0) Mio FE auf einen Anteil von 15,1 (15,2) %. Auf Holz-Metall-Konstruktionen entfielen 1,2 (1,2) Mio FE bzw. 9,0 (8,9) % des Gesamtmarktes. Der Metallfensterabsatz stieg auf 2,5 (2,4) Mio FE, der Marktanteil erreichte damit 18,2 (18,1) %. Rund 65,8 (66,1) % aller Fenster kamen im Wohnbau zum Einsatz, auf den Nichtwohnbau entfielen 34,2 (33,9) %.

Für den Außentürenabsatz auf dem deutschen Markt haben Heinze und die Verbände für das vergangene Jahr eine Steigerung von 2,9 % auf rund 1,382 (2015: 1.343) Mio Stück ermittelt. Der im November 2016 prognostizierte Anstieg um 4,1 % auf rund 1,400 Mio Außentüren wurde damit ebenfalls verfehlt. Bei allen Rahmenmaterialien konnten im vergangenen Jahr Zuwächse erzielt werden.

Das größte Wachstum gab es bei Aluminiumtüren, deren Absatz um 3,4 % auf rund 450.300 (435.700) Stück gestiegen ist. Der Absatz von Kunststofftüren hat um 2,8 % auf rund 451.300 (439.100) Stück zugelegt, für Holztüren wurde ein Plus von 2,3 % auf rund 349.800 (341.800) Stück angegeben. Bei anderen Rahmenmaterialien wurde eine Steigerung von 3,2 % auf 130.200 (126.100) Außentüren erreicht.



Neubau steigt wieder stärker als Renovierung

In der aktuellen Prognose werden die 2018 erwarteten Absatzzahlen noch weiter aufgeschlüsselt. Der Neubau soll demnach mit einem erwarteten Plus von 5,3 % fast dreimal so stark steigen wie die Bereiche Renovierung/energetische Sanierung (+1,8 %). Damit sollen 43,5 % des gesamten Fensterabsatzes in den Neubau gehen; der Anteil der Bereiche Renovierung/energetische Sanierung wird sich damit auf 56,5 % einstellen. Im Wohnbau wird im kommenden Jahr eine Absatzsteigerung von 3,5 % erwartet, der Absatz im Nichtwohnbau soll sich um 2,9 % erhöhen. Die Verteilung des Fensterabsatzes auf

die Bausegmente würde sich mit 66,4 (2017: 66,2) % im Wohnbau und 33,6 (33,8) % im Nichtwohnbau im Vergleich zum laufenden Jahr nur wenig ändern.

Bei den Rahmenmaterialien erwarten die vier Branchenverbände auch im Jahr 2018 nur geringe Verschiebungen. Kunststofffenster, die von dem überproportional wachsenden Mehrfamilienhausbau profitieren, werden voraussichtlich auf einen Marktanteil von 57,7 % kommen. Für die vor allem im Nichtwohnungsbau eingesetzten Metallfenster werden 18,1 % angenommen, für Holzfenster 15,0 %. Damit würde sich der Anteil der Holz-Metall-Fenster, die mit einem prognostizierten Plus von 4,1 % am stärksten wachsen sollen, auf 9,2 % erhöhen.

Auch bei Außentüren erwarten die vier Verbände steigende Zuwachsraten. Ausgehend von den 2017 erwarteten 1,423 Mio Stück soll der Absatz 2018 um 3,2 % auf 1,468 Mio Stück steigen. Ähnlich wie bei Fenstern wird sich der Neubau (+5,8 %) besser entwickeln als der Renovierungssektor (+1,8 %). Im Wohnungsbau wird ein Plus von 3,3 % erwartet, der Nichtwohnbau soll um 2,7 % zulegen. Die einzelnen Rahmenmaterialien werden mit Zuwachsraten zwischen 3,0 % und 3,2 % relativ gleichmäßig am Gesamtmarktwachstum partizipieren. Die Anteile werden sich damit kaum verändern. Auf Aluminiumtüren sollen 32,5 % des Absatzes entfallen, auf Kunststofftüren 32,8 %, auf Holztüren 25,3 % und auf andere Materialien 9,4 %.

Fensterproduktion ist nur leicht gestiegen

Die deutschen Fensterhersteller können aufgrund der weiter wachsenden Importe, insbesondere aus angrenzenden osteuropäischen Ländern, nur zum Teil von den Absatzsteigerungen profitieren. Dadurch ist die deutsche Fensterproduktion in den letzten Jahren zumeist langsamer gestiegen als der Absatz. Im vergangenen Jahr wurden laut einer von der B+L Marktdaten GmbH, Bonn, zum zweiten Mal im Auftrag des VFF erstellten und im April 2017 vorgelegten Studie 11,944 (2015: 11,847) Mio FE produziert.

In der im Frühjahr 2015 veröffentlichten Vorgängerstudie war für das Jahr 2014 eine Produktionsmenge von 12,226 Mio FE ermittelt worden. Dieser Wert wurde im Rahmen der neuen Datenerhebung auf 12,139 Mio FE korrigiert. Im Zeitraum 2014 bis 2016 hat sich das Produktionsvolumen somit leicht um 1,6 % verringert.

Rund die Hälfte der gesamten Produktion, insgesamt 6,452 Mio FE, ist im vergangenen Jahr auf Kunststofffenster entfallen. Im Jahr 2014 wurden noch 6,707 Mio FE Kunststofffenster produziert, gefolgt von 6,492 Mio FE im Jahr 2015. Aus Metall wurden im vergangenen Jahr insgesamt 2,433 (2014: 2,375, 2015: 2,359) Mio FE hergestellt. Die Holzfenster-Produktion erreichte ein Produktionsvolumen von 1,927 (2014: 1,968, 2015: 1,900) Mio FE und Holz-Aluminium-Fenster kamen auf 1,132 (2014: 1,090, 2015: 1,096) Mio FE.

Im Vergleich zu den Ausgangszahlen für 2014 haben sich damit auch die Anteile an der Gesamtproduktion verschoben: Kunststofffenster 54,0 (2014: 55,2) %, Metallfenster 20,4 (19,6) %, Holzfenster 16,1 (16,2) % und Holz-Aluminiumfenster 9,5 (9,0) %.

Exportquote gibt nach, Importquote steigt weiter

Die Absatzzahlen aus der Heinze-Studie und die Produktionszahlen aus der B+L-Studie wurden herangezogen, um die Import- bzw. Exportquoten zu errechnen. In den Export gingen im vergangenen Jahr rund 1,071 Mio FE, nachdem im Jahr 2015 1,097 Mio FE und im Jahr 2014 1,131 Mio FE ausgeführt worden waren. Die deutschen Fensterproduzenten sehen sich demnach mit einem leichten Rückgang der Ausfuhrmengen konfrontiert. Die Exportquote hat sich von 9,3 % im Jahr 2014 auf 9,0 % im Jahr 2016 verringert. Die Fensterimporte sind demgegenüber weiter angestiegen und lagen 2016 bei 2,940 Mio FE. Im Jahr 2015 wurden 2,618 Mio FE nach Deutschland eingeführt und im Jahr 2014 waren es 2,379 Mio FE. Die Importquote belief sich auf 21,3 (2014: 17,8, 2015: 19,6) %. Rund 1,76 Mio FE bzw. 60 % aller importierten Fenster stammten im vergangenen Jahr aus Polen; im Bereich Kunststofffenster lag der Anteil sogar bei 75,2 %.

In Deutschland gibt es laut der letzten Branchenstrukturanalyse des VFF aus dem Jahr 2015 rund 6.400 Fensterbaubetriebe mit mehr als 100.000 Beschäftigten. Die Unternehmen erwirtschaften pro Jahr rund 10,9 Mrd €. Die Gesamtkapazität der deutschen Fensterbranche wird auf rund 17,3 Mio FE geschätzt. □

German window associations project another growth in sales this year

Germany's four industry associations representing the window sector believe that a favourable macroeconomic climate and rising home construction are providing positive impetus for the German window market. The slight growth trend in place since 2007 will thus likely intensify this year and next year. German window sales will likely rise by 2.9% to 14.2 million window units based on this year's figure of 13.8 million window units. An even bigger 3.3% growth to 14.8 million window units is projected for 2018. However, in years past the four associations had been overly optimistic about the market trend in its autumn study on several occasions, meaning that sales forecasts had to be revised downward slightly when the final figures were published. In October 2015, the study had forecast a rise to 13.6 million window units for 2015 and to 14.0 million window units for 2016. The study published in November 2016 had anticipated sales of 14.0 million window units again for 2016 and 14.5 million window units for this year. The final figures published at the start of April show that sales had reached just 13.4 million window units in 2015 and 13.8 million window units in 2016, representing a growth rate of 3.3%.

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

New year, new innovations

As always, there are many reasons to visit the Välinge stand at DOMOTEX. Our 5G® Fold Down locking system for pattern installation and for thinner flooring products is one. Another is our latest product ranges and development concepts based on the Woodura® and Nadura® surface technologies.

Start next year with a look into the future.

5G Licensed by Välinge

woodura®

nadura®

DOMOTEX

Visit us

Hannover, Germany
January 12-15, 2018
Hall 12, stand B14

Välinge

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