Möbelindustrie – Anlagenbau Holzwerkstoffe – Vorprodukte Dekorpapier – Dekordruck

# schattdecor

DS 18

Decor Selection 2018

The bestsellers of tomorrow



Lassen Sie sich von unseren Top-Dekoren inspirieren! Bei Fragen stehen wir Ihnen in einem persönlichen Gespräch gerne zur Verfügung!



# Mehr Licht als Schatten

Nach der bereits im Jahresverlauf 2016 verzeichneten Belebung sind das Jahr 2017 und die ersten Monate 2018 für die europäische Holzwerkstoff- und Oberflächenbranche noch besser ausgefallen. Die auf hohem Niveau laufende Nachfrage hat vor allem den Holzwerkstoffherstellern eine höhere Kapazitätsauslastung ermöglicht. Dadurch ist es bei bestimmten Produkten zum Aufbau von Lieferzeiten und zeitweise auch zu Versorgungsproblemen gekommen. Die dadurch mögliche Anhebung der Verkaufspreise hat inzwischen wieder zu einer spürbaren Verbesserung der Ergebnismargen geführt, die zuvor bis ins erste Halbjahr 2017 durch die in Teilbereichen deutlich steigenden Rohstoffkosten unter Druck geraten waren. Die inzwischen bei einzelnen Vorprodukten eingetretene Entspannung hat die über die Anhebung der Verkaufspreise erreichten positiven Ergebniseffekte noch verstärkt.

Verschiedene Rohstofflieferanten, insbesondere aus der Chemie- und der Zellstoffindustrie, haben über die Marktentwicklung der letzten zwei Jahre noch höhere Ergebnisverbesserungen erreicht. Diese Entwicklung wurde durch die zunehmenden Weltmarkteinflüsse und durch die weiter voranschreitende Konzentration auf Lieferantenseite begünstigt. Über die laufende Internationalisierung wird es voraussichtlich auch in der Holzwerkstoff- und Oberflächenindustrie zu weiteren Konzen-

trationsschritten kommen, die sich mittelfristig ebenfalls auf die Kräfteverhältnisse auf den Märkten auswirken könnten.

Die vorliegende Sonderausgabe "EUWID Holz special" geht anhand mehrerer Beispiele auf die Veränderung der Rohstoffkosten und der Verkaufspreise ein. Die Auswirkungen auf die Geschäftszahlen der in den betreffenden Branchen tätigen Unternehmen werden überblicksartig dargestellt. Weitere Themen sind Veränderungen in der Küchenmöbelbranche, ein Update zu der Formaldehydregulierung in den USA, die Investitionstätigkeit der Holzwerkstoffindustrie sowie die wieder zunehmenden Tiefdruck-Investitionen der Dekordrucker.

lhr Andreas Ruf

The recovery staged during 2016 has been followed by an even stronger 2017 and first few months of 2018 for the European wood-based panel and surfaces sector. Brisk demand has paved the way for higher capacity utilisation at wood-based panel producers in particular. Therefore, lead times and supply problems at times have materialised for certain products. Sales prices have increased as a result, leading to a noticeable improvement in profit margins, which had previously come

under pressure into the first half of 2017 because of much higher raw material costs in some segments. Lower costs for a few upstream products have compounded the positive effects on earnings from the hike in sales prices.

A variety of raw material suppliers, especially those from the chemical and pulp industry, have improved their margins even more thanks to market trends in the past two years. This trend benefited from growing influences from the worldwide market and by advancing consolidation among suppliers. Increased internationalisation will also likely result in further consolidation within the wood-based panel and surface industry, which might also lead to mediumterm changes in the balance of power on markets.

This special issue, EUWID Holz special, delves into the changing raw material costs and sales prices using several examples. The ramifications for financials of companies in affected sectors are detailed in overview form. Other topics include changes within the kitchen furniture industry, an update on formaldehyde rules in the US, investment activity in the wood-based panel industry and mounting rotogravure investments by decor printers.

Yours sincerely Andreas Ruf

#### **Messen & Termine**

6-9

Große Messen profitieren von besseren konjunkturellen Rahmenbedingungen

Möbel 10-21

Deutsche Möbelindustrie ist wieder mit leichtem Plus ins Jahr 2018 gestartet Möbel-Außenhandel hat sich auf dem Vorjahresniveau stabilisiert Neue Alno GmbH hat Mitte März mit der Serienfertigung begonnen Pino will bis zum dritten Quartal wieder zweischichtig produzieren Nobilia und Häcker haben Planungen für Neubau von Küchenwerken konkretisiert

#### Maschinen/Anlagen

22-29

Positives Marktumfeld ermöglicht Homag und Biesse deutliche Umsatzsteigerungen Zahl der Holzwerkstoffprojekte in Europa und Russland nimmt zu

Holzwerkstoffe 30-55

Methanolpreise wurden erstmals wieder aus Vorquartal übernommen Fristen für neue Formaldehydregelung in den USA werden doch wieder vorgezogen Versorgungsprobleme auf den Märkten für Rohspanplatten haben zugenommen Holzwerkstoffhersteller profitieren von positiver Mengen- und Preisentwicklung Polnische Spanplattenkapazitäten werden bis 2019 deutlich steigen Kastamonu und Yildiz Entegre setzen weitere Investitionen im Ausland um Neue Werke werden Spanplattenbranche in Nordamerika in Bewegung bringen Desinvestitionen haben Ergebnis von Masisa deutlich ins Minus gezogen

Oberflächen 56-70

Zellstoff- und Titandioxidpreise sind in den letzten Quartalen parallel angestiegen Größere Veränderungen in der brasilianischen Zellstoffindustrie Margen der Titandioxidhersteller sind im vergangenen Jahr stark gestiegen Dekorpapierhersteller haben seit Anfang 2017 mehrere Preisanhebungen durchgesetzt Dekordrucker investieren wieder stärker in den Ausbau der Tiefdruckkapazitäten



Titelabbildung: Interprint

#### *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 Tel. 07224/9397-160 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 € 540,zzgl. MwSt. und Porto.

Nachdrucke und Vervielfältigungen nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages.

Einzelverkaufspreis: €25,-



#### 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

FUSION-EDGE, DIGITAL-EDGE, 3D-SPACE & Hirnholz Bahnbrechend

 Besonders Express-Produktion

Mehr Informationen: www.doellken-kv.com





#### Auch Xylexpo und IWF nehmen Änderungen in der Hallenbelegung vor

# Große Messen profitieren von besseren konjunkturellen Rahmenbedingungen

Die weiter verbesserten konjunkturellen Rahmenbedingungen haben offensichtlich auch den für die Holzwerkstoff- und Oberflächenindustrie relevanten Messen einen zusätzlichen Schub verschafft.

Im vergangenen Jahr hat vor allem die Kölner Interzum einen deutlichen Anstieg der Aussteller- und Besucherzahlen verzeichnet: der seit dem Einbruch in den Jahren 2003 und 2005 verzeichnete Aufwärtstrend hat sich damit fortgesetzt. Die Bruttoausstellungsfläche konnte auf der vom 16. bis 19. Mai 2017 in Köln durchgeführten Veranstaltung über die durch eine geänderte Hallenbelegung erreichte Bereitstellung zusätzlicher Flächen auf 187.400 (2015: 163.000) m<sup>2</sup> gesteigert werden. Die Zahl der Aussteller hatte mit 1.728 (1.562) Unternehmen fast wieder an das Niveau der Jahre 1999 und 2001 angeschlossen, in denen 1.748 bzw. 1.793 Unternehmen in Köln ausgestellt hatten. Die Inlandsbeteiligung war auf der letztjährigen Interzum nochmals leicht auf 367 (375) Aussteller zurückgegangen, die Zahl der ausländischen Aussteller hatte dagegen auf 1.361 (1.187) zugelegt.

Mit der gegenüber der Vorveranstaltung um 10,6 % gestiegenen Gesamt-Ausstellerzahl konnte auch die Netto-Ausstellungsfläche in den zehn Hallen weiter an die 100.000 m²-Marke angenähert werden; insgesamt wurden 97.627 (87.129) m<sup>2</sup> belegt. Die verkaufte Fläche hatte sich auf 94.228 (83.675) m<sup>2</sup> erhöht; das Niveau der Jahre 2005 (60.312 m<sup>2</sup>), 2007 (64.905 m<sup>2</sup>) und 2009 (66.730 m<sup>2</sup>) wurde damit um ungefähr ein Drittel übertroffen. Die Gesamtbesucherzahl konnte im vergangenen Jahr gegenüber der Vorveranstaltung um 18,5 % auf 68.782 (58.023) gesteigert werden. Davon waren 18.405 (16.820) Besucher aus dem Inland und 50.377 (41.203) aus dem Ausland gekommen.

Das neue Flächenkonzept und die Neuordnung der Ausstellungsbereiche hatten bei der vom 22. bis 26. Mai 2017 in Hannover durchgeführten Ligna ebenfalls zu Flächenzuwächsen gegenüber den Vorveranstaltungen geführt. Die in den zehn Hallen und auf dem Freigelände bereitgestellte Brutto-Ausstellungsfläche hatte sich auf 220.600 (2015: 195.600) m² erhöht, die Netto-Ausstellungsfläche war auf 130.337 (121.195) m² und die vermietete Fläche auf 125.111 (115.537) m² gestiegen. Diese Flächenzuwächse waren vor allem über größere Standflächen erreicht worden.

Die Zahl der Aussteller hat dagegen leicht auf 1.520 (1.552) Unternehmen nachgegeben. Nach Einschätzung der Ligna-Organisatoren ist dieser bereits bei den vorangegangenen Veranstaltungen beobachtete Trend vor allem auf die anhaltende Konzentration im Maschinen- und Anlagenbau zurückzuführen. Die Gesamtbesucherzahl lag mit 92.881 (93.099) knapp unter dem Niveau der Vorveranstaltung; die Zahlen der Jahre 2009, 2011 und 2013 wurden allerdings ieweils deutlich übertroffen. Der Inlandsbesuch ist im vergangenen Jahr um 11,5 % auf 49.598 (43.283) gesunken, wogegen die Zahl der ausländischen Besucher um 16,8 % auf 43.283 (37.053) gesteigert werden konnte.

#### Xylexpo wird um vierte Halle erweitert

In diesem Jahr stehen als größere Messen vor allem die vom 8. bis 12. Mai in Mailand stattfindende Xylexpo sowie die International Woodworking Fair (IWF) vom 22. bis 25. August in Atlanta/Georgia an. Beide Messen, die wie die Interzum und die Ligna in zweijährigem Rhythmus durchgeführt werden, hatten vor allem in den Jahren 2010 und 2012 stärkere Rückgänge bei den Aussteller- und Besucherzahlen hinnehmen müssen. Bei den letzten beiden Veranstaltungen hatte sich die Situation ieweils stabilisiert. In diesem Jahr rechnen die Veranstalter vor dem Hintergrund der besser laufenden Konjunktur wieder mit Zuwächsen.

Als Reaktion auf den bereits zu diesem Zeitpunkt positiven Buchungsverlauf und auf



Die Xylexpo wird in diesem Jahr wieder vier Hallen belegen.

(Foto: EUWID)



# Proud to be associated with you.



### **HUECK RHEINISCHE**

surface. design. innovation.



#### Messen 2018/2019

```
03.05.-06.05.2018 Index, Mumbai/Indien
08.05.-12.05.2018 Xylexpo, Mailand/Italien
24.05.-27.05.2018 Tekhnodrev Far East, Khabarovsk/Russland
30.05.-01.06.2018 Carrefour du Bois, Nantes/Frankreich
10.07.-13.07.2018 Formobile, São Paulo/Brasilien
22.08.-25.08.2018 IWF, Atlanta/Georgia
28.08.-31.08.2018 Trä & Teknik, Göteborg/Schweden
04.09.-07.09.2018 ExpoDrev Russia, Krasnoyarsk/Russland
10.09.-13.09.2018 WMF, Shanghai/China
11.09.-14.09.2018 Drema/Furnica, Posen/Polen
11.09.-14.09.2018 FMC China, Shanghai/China
11.09.-14.09.2018 Furniture China, Shanghai/China
12.09.-16.09.2018 Habitare, Helsinki/Finnland
12.09.-16.09.2018 Bife-Sim, Bukarest/Rumänien
15.09.-21.09.2018 Küchenmeile A30
16.09.-20.09.2018 MOW. Bad Salzuflen
18.09.-21.09.2018 Lesprom-Ural, Ekaterinburg/Russland
18.09.-21.09.2018 Expomebel-Ural, Ekaterinburg/Russland
18.09.-21.09.2018 Feria Habitat, Valencia/Spanien
18.09.-21.09.2018 Lignumexpo, Nitra/Slowakei
24.09.-28.09.2018 Hausmesse Süd
25.09.-28.09.2018 Lisderevmash, Kiew/Ukraine
25.09.-28.09.2018 Woodworking, Minsk/Weißrussland
26.09.-29.09.2018 Ifmac/Woodmac, Jakarta/Indonesien
30.09.-03.10.2018 W18, Birmingham/Großbritannien
04.10.-06.10.2018 Pragoligna, Prag/Tschechien
10.10.-13.10.2018 Saloni Worldwide Moscow, Moskau/Russland
10.10.-14.10.2018 Ambienta, Zagreb/Kroatien
13.10.-17.10.2018 Intermob/Wood Processing, Istanbul/Türkei
16.10.-19.10.2018 Sicam, Pordenone/Italien
21.10.-25.10.2018 Prowood, Gent/Belgien
22.10.-24.10.2018 Kitchen and Bathroom Expo, Shanghai/China
22.10.-25.10.2018 Lesdrevmash, Moskau/Russland
19.11.-23.11.2018 Mebel, Moskau/Russland
11.01.-14.01.2019 Domotex, Hannover
14.01.-20.01.2019 IMM Cologne, Köln
14.01.-20.01.2019 Living Kitchen, Köln
16.01.-18.01.2019 Magna Expo Mueblera Industrial, Mexiko-Stadt
17.01.-20.01.2019 Interior Design Show, Toronto/Ontario
05.02.-07.02.2019 Surface Design Show, London/Großbritannien
09.03.-12.03.2019 IFFS/AFS, Singapur
12.03.-14.03.2019 Dubai Wood Show, Dubai/VAE
12.03.-15.03.2019 Meble, Posen/Polen
13.03.-16.03.2019 Delhiwood, Neu Delhi/Indien
26.03.-29.03.2019 Fimma Brasil, Bento Goncalves/Brasilien
28.03.-31.03.2019 Interzum Guangzhou, Guangzhou/China
21.05.-24.05 2019 Interzum, Köln
27.05.-31.05.2019 Ligna, Hannover
```

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

die Anfragen verschiedener Aussteller nach einer Flächenerweiterung hatte der Xylexpo-Veranstalter Centro promozionale Acimall S.p.A. (Cepra), Assago, im Herbst 2017 die Ausstellungsfläche erstmals wieder um eine vierte Halle erweitert. In den Jahren 2014 und 2016 war die Xylexpo dagegen nur in drei Hallen auf dem Mailänder Messegelände Rho Fiera durchgeführt worden.

Die Hallen 1 und 3 werden auf der diesjährigen Xylexpo vor allem mit Ausstellern aus den Bereichen Holzwerkstoffherstellung, Weiterverarbeitung von Holzwerkstoffen und Zulieferprodukten belegt. In den Hallen 2 und 4 wird der Schwerpunkt bei Maschinen und Anlagen für die Massivholzbearbeitung und für Holzwerkstoffe liegen. Wie bereits in den Vorjahren werden in den einzelnen Hallen jeweils ein oder zwei größere Unternehmen als Kernaussteller platziert, die zum Teil deutlich größere Standflächen als bei ihrer letzten Beteiligung gebucht haben.

#### Hintergrund

Ausstellerliste der Xylexpo in Mailand



https://download.euwid-holz.de/hs18011.html

In Halle 1 werden die Unternehmen Biesse S.p.A., Pesaro/Italien, und Barberán S.A., Castelldefels/Spanien, die größten Aussteller sein. In Halle 2 befindet sich der Stand der SCM Group S.p.A., Rimini/ Italien. Die Homag Group AG, Schopfloch, und die Cefla Finishing Group S.p.A., Imola/ Italien, haben die größten Stände in Halle 3 gebucht, Die Halle 4 wird unter anderem mit den verbundenen Unternehmen Michael Weinig AG, Tauberbischofsheim, und Holz-Her GmbH, Nürtingen, sowie der aus den Unternehmen Schelling Anlagenbau GmbH, Schwarzach/Österreich, und IMA Klessmann GmbH, Lübbecke, bestehenden Kooperation IMA-Schelling Group GmbH belegt.

Insgesamt führt das regelmäßig aktualisierte Xylexpo-Ausstellerverzeichnis derzeit 429 Unternehmen auf, die eine Ausstellungsfläche von 35.000 m² belegen sollen. Die ursprünglich von Cepra anvisierte Zahl von 500 Ausstellern wird damit doch nicht erreicht. Auf der letzten Xylexpo im Mai 2016 hatten insgesamt

Hallenpläne der International Woodworking Fair in Atlanta



https://download.euwid-holz.de/hs18012.html

443 (431) Unternehmen ausgestellt: die 321 (2014: 313) italienischen und 122 (118) internationalen Aussteller hatten eine vermietete Fläche von 29.187 (26.176) m<sup>2</sup> belegt. Die Zahl der Besucher war auf 17.415 (14.013) gestiegen, von denen 12.345 (9.754) aus Italien und 5.070 (4.259) aus dem Ausland gekommen waren. In diesem Jahr will Cepra auf über 18.000 Besucher kommen.

#### IWF belegt in diesem Jahr Hallen B und C

Die International Woodworking Fair wird in diesem Jahr die Hallen B und C im Georgia World Congress Center belegen. Die bei den letzten Veranstaltungen in der Halle A zusammengefassten Ausstellungsbereiche Holzwerkstoffe, Oberflächen und Beschläge werden in die Halle C wechseln. Dort sind auch einzelne Maschinen- und Anlagenlieferanten für die Holzwerkstoffindustrie vertreten. In der Halle B werden vor allem Maschinen- und Anlagenhersteller für die sekundäre Holzbearbeitung ausstellen.

Die Gesamt-Ausstellerzahl auf der IWF wird in diesem Jahr voraussichtlich zum dritten Mal in Folge über dem Niveau der Vorveranstaltung liegen. Bis September 2017 hatten bereits rund 700 Unternehmen für die diesjährige IWF gebucht, bis zum Januar war die Zahl der Anmeldungen auf rund 900 gestiegen. Mitte April wurden in dem Ausstellerverzeichnis insgesamt 1.046 Unternehmen aufgelistet, von denen 394 in der Halle B, 627 in der Halle C und 25 in den zwischen bzw. neben den großen Hallen liegenden Bereichen platziert sind.

In der Halle B werden die größten Stände von der zur Homag Group gehörenden Stiles Machinery Inc. (Grand Rapids/Michigan), Biesse America (Charlotte/North Carolina), SCM North America (Duluth/ Georgia), Weinig/Holz-Her sowie den verbundenen Unternehmen IMA America Corp. und Schelling America Inc. (Raleigh/

North Carolina) belegt. In der Halle C sind die Oberflächenhersteller Surteco North America Inc. (Myrtle Beach/South Carolina) und Toppan Interamerica Inc. (McDonough/ Georgia) sowie die Beschlägeanbieter Salice America Inc. (Charlotte/North Carolina), Blum Inc. (Stanley/North Carolina) und Häfele America Co. (Archdale/North Carolina) die größten Aussteller. Die Schattdecor AG, Thansau, wird in diesem Jahr erstmals mit einem größeren Stand direkt auf der IWF vertreten sein.

Auf der letzten IWF im August 2016 war die Ausstellerzahl erstmals seit 2008 wieder vierstellig ausgefallen. Die 1.079 Aussteller hatten damals eine Netto-Ausstellungsfläche von 49.475 (41.685) m<sup>2</sup> belegt. Die Gesamtzahl der Besucher war auf 27,260 gestiegen. Bereinigt um die Mitarbeiter auf den Messeständen hatten die IWF-Veranstalter insgesamt 17.125 (16.000) Einkäufer registriert, von denen 1.837 aus dem Ausland gekommen waren.



- Neue und effiziente Materialien und Produkte
- Verbesserte Holzverarbeitungstechnologien
- Erforschung neuer Rohstoffe, Holzschutz und Modifizierung
- Testmethoden f
  ür eine bessere Produkt
  überwachung und Qualit
  ätssicherung
- Grundlagenforschung der Holzbiologie, Chemie und Physik
- Zertifizierung von QMS, UMS, EnMS, akkreditierte Tests und Überwachung weltweit (z. B. E1, CE, TÜV-PROFICERT, TMT, EPAL, CARP/EPA/IKEA)











Institut für Holztechnologie Dresden gemeinnützige GmbH · Zellescher Weg 24 · 01217 Dresden · Germany · +49 351 4662 0



2017 hat der Branchenumsatz in sieben Monaten gegenüber dem Vorjahr nachgegeben

# Deutsche Möbelindustrie ist wieder mit leichtem Plus ins Jahr 2018 gestartet

Nach der leicht rückläufigen Entwicklung im Gesamtjahr 2017 ist die deutsche Möbelindustrie wieder mit einem leichten Umsatzplus in das Jahr 2018 gestartet.

Laut der vom Verband der Deutschen Möbelindustrie (VDM), Bad Honnef, auf Basis von Zahlen des Statistischen Bundesamtes, Wiesbaden, erstellten Monatsstatistik hat sich der Gesamtumsatz im Januar um 4,3 % auf 1,415 Mrd € erhöht. Das Inlandsgeschäft hat mit einem Plus von 5,2 % auf 965,7 Mio € dabei ungefähr doppelt so stark zugelegt wie der Export, der um 2,6 % auf 449,3 Mio € gesteigert werden konnte.

Der Januar 2017 war nach den zwischenzeitlich leicht korrigierten Zahlen mit noch höheren Zuwachsraten abgeschlossen worden. Der Gesamtumsatz war um 9,4 % gestiegen, der Inlandsumsatz um 7,8 % und der Exportumsatz um 12,9 %. Im weiteren Jahresverlauf hatte es in sieben Monaten Umsatzrückgänge gegenüber dem Vorjahresmonat gegeben; neben dem

Januar hatten nur vier Monate besser abgeschnitten.

#### Leichtes Minus im Gesamtjahr 2017

Für das Gesamtjahr 2017 hatte sich damit ein leichter Umsatzrückgang von 0,6 % auf 17,855 Mrd € ergeben. Die im Export erreichte Steigerung um 0,4 % auf 5,790 Mrd € konnte den Rückgang des Inlandsumsatzes um 1,1 % auf 12,065 Mrd € nur teilweise ausgleichen. In den Jahren 2014 (+2,5 %), 2015 (+6,2 %) und 2016 (+3,2 %) war der Branchenumsatz dagegen jeweils gestiegen. Zuletzt hatte es im Jahr 2013 einen Umsatzrückgang gegeben; mit 16,065 Mrd € war der Vorjahreswert damals um 3,7 % verfehlt worden.

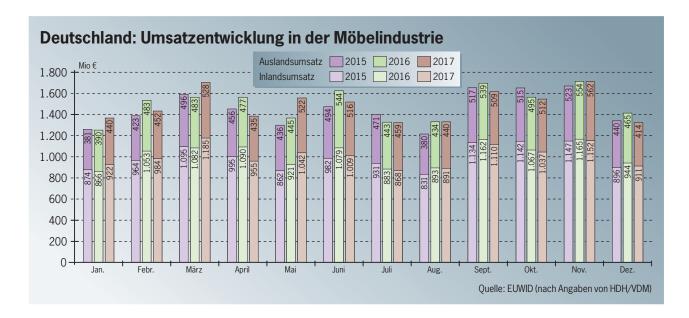
Der leichte Umsatzrückgang des vergangenen Jahres ist laut den VDM-Zahlen vor allem auf die in der zweiten Jahreshälfte eingetretene Abschwächung zurückzuführen. Kumuliert über das erste Halbjahr hatte die deutsche Möbelindustrie noch ein leichtes Plus von 0,5 % auf 8,991 Mrd € erreicht. Davon waren 6,097 Mrd € (-0,1 %)

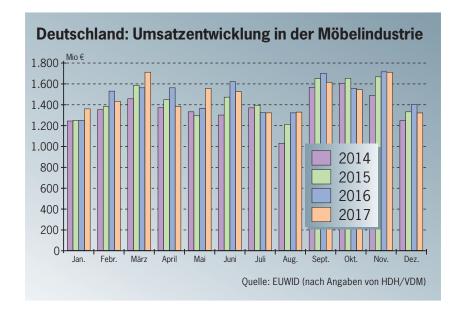
auf das Inlandsgeschäft und 2,894 Mrd € (+1,7 %) auf den Export entfallen.

In den einzelnen Monaten war es dabei zu größeren Schwankungen gekommen. Der Januar war trotz der deutlichen Steigerung gegenüber dem Vorjahresmonat mit einem Absolutwert von 1,362 Mrd € der schwächste Monat im ersten Halbjahr. Im Februar hatte die Möbelindustrie einen Umsatz von 1.437 Mrd € erreicht, der Vorjahreswert wurde dennoch um 7,6 % verfehlt. Der März war mit einem Anstieg um 8.4 % auf 1.714 Mrd € sowohl relativ als auch absolut der stärkste Einzelmonat. Im April hatte es dafür ein zweistelliges Minus von 11,5 % auf 1,390 Mrd € gegeben. Der Mai konnte mit einem Plus von 15,8 % auf 1,564 Mrd € abgeschlossen werden. Im Juni wurde mit 1,525 Mrd € ein ähnliches Niveau erreicht, der Voriahresvergleich fiel mit einem Minus von 7,6 % aber deutlich schlechter aus.

#### Schwächere Entwicklung im zweiten Halbjahr

Im zweiten Halbjahr hat der Branchenumsatz laut den VDM-Zahlen auf 8,864 Mrd €





nachgegeben. Nachdem es im Juli (+0,6 % auf 1,326 Mrd €) und August (+1,1 % auf 1,331 Mrd €) noch leichte Zuwächse gegeben hatte, war der Umsatz in den folgenden Monaten jeweils unter den Vorjahreswerten geblieben. Der September war dabei mit Minus von 5,1 % auf 1,619 Mrd € am schwächsten ausgefallen. Für Oktober war ein Rückgang um 1,0 % auf 1,549 Mrd € ausgewiesen worden. Im November hatte der Branchenumsatz um 0,6 % auf 1,714 Mrd € nachgegeben. Der Dezember war dann mit einem Minus von 4,7 % auf 1,324 Mrd € bezogen auf den Absolutwert sogar noch unter das Januar-Niveau gefallen.

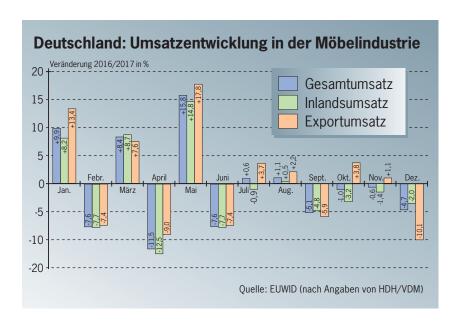
Inlandsgeschäft und Exportumsätze haben im Jahresverlauf ebenfalls größere Schwankungen gezeigt. Laut den VDM-Zahlen gab es im ersten Halbjahr in beiden Fällen drei Monate mit Zuwächsen und Rückgängen; Inlandsgeschäft und Export haben sich dabei jeweils parallel entwickelt. Im Januar (+8,2 %), März (+8,7 %) und Mai (+14,8 %) ist der Inlandsumsatz gestiegen; Rückgänge hat es im Februar (-7,7 %), April (-12,5 %) und Juni (-7,7 %) gegeben. Im Export standen den im Januar (+13,4 %), März (+7,6 %) und Mai (+17,8 %) erreichten Zuwächsen Einbußen in den Monaten Februar (-7,4 %), April (-9,0 %) und Juni (-7,4 %) gegenüber.

Im zweiten Halbjahr gab es in vier Monaten eine gegenläufige Entwicklung von Inlandsumsatz und Export. Die Einbußen im Inland konnten allerdings nur im Juli durch das Exportgeschäft ausgeglichen werden. In zwei Monaten reichten die Exportzuwächse nicht für eine Kompensation aus. Im August hatten beide Bereiche gegenüber dem Vorjahresmonat leicht zugelegt; im September und Dezember hatte es dagegen jeweils Einbußen gegeben. Der Inlandsumsatz lag damit nur im August leicht über dem Vorjahreswert (+0,5 %); in den anderen fünf Monaten ist er zurückgegangen (Juli -0,9 %, September -4,8 %, Oktober -3,2 %, November -1,4 %, Dezember -2,0 %). Das Exportgeschäft wurde in den Monaten Juli (+3,7 %), August (+2,2 %), Oktober (+3,8 %) und November (+1,1 %) ausgebaut. Umsatzrückgänge hat es im September (-5,9 %) und im Dezember (-10,1 %) gegeben.

#### Zwei Produktbereiche haben Plus erreicht

Der Teilbereich Laden-/Objektmöbel hat sich im vergangenen Jahr mit einem Plus von 3,9 % auf 1,933 Mrd € am besten entwickelt (Inland +5,6 % auf 1,429 Mrd €, Ausland -0,5 % auf 504,1 Mio €). Der Umsatz der Hersteller sonstiger Möbel ist um 1,6 % auf 7,363 Mrd € gestiegen (Inland +0,1 % auf 4,837 Mrd €, Ausland +4,7 % auf 2,526 Mrd €). In diesem Bereich fasst der VDM unter anderem die Produktsegmente Wohn-, Ess- und Schlafzimmermöbel, Kleinmöbel, nicht gepolsterte Sitzmöbel, Möbel aus anderen Materialien und Möbelteile zusammen.

Alle anderen Teilbereiche sind unter den Vorjahreswerten geblieben. Für Büromöbel wurde ein Rückgang um 2,8 % auf 2,087 Mrd € (Inland +1,4 % auf 1,645 Mrd €, Ausland -15,6 % auf 442,5 Mio €) ausgewiesen, die Küchenmöbelindustrie hat sich mit einem Minus von 3,8 % auf 4,616 Mrd € (Inland -5,8 % auf 2,777 Mrd €, Ausland -0,7 % auf 1,839 Mrd €) noch etwas schwächer entwickelt. Für Polstermöbel hat die VDM-Statistik einen Umsatzrückgang von 2,5 % auf 984,3 Mio € angegeben. Bei Matratzen blieb der Umsatz mit 870,8 Mio € um 3,6 % unter dem Vorjahreswert.



Größte Absatzmärkte und Lieferländer haben sich gegen den Trend entwickelt

# Möbel-Außenhandel hat sich auf dem Vorjahresniveau stabilisiert

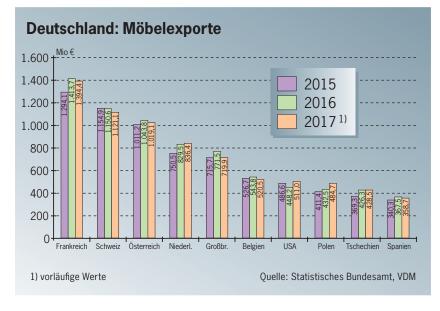
Nach dem kontinuierlichen Anstieg in den Vorjahren hat sich der deutsche Möbelaußenhandel im vergangenen Jahr nur noch wenig verändert. Die Importe haben leicht auf 12,564 (2016: 12,598) Mrd € nachgegeben; die Exporte lagen mit 10,567 (10,552) Mrd € knapp über dem Vorjahresniveau.

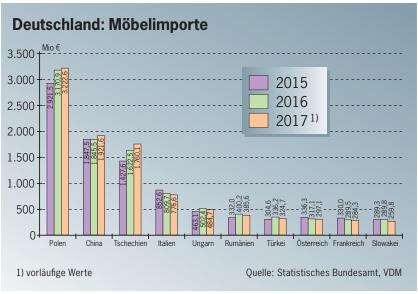
Das Außenhandelsdefizit ist damit laut der vom Verband der deutschen Möbelindustrie (VDM), Bad Honnef, auf Basis von vorläufigen Zahlen des Statistischen Bundesamtes, Wiesbaden, erstellten Au-Benhandelsstatistik auf 1,997 (2,046) Mrd € zurückgegangen. Die ursprünglich für 2016 gemeldeten Zahlen wurden mit der Veröffentlichung der aktuellen Statistik jeweils leicht nach oben korrigiert. Die daraus resultierenden Zuwachsraten von 2.9 % für die Exporte und 3.3 % bei den Importen waren noch etwas höher ausgefallen als in den vorangegangenen Jahren. Die deutschen Möbelimporte hatten zuletzt in den Jahren 2011 und 2012 stagniert; in der Folge waren sie immer stärker angestiegen. Eine ähnliche Entwicklung hat es auch bei den Möbelexporten gegeben. Nach einem leichten Rückgang im Jahr 2013 konnten sie in den drei folgenden Jahren immer stärker ausgebaut werden.

Die erneute Stagnation im vergangenen Jahr ist laut den VDM-Zahlen vor allem auf leichte Einbußen in den drei wichtigsten Absatzmärkten Frankreich (-1,4 % auf 1,394 Mrd €), Schweiz (-2,6 % auf 1,121 Mrd €) und Österreich (-2,4 % auf 1,019 Mrd €) zurückzuführen. Die Exporte nach Großbritannien (-6,7 % auf 719,9 Mio €), Belgien (-4,3 % auf 520,5 Mio €) und Spanien (-2,4 % auf 358,7 Mio €) haben sich ebenfalls rückläufig entwickelt. Bei den Lieferungen in die USA (+14,0 % auf 511,0 Mio €) und nach Polen (+12,1 % auf 484,7 Mio €) wurden dagegen zweistellige Zuwächse erreicht. Die USA-Exporte hatten im ersten Halbjahr 2017 noch auf dem Vorjahresniveau gelegen, in der zweiten Jahreshälfte dann aber deutlich zugelegt. Die Ausfuhren nach Polen sind im Jahresverlauf immer stärker angestiegen.

Die VDM-Importstatistik gibt für die drei größten Lieferländer Polen (+1,6 % auf 3,223 Mrd €), China (+4,1 % auf 1,922 Mrd €) und Tschechien (+8,5 % auf 1,760 Mrd €) jeweils Zuwächse an. Die Importe aus

Polen waren dabei noch mit einem Minus in das Jahr gestartet, hatten sich dann aber im Jahresverlauf zunehmend erholt. Die nächstgrößeren Lieferländer sind im vergangenen Jahr dagegen durchgehend unter den Vorjahreswerten geblieben. Die größten Rückgänge hat es bei den Einfuhren aus Österreich (-6,3 % auf 297,1 Mio €) und der Slowakei (-10,3 % auf 259,8 Mio €) gegeben.







# We "Know how!"

Wenn es darum geht, was alles hinter den Leisten von FN Neuhofer Holz steckt, sagt ein Bild fast mehr als tausend Worte. Da trifft innovative Kreativität in der Entwicklung und Gestaltung auf modernste, robotergesteuerte Technik und ausgeklügelte Logistik. Es verbinden sich jahrzehntelange Erfahrung und aktuellstes Know-how zu Produkten, die es im wahrsten Sinn des Wortes in sich haben. Das Ergebnis muss dabei in erster Linie immer eines sein: perfekt! Denn etwas anderes kann man sich als einer der führenden Hersteller weltweit auch gar nicht "leisten".





"ALNOactive" soll bislang von Wellmann bearbeitetes Marktsegment abdecken

# Neue Alno GmbH hat Mitte März mit der Serienfertigung begonnen

Die aus der Anfang Januar 2018 abgeschlossenen Übernahme wesentlicher Assets der insolventen Alno AG hervorgegangene Neue Alno GmbH, Pfullendorf, hat im Verlauf des ersten Quartals die Produktion von Küchenmöbeln wieder aufgenommen. Mitte März ist die Serienproduktion der auf das mittlere Preissegment ausgerichteten Produktreihe "ALNOactive" angelaufen.

Die auftragsbezogene Produktion wurde bereits Ende Februar gestartet. Die ersten im Rahmen eines internationalen Projektauftrags bestellten Küchen wurden Anfang März an Kunden in der Türkei und Taiwan ausgeliefert. Bis Ende März hat das Unternehmen nach Angaben von CEO Andreas Sandmann insgesamt 500 Küchen ausgeliefert. Derzeit werden im Einschichtbetrieb rund 600 Schränke pro Tag produziert. Laut Sandmann soll die Kapazität im Verlauf der zweiten Jahreshälfte auf täglich 1.000 Schränke hochgefahren werden. Bis zum Jahr 2019 will das Unternehmen wieder im Zweischichtbetrieb produzieren.

Vor dem Neustart hatte die Neue Alno GmbH im Januar und Februar die Fertigung neu ausgerichtet. Dadurch werden inzwischen nur noch drei der früher vier Produktionshallen am Standort Pfullendorf genutzt; das Werk 2 wurde in Werk 1 integriert. In dem Werk 1 ist inzwischen die komplette Bauteilefertigung zusammengefasst; dort werden sämtliche Fronten und Korpusmaterialien sowohl für die Serienfertigung als auch für die Losgröße 1-Produktion hergestellt. Darüber hinaus sollen in dem Werk künftig auch Bauteile für andere Unternehmen produziert werden. Die Endmontage und der Versand wurden in Werk 3 angesiedelt. Werk 4 umfasst die Manufakturarbeit und die Oberflächenbearbeitung.

Parallel zu der Instandhaltung und Wartung des über den Asset Deal übernommenen Maschinenbestands hat die Neue Alno GmbH im Verlauf des ersten Quartals auch in zusätzliche Anlagen investiert. Auf der im Februar von der Verwertungsgesellschaft Surplex GmbH. Düsseldorf, durchgeführten Versteigerung des früheren Anlagevermögens der Gustav Wellmann GmbH & Co. KG, Enger, wurde eine Griffpresse sowie ein Frontenstern erworben. Die Griffpresse wurde bis Mitte März in Pfullendorf installiert; der Frontenstern befindet sich noch im Aufbau. Im Zuge der Neuausrichtung der Produktion will die Neue Alno GmbH zudem die Wertschöpfung erhöhen und einen Teil der Arbeitsschritte, die bei dem Vorgängerunternehmen an externe Zulieferer vergeben waren, wieder in die

#### Juli 2017

Die Alno AG, Pfullendorf, stellt am 12. Juli beim Amtsgericht Hechingen Antrag auf Eröffnung eines Sanierungsverfahrens in Eigenverwaltung. Am gleichen Tag reichen auch die Gustav Wellmann GmbH & Co. KG. Enger, und die Alno Logistik & Service GmbH, Pfullendorf, eigene Insolvenzanträge ein. Alle anderen in- und ausländischen Tochtergesellschaften von Alno, insbesondere die ostdeutsche Produktionsgesellschaft Pino Küchen GmbH, Coswig, sind nach Aussage des Unternehmens nicht be-

Das Amtsgericht Hechingen stimmt am 13. Juli dem Alno-Antrag zu. Kurz darauf folgen gleichlautende Beschlüsse für Wellmann und Alno Logistik & Service. Bei allen drei Unternehmen wird Prof. Dr. Martin Hörmann aus der Stuttgarter Kanzlei Anchor Rechtsanwälte zum vorläufigen Sachwalter bestellt.

Die Gläubigerausschüsse von Alno und Wellmann genehmigen am 20. Juli ein Massedarlehen über insgesamt bis zu 9 Mio € für die Fortführung des Geschäftsbetriebs.

Die First EPA Holding AG mit Sitz in Schaan/Liechtenstein, mit einer im Verlauf des Frühjahrs erworbenen Forderung von 22,7 Mio € nach eigenen Angaben der größte Gläubiger von Pino Küchen, legt am 20. Juli ein Angebot für die Übernahme der Alno-Tochtergesellschaft vor.

Alno lehnt das Angebot der First EPA Holding ab und stellt am 21. Juli auch für Pino Küchen einen Insolvenzantrag.

Das Amtsgericht Hechingen stimmt am 24. Juli dem für Pino Küchen eingereichten Antrag auf ein vorläufiges Sanierungsverfahren in Eigenverwaltung zu und ordnet vorläufige Eigenverwaltung an.

Die First EPA Holding bessert ihr Angebot für Pino Küchen nach.

Nach Freigabe durch den Gläubigerausschuss erhält Pino Küchen ein Massedarlehen von bis zu 3 Mio €.

Die aus der früheren AFP Küchen AG hervorgegangene Bruno Piatti AG, Dietlikon, stellt einen Antrag auf Eröffnung einer provisorischen Nachlassstundung.

#### August 2017

Der eigenverwaltende Alno-Vorstand, der vorläufige Sachwalter Hörmann und der vorläufige Gläubigerausschuss verständigen sich auf Durchführung eines Investorenprozesses für die gesamte Alno-Gruppe. In der Folge wird ein M&A-Berater mit der Durchführung eines strukturierten Bieterverfahrens beauftragt.

Mit der Einleitung eines strukturierten Bieterverfahrens für die gesamte Alno-Gruppe ist auch das von der First EPA Holding vorgelegte Angebot für Pino Küchen hinfällig.

Insolvenzverwalter Hörmann schaltet eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und eine auf Insolvenzrecht spezialisierte Rechtsanwaltskanzlei ein, die die vor den Insolvenzanträgen bei der Alno AG, Wellmann, Pino Küchen und Alno Logistik & Service getroffenen unternehmerischen Entscheidungen prüfen sollen.

In dem Alno-Werk Pfullendorf wird von Ende Juli bis zu den vom 14. bis 28. August terminierten Betriebsferien wieder produziert.

Das Wellmann-Werk in Enger läuft nach den vom 24. Juli bis 4. August durchgeführten Betriebsferien vorerst nicht wieder an. Die Produktion bei Pino Küchen, die vom 17. bis 28. Juli wegen Betriebsferien unterbrochen war, wird in der zweiten Augustwoche wieder aufgenommen.

Alno legt nach mehrmaligen Verschiebungen den Jahresund Konzernabschluss 2016 vor. Der bereits im Frühjahr vom 31. August auf den 28. September verschobene Termin für die ordentliche Hauptversammlung wird wegen des vorläufigen Insolvenzverfahrens ausgesetzt.

Die First EPA Holding stellt beim Amtsgericht Hechingen einen Antrag zur Aufhebung der Eigenverwaltung bei der Alno AG.

Das Alno-Werk Pfullendorf läuft nach den Betriebsferien wieder an.

Der frühere Alno-CEO Max Müller und mit ihm in Zusammenhang stehende Unternehmen kündigen die Anfang Die Neue Alno GmbH hat die Produktion im Werk Pfullendorf ab Ende Februar wieder bocbgefabren. (Foto: EUWID)

eigene Fertigung zurückverlagern. In einem ersten Schritt soll so ein jährliches Auftragsvolumen von rund 1 Mio € zurückgeholt werden. Ein Schwerpunkt wird dabei der Bereich Lackierung sein, der mit der Investition in neue Trocknungsanlagen modernisiert werden soll.

#### Unternehmen startet mit 320 Mitarbeitern

Aktuell beschäftigt Alno in Pfullendorf 320 Mitarbeiter, davon rund 80 % in der Produktion. Lediglich die Vertriebsund Verwaltungseinheiten arbeiten derzeit in Vollzeit. In der Produktion gilt noch Kurzarbeit. Mit wachsendem Produktionsvolumen soll die Kurzarbeit zurückgefahren und die Mitarbeiterzahl wieder erhöht werden.

Die frühere Alno AG hatte am Standort Pfullendorf nach dem am 12. Juli am Amtsgericht Hechingen eingereichten Insolvenzantrag noch rund 570 Mitarbeiter beschäftigt. Mitte September



hatte der Insolvenzverwalter Prof. Dr. Martin Hörmann die Produktion an den drei Standorten Pfullendorf, Enger und Coswig eingestellt, nachdem die mit den wichtigsten Kunden und Lieferanten geführten Verhandlungen über eine Finanzierung des Geschäftsbetriebs nicht zu einem Abschluss gebracht werden konnten. In der Folge lag der Fokus auf der Fortführung des im August eingeleiteten

strukturierten Bieterprozesses. Nach der am 1. Oktober erfolgten Eröffnung des Insolvenzverfahrens mussten mit Wirkung zum 24. Oktober rund 400 Alno-Mitarbeiter freigestellt werden. Damit wurden noch rund 170 Mitarbeiter weiterbeschäftigt, die in den Investorenprozess involviert bzw. mit insolvenzspezifischen Aufgaben betraut waren. Nach dem vorläufigen Scheitern der Verkaufsverhandlungen

Oktober mit der Beteiligungsgesellschaft Tahoe Investors GmbH, Frankfurt, geschlossenen Stimmrechtsvereinbarungen. Tahoe Investors und die übergeordnete Eastern Horizon Group Netherlands B.V., Amsterdam, bezeichnen diese Kündigungen als unrechtmäßig.

Die Alno AG zieht am 29. August den Eigenverwaltungsantrag zurück. Als Begründung wird angeführt, dass ein kurzfristiges Insolvenzplanverfahren und eine Sanierung in Eigenverwaltung aufgrund der zwischenzeitlich gewonnenen Erkenntnisse kaum mehr realisierbar seien. Das Amtsgericht Hechingen leitet daraufhin ein Regelinsolvenzverfahren über die Alno AG und deren Tochtergesellschaften Wellmann, Pino Küchen und Alno Logistik & Service ein. Der Alno-Vorstand mit Christian Brenner als CEO/CFO und Andreas Sandmann als CSO gibt damit die Leitung der Unternehmensgruppe ab. Rolf Rickmeyer wird als CEO und Chief Restructuring Officer (CRO) eingesetzt.

#### September 2017

Die bosnische Unternehmerfamilie Hastor, die über ihre Beteiligungsgesellschaft Tahoe Investors Mitte 2016 bei Alno eingestiegen war, wirft den früheren Vorständen Fehlinformationen über die tatsächliche finanzielle Situation vor.

Das Konkursverfahren für die Bruno Piatti AG wird eröffnet.

Die Nobilia-Werke J. Stickling GmbH & Co. KG, Verl, eröffnet ein Vertriebsbüro in Pfullendorf, in dem in einem ersten Schritt rund zehn frühere Alno-Mitarbeiter beschäftigt werden.

Das Regionalgericht Berner Jura-Seeland stimmt dem von der Alno (Schweiz) AG, Nidau, eingereichten Antrag auf Eröffnung einer provisorischen Nachlassstundung zu.

Die Bruno Piatti AG verkauft die Marke "Forster Schweizer Stahlküchen" rückwirkend zum 1. September an die Forster Swiss Home AG, Arbon. Verwaltungsratspräsident der Forster Swiss Home ist der frühere Alno-CEO Max Müller.

Der Alno-Insolvenzverwalter erhält erste unverbindliche Angebote für die Alno-Assets.

Mitte September muss die Produktion in allen drei Alno-Werken wieder unterbrochen werden. Zuvor waren die ab August mit Kunden und Lieferanten geführten Verhandlungen über eine Finanzierung des Geschäftsbetriebs ergebnislos geblieben.

Aufgrund der Produktionseinstellung nehmen Alno, Wellmann und Pino Küchen keine neuen Bestellungen mehr an. Insolvenzverwalter Hörmann will sich nach der vorübergehenden Produktionseinstellung in den Werken Pfullendorf, Enger und Coswig darauf konzentrieren, den im August eingeleiteten strukturierten Bieterprozess zu einem Abschluss zu bringen.

Der Alno-Insolvenzverwalter und die zur Pfleiderer Group S.A., Breslau/Polen, gehörende PCF GmbH, Neumarkt, verständigen sich in dem Verfahren über Schadensersatzforderungen aus der Mitte September 2011 ergangenen Entscheidung des Bundeskartellamtes, Bonn, auf einen Vergleich.

Die im November 2012 als Joint Venture zwischen der Tielsa Holding AG, Zug/Schweiz (52 %), und der Alno AG (48 %) gegründete Tielsa GmbH, Pfullendorf, will die bislang im Alno-Werk Pfullendorf produzierten Küchen künftig bei der Produktionsgesellschaft Eschebach

GmbH & Co. KG, Rödinghausen, fertigen lassen.

Der High Court of Justice, London, setzt einen Vermögensverwalter für die britische Vertriebsgesellschaft Alno U.K. Ltd., Leeds, ein, nachdem die Verhandlungen mit potenziellen Kaufinteressenten ohne Abschluss geblieben sind.

Die Alno AG erhält am 28. September ein weiteres Massedarlehen über insgesamt 6 Mio € für die Finanzierung des Geschäftsbetriebs.

#### Oktober 2017

Das Amtsgericht Hechingen eröffnet mit Beschlüssen vom 1. Oktober die Insolvenzverfahren über Alno, Wellmann, Pino Küchen und Alno Logistik & Service. Der vorläufige Insolvenzverwalter Hörmann wird in allen vier Fällen zum Insolvenzverwalter bestellt.



Bei der Rückgewinnung von Marktanteilen will sich die Neue Alno GmbH zunächst auch über kürzere Lieferzeiten positionieren. (Foto: EUWID)

hatte der Insolvenzverwalter am 24. November die endgültige Einstellung des Geschäftsbetriebs in Pfullendorf bekannt gegeben. In der Folge war allen Mitarbeitern zum 30. November gekündigt worden.

Zuletzt hatte die Alno AG am Standort Pfullendorf laut Sandmann noch ein jährliches Umsatzvolumen von 100-120 Mio € erwirtschaftet. Seit der Wiederaufnahme des Geschäftsbetriebs konnte die Neue Alno GmbH davon rund drei Viertel wieder zurückgewinnen.

Ungefähr die Hälfte des Umsatzes soll wie bei der Vorgängergesellschaft aus dem Exportgeschäft kommen. Das Unternehmen will sich dort vor allem auf das Projektgeschäft und das höherpreisige Segment konzentrieren. Die Auslandsmärkte werden künftig direkt von Pfullendorf aus betreut, ausländische Vertriebsgesellschaften wie bei der Vorgängergesellschaft sollen nicht wieder aufgebaut werden. Im Inland soll rund die Hälfte des Umsatzes im mittleren Preissegment erwirtschaft werden, in dem

die Produktreihe ALNOactive platziert werden soll. Dieses Marktsegment war in der früheren Alno-Konzernstruktur über Wellmann abgedeckt worden.

#### Neue Alno will 2019 auf über 100 Mio € kommen

In der Anfangsphase muss sich die Neue Alno GmbH auf die Rückgewinnung von Marktanteilen konzentrieren. Das Unternehmen will sich dabei unter anderem über die im Vergleich zu den etablierten Herstellern bislang noch deutlich kürzeren Lieferzeiten positionieren. Ab dem zweiten Halbjahr soll sich das Umsatzwachstum dann beschleunigen. Damit soll bereits 2019 wieder ein Umsatz im dreistelligen Millionen Euro-Bereich erwirtschaftet werden; auf der Ergebnisseite will die Neue Alno GmbH auf eine schwarze Null kommen und somit auch finanziell eigenständig werden. Im laufenden Jahr wird das Unternehmen aufgrund der Aufwendungen für die Wiederaufnahme der Produktionstätigkeit und für den Markteinstieg dagegen noch in der Verlustzone bleiben.

Mit dem Auslaufen des Insolvenzgeldes muss Alno ab dem 1. Oktober wieder die Lohn- und Gehaltszahlungen übernehmen.

Im Zuge der laufenden Verkaufsverfahren ernennt das Amtsgericht Hechingen zwei Sonderinsolvenzverwalter für die Alno AG und Pino Küchen

Pino Küchen wird rückwirkend zum 1. Oktober an eine Investorengruppe unter Beteiligung des Küchenherstellers Nobilia verkauft. Die Übernahme läuft über die für diesen Zweck neu gegründete Spinarella Küchen GmbH & Co. KG, Gütersloh.

Mit der Aufhebung der provisorischen Nachlassstundung wird bei Alno Schweiz am 5. Oktober das Konkursverfahren eröffnet.

Der Großteil der 396 Mitarbeiter im Wellmann-Werk Enger wird zum 13. Oktober freigestellt. Lediglich 31 Mitarbeiter für insolvenzspezifische Abwicklungsaufgaben werden vorerst weiterbeschäftigt.

Am Standort Pfullendorf werden mit Wirkung zum 24. Oktober rund 400 Alno-Mitarbeiter aus Liquiditätsgründen freigestellt. Die restlichen 170 Mitarbeiter bearbeiten Aufgabenstellungen im Zusammenhang mit dem Insolvenzverfahren.

Die aus der Küchen Nordic AB, Stockholm, hervorgegangene Vertriebsgesellschaft Alno Scandinavia AB, Stockholm, wird an die im April 2017 gegründete Beteiligungsgesellschaft Blue Wall S.à.r.l., Luxemburg, verkauft. Der chinesische Immobilienentwickler Country Garden Holdings, Foshan/Guangdong, zeigt Interesse an einer Übernahme der Alno-Assets.

#### November 2017

Die Verkaufsbemühungen für Wellmann werden Anfang November eingestellt, da es keine Interessenten mehr gibt. Insolvenzverwalter und Betriebsrat verständigen sich daraufhin auf einen Sozialplan für die Wellmann-Mitarbeiter.

Der Insolvenzverwalter informiert die Alno-Mitarbeiter, dass die Verkaufsverhandlungen für Alno spätestens bis zum 24. November abgeschlossen werden sollen.

Die Staatsanwaltschaft Stuttgart prüft in eigener Zuständigkeit, ob im Fall Alno der Anfangsverdacht der Insolvenzverschleppung vorliegt. Am Standort Pfullendorf wird mit 26 Mitarbeitern in kleinem Umfang die Bauteileproduktion wieder aufgenommen. Die produzierten Bauteile sollen im Zuge eines Lohnfertigungsauftrags in das von Spinarella Küchen übernommene Werk Coswig geliefert werden.

Auch der letzte in dem Investorenprozess verbliebene Interessent gibt kein Angebot für Alno ab.

Nach dem Scheitern der zuletzt geführten Verkaufsverhandlungen wird der Alno-Geschäftsbetrieb am 24. November eingestellt. Der Insolvenzverwalter kündigt an, dass die Assets im Rahmen einer Einzelverwertung veräußert werden sollen.

Insolvenzverwalter Hörmann und der Alno-Betriebsrat einigen sich am 24. November auf einen Interessenausgleich und einen Sozialplan.

Nach der Einstellung des Geschäftsbetriebs erhalten alle 570 Alno-Mitarbeiter zum 30. November die Kündigung.

#### Dezember 2017

Arnd Kumpmann und Thomas Hofmann werden in den Vorstand der Alno AG berufen. Kumpmann leitet für den Insolvenzverwalter das Abwicklungsteam für die insolventen Gesellschaften.

Die Verwertungsgesellschaft Surplex GmbH, Düsseldorf, übernimmt das gesamte Anlagenvermögen von Wellmann. Der Großteil der Maschinen und Anlagen sowie weitere bewegliche Güter sollen über eine Onlineauktion im Februar versteigert werden. Einzelne Maschinen und Anlagen werden vorab Nach Aussage von CFO Thomas Kresser hat die Neue Alno GmbH keine finanziellen Altlasten. Grundstücke, Gebäude und Maschinen wurden komplett schuldenfrei erworben. Das gesamte Working Capital wird derzeit allerdings noch von der britischen Investmentgesellschaft RiverRock European Capital Partners LLP, London, zur Verfügung gestellt, die Anfang Januar die Alno-Assets im Zuge einer übertragenden Sanierung übernommen hat. Damit kann auch die für das Hochfahren der Produktion benötigte Vorproduktversorgung sichergestellt. werden. Nach dem Abschluss erster Lieferverträge waren vor Produktionsbeginn entsprechende Lagerbestände aufgebaut worden. Nach Aussage von Kresser beliefern rund zwei Drittel der früheren Lieferanten die Neue Alno GmbH zu ähnlichen Konditionen wie zuvor die Alno AG. Das verbleibende Drittel besteht dagegen weiterhin auf Vorkasse bzw. deutlich höheren Preisen. Diese Lieferanten sollen mittelfristig durch Mengenumschichtungen ausgelistet werden.

# RiverRock hat 20 Mio € für die Assets bezahlt

RiverRock war erst nach dem ergebnislosen Ende der Verkaufsverhandlungen für die Alno AG und der nachfolgenden endgültigen Einstellung des Geschäftsbetriebs als Interessent aufgetreten. Die Investmentgesellschaft, bei der unter anderem der Unternehmensberater Prof. Dr. Roland Berger als Chairman des Fund Advisory Committee engagiert ist, hatte über den RiverRock European Opportunities Fund II Ltd., Dublin, am 14. Dezember ein Angebot abgegeben. In dem bereits vier Tage später unterzeichneten Übernahmevertrag wurde der Kaufpreis für die Alno-Assets, die neben Grundstücken, Gebäuden, Maschinen und Anlagen auch die Alno-Markenrechte umfassen, auf rund 20 Mio € festgelegt. Für die Übernahme dieser Assets hatte RiverRock Anfang Dezember die heptus 279 GmbH, München, neu gegründet.

Das Closing ist nach Erfüllung der aufschiebenden Bedingungen, die unter anderem die Zustimmung des Gläubigerausschusses, die Gründung einer Transfergesellschaft für die nicht übernommenen Mitarbeiter sowie die Gewährung von Kurzarbeitergeld durch die Bundesagentur für Arbeit umfassten, zum 1. Januar erfolgt. Mit dem Closing wurde die heptus 279 GmbH in Neue Alno GmbH umbenannt; die Geschäftsführung des Unternehmens wurde mit Sandmann als CEO und Kresser als CFO besetzt. Im Verlauf des ersten Quartals wurde auch

das Vertriebsteam durch Neuzugänge und durch die Rückkehr früherer Mitarbeiter der insolventen Anlno-Gesellschaften deutlich erweitert.

RiverRock hatte sich im Hintergrund bereits Monate vor der Abgabe des Angebots bei Alno engagiert. Laut einem Ende September 2017 erschienenen Bericht der Frankfurter Allgemeinen Zeitung gehörte die Investmentgesellschaft schon in einer frühen Phase des Insolvenzverfahrens zu den Alno-Gläubigern. Laut dem Zeitungsbericht hatte sie auch das am 28. September zugesagte Massedarlehen über 6 Mio € bereitgestellt, mit der der weitere Geschäftsbetrieb finanziert werden sollte.

Das Insolvenzverfahren über die Alno AG läuft unabhängig von der weiteren Entwicklung der Neuen Alno GmbH weiter. Über dieses Verfahren sollen unter anderem die nicht von RiverRock übernommenen Alno-Vermögensgegenstände verwertet werden. Die erste Gläubigerversammlung hat am 9. Januar stattgefunden. Laut einem dort von Hörmann vorgelegten Gutachten der Andersch AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt, ist die Zahlungsunfähigkeit bei dem Küchenhersteller wohl schon deutlich vor dem Insolvenzantrag im Juli 2017 eingetreten.

verkauft, unter anderem an Pino Küchen.

Nach der Übernahme durch Spinarella Küchen wird die Produktion in dem Pino Küchen-Werk wieder aufgenommen.

Die britische Investmentgesellschaft RiverRock bietet am 14. Dezember über die RiverRock European Opportunities Fund II Ltd., Dublin, 20 Mio € für alle wesentlichen Alno-Assets. Bereits am 18. Dezember werden die Verträge mit der von River-Rock für die Transaktion gegründeten heptus 279 GmbH unterzeichnet.

Die heptus 279 GmbH wird in Neue Alno GmbH umfirmiert. der frühere Alno-CSO Sandmann wird zum Geschäftsführer ernannt. Aufgrund der Insolvenzverfahren scheiden Alno, Wellmann, Pino Küchen sowie das Joint Venture Tielsa GmbH aus der Arbeitsgemeinschaft Die Moderne Küche (AMK), Mannheim, aus.

#### Januar 2018

Nach Erfüllung aller aufschiebenden Bedingungen wird der Kaufvertrag zur Übernahme wesentlicher Alno-Assets durch RiverRock vollzogen. Das Closing erfolgt rückwirkend zum 1. Januar.

Mit dem Abschluss von rund 320 Arbeitsverträgen erreicht die neue Alno GmbH die für die Wiederaufnahme des Geschäftsbetriebs notwendige Personalstärke.

In dem Insolvenzverfahren über die Alno AG findet die erste Gläubigerversammlung nach dem Verkauf der Assets statt.

Ein Gutachten der Andersch AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt, kommt zu dem Schluss, dass einzelne Alno-Gesellschaften wohl schon seit 2013 zahlungsunfähig waren und daher deutlich früher Insolvenz hätten anmelden müssen.

Der Alno-Vorstand beschließt in Abstimmung mit dem Insolvenzverwalter das Delisting der in den Jahren 2013 bzw. 2014 ausgegebenen Anleihen. Diese Anleihen mit einem Volumen von 45 Mio € bzw. 14 Mio € wären eigentlich im Mai 2018 bzw. im März 2019 fällig geworden.

Die im Dezember aus dem Alno-Vorstand abberufene Ipek Demirtas wird CEO bei der Forster Swiss Home AG.

#### Februar 2018

Die Staatsanwaltschaft Stuttgart leitet im Zusammenhang mit der Insolvenz der Alno AG ein Ermittlungsverfahren ein.

Nach mehrmonatiger Unterbrechung wird die Produktion im Alno-Werk Pfullendorf wieder aufgenommen. Das Unternehmen fertigt zunächst nur auftragsbezogen.

#### März 2018

Die Neue Alno GmbH baut ihr Vertriebsteam weiter aus. Dabei steigen auch frühere Mitarbeiter aus dem Alno-Vertrieb bei dem neuen Unternehmen ein.

In Geschäftsräumen der Alno AG, von sechs Tochtergesellschaften sowie in Privatwohnungen von früheren Alno-Geschäftsführern wird nach beweiserheblichen Unterlagen und Datenträgern gesucht. Hintergrund der Durchsuchungen ist der Verdacht der Insolvenzverschleppung und des Betrugs.

Die Neue Alno GmbH beginnt mit der Serienfertigung der auf das mittlere Preissegment ausgerichteten Produktreihe "ALNOactive".

Anmerkung: Die Auflistung beschreibt den der Insolvenzverfahren bei der Alno AG und den Alno-Tochtergesellschaften Wellmann. Pino und Alno Logistik & Service. Über die einzelnen Vorgänge in ausführlicher jeweils in den Form wöchentlich erscheinenden Informationsdiensten "EUWID Holz und Holzwerkstoffe" und "EUWID Möbel" berichtet.

Zulieferung von Bauteilen aus Pfullendorf ist im ersten Quartal ausgelaufen

# Pino will bis zum dritten Quartal wieder zweischichtig produzieren

Die Pino Küchen GmbH & Co. KG, Coswig, hat die Mitte Dezember 2017 wieder aufgenommene Produktion bis März im Einschichtbetrieb auf 150-200 Küchen am Tag hochgefahren.

Bis zum Sommer bzw. spätestens Frühherbst will das Unternehmen wieder zweischichtig produzieren. Ziel ist es. den Ausstoß auf 300-350 Küchen täglich zu erhöhen. Am Standort Coswig werden die Küchen lediglich montiert; die Bauteile werden über externe Partner bezogen. Übergangsweise war ein Teil der Bauteile bei der Alno AG, Pfullendorf, gefertigt worden. Im Rahmen einer Lohnfertigung hatten dort 26 Mitarbeiter seit Ende Oktober ausschließlich für Pino Küchen produziert. Diese Zusammenarbeit wurde mittlerweile beendet. Das zuvor von Alno abgedeckte Volumen hat die Timbertex Möbelfertigteile GmbH & Co. KG, Rheda-Wiedenbrück, übernommen. Darüber hinaus bezieht Pino Küchen wie bereits schon vor der Insolvenz unter anderem Bauteile von der Frisia Möbelteile GmbH, Leer.

In dem Pino Küchen-Werk Coswig, das über eine Produktionsfläche von rund 23.000 m² verfügt, werden derzeit rund 240 Mitarbeiter beschäftigt, davon rund zwei Drittel in der Produktion. Für die Vorgängergesellschaft waren zuletzt 229 Mitarbeiter tätig. Im Zuge der Wiederaufnahme der Produktion hat Pino Küchen auch Modernisierungs- und Erweiterungsinvestitionen umgesetzt. Das Unternehmen hat dafür unter anderem bei der Verwertungsgesellschaft Surplex GmbH, Düsseldorf, einzelne Maschinen aus dem Anlagenvermögen der Gustav Wellmann GmbH & Co. KG, Enger, übernommen und in Coswig wieder aufgebaut.

Die Geschäftsführung von Pino Küchen setzt sich zusammen aus dem für den Vertrieb zuständigen Jörg Deutschmann und Heiko Drost, der den Technik-Bereich verantwortet. Deutschmann war zuvor rund 20 Jahre für Alno tätig, zuletzt als Verkaufsleiter. Drost war bislang Produktionsleiter bei Pino Küchen. Beide hatten ihre neuen Positionen zum 1. November 2017 übernommen. Zum gleichen Zeitpunkt wurde Thomas Lattisch, der zuvor

ebenfalls bereits für Pino Küchen gearbeitet hatte, die Einkaufsleitung übertragen.

Nach eigenen Angaben ist Pino mittlerweile wieder bei allen wichtigen Kunden und Verbänden gelistet. Einer der Hauptabnehmer ist die Begros GmbH, Oberhausen. Außerdem arbeitet Pino mit den Einkaufsverbänden Giga International (Würzburg), Union-Einkaufs-GmbH, (Ratingen), Einrichtungspartnerring VME GmbH & Co. KG (Bielefeld) und MHK Group, (Dreieich) sowie mit der Roller GmbH & Co. KG (Gelsenkirchen), der Poco Einrichtungsmärkte GmbH (Bergkamen) und der zur Porta Holding GmbH & Co. KG (Porta-Westfalica) gehörenden Discountschiene SB-Möbel Boss zusammen.

Die bis zur Insolvenz zentral bei Alno angesiedelten Bereiche wie der Vertriebsinnen- und der Außendienst sowie die Buchhaltung mussten nach der Übernahme durch die Spinarella Küchen GmbH & Co. KG, Gütersloh, neu aufgebaut werden. Im Marketing und Vertriebsinnendienst werden derzeit sechs Mitarbeiter beschäftigt, die unter anderem auch für die Auftragssachbearbeitung zuständig sind. Im Außendienst sind mittlerweile vier Mitarbeiter für den deutschen Markt zuständig und seit Kurzem auch ein Mitarbeiter für Österreich. Pino Küchen bedient weiterhin das Preiseinstiegssegment. Wie bei der Vorgängergesellschaft sind die Kernmärkte der DACH-Raum und hier derzeit vor allem Deutschland und Österreich. In der Schweiz ist das Unternehmen aktuell vor allem über in Deutschland aktive Handelsketten, wie zum Beispiel über die Hornbach Baumarkt AG, Bornheim, vertreten, die auch Filialen in der Schweiz betreiben.



Nach dem Neustart der Produktion bat Pino Küchen im ersten Quartal im Einschichtbetrieb rund 150-200 Küchen/Tag produziert. (Foto: Pino Küchen) Die Vorgängergesellschaft Pino Küchen GmbH hatte laut den letzten veröffentlichten Zahlen im Werk Coswig im Geschäftsjahr 2015 rund 720.000 Küchenschränke hergestellt. Rund 80 % der Produktion waren damals auf dem Inlandsmarkt abgesetzt worden, 20 % gingen in den Export. Größter ausländischer Absatzmarkt war Österreich

#### Übernahme durch Investorengruppe

Die Aktivitäten und Assets der seit Ende Juli 2017 insolventen Vorgängergesellschaft Pino Küchen GmbH waren im Zuge einer übertragenden Sanierung rückwirkend zum 1. Oktober von einer Investorengruppe unter Beteiligung der Nobilia-Werke J. Stickling GmbH & Co. KG, Verl, übernommen worden. Welche weiteren Investoren engagiert sind, wurde nicht bekannt gegeben. Der Insolvenzverwalter Prof. Dr. Martin Hörmann hatte das Kaufangebot der Investorengruppe am 2. Oktober angenommen. Zuvor hatten bereits die Gläubigerausschüsse von Alno und Pino Küchen

der Transaktion zugestimmt. Die Freigabe durch das Bundeskartellamt, Bonn, und die Österreichische Bundeswettbewerbsbehörde (BWB), Wien, war in der zweiten Oktoberhälfte eingegangen.

Die von der Investorengruppe für die Übernahme der Pino Küchen-Assets neu gegründete Spinarella Küchen GmbH & Co. KG wurde am 23. Oktober ins Handelsregister des Amtsgerichts Gütersloh eingetragen, eine entsprechende Anmeldung war am 28. September erfolgt. Als Geschäftszweck wurde "Herstellung und Handeln mit Möbeln jeglicher Art, insbesondere unter der Marke Pino" eingetragen. Nach der Aufhebung der insolventen Vorgängergesellschaft wurde Spinarella im November 2017 in Pino Küchen umfirmiert; parallel dazu wurde der Sitz des Unternehmens von Gütersloh nach Coswig verlegt.

Persönlich haftender Gesellschafter von Spinarella bzw. der daraus hervorgegangenen Pino Küchen ist die im Dezember 2013 gegründete und ebenfalls in Gütersloh ansässige Tusenius GmbH. Zum

Gründungszeitpunkt war als Geschäftszweck der Tusenius GmbH das "Erwerben und Halten von Beteiligungen an anderen Unternehmen" eingetragen worden; als Geschäftsführer waren zunächst Werner Stickling und Dr. Dr. Günter Scheipermeier eingesetzt worden. Anfang Oktober wurde der Geschäftszweck um die Formulierung "Gegenstand des Unternehmens ist insbesondere die Beteiligung als persönlich haftender Gesellschafter an Gesellschaften, die sich mit der Herstellung und dem Handel von Möbeln jeglicher Art befassen" erweitert. Parallel dazu wurden Dr. Lars Bopf und Dr. Oliver Streit zu Geschäftsführern bestellt. Zum Prokurist wurde Karsten Risser ernannt. Stickling und Scheipermeier gehörten zum Zeitpunkt der Unternehmensgründung dem Nobilia-Beirat an; Scheipermeier ist Anfang 2018 allerdings aus dem Gremium ausgeschieden. Bopf ist Sprecher der Geschäftsführung bei Nobilia, Streit leitet in der Nobilia-Geschäftsführung das Ressort Vertrieb und Marketing. Risser ist seit Ende 2014 für den Nobilia-Finanzbereich verantwortlich.

#### PFLEIDERER PRIMEBOARD

HOCHWERTIGE LACKOBERFLÄCHEN IN MATT UND GLANZ





Pfleiderer PrimeBoard verbindet ansprechende Lack-Optik, optimale Verarbeitbarkeit und hohe Beanspruchbarkeit. Ob XTreme Matt oder XTreme Hochglanz: Eine innovative Mehrschicht-Lackiertechnologie gewährleistet eine hohe Farbstabilität und problemlose Verarbeitung. Vielseitig einsetzbar durch optimalen Farbverbund.



Investitionsprojekte sollen im Verlauf der nächsten Jahre schrittweise umgesetzt werden

# Nobilia und Häcker haben Planungen für Neubau von Küchenwerken konkretisiert

Der bislang vor allem über Ersatzund Erweiterungsinvestitionen laufende Ausbau der Produktionskapazitäten in der deutschen Küchenmöbelindustrie wird sich mit den von der Nobilia-Werke J. Stickling GmbH & Co. KG, Verl, und der Häcker Küchen GmbH & Co. KG, Rödinghausen, geplanten Greenfield-Investitionen noch verstärken.

Häcker Küchen hatte bereits im Herbst 2015 mit der Standortsuche für die mittelfristig geplante Produktionserweiterung und den damit verbundenen Aufbau eines zweiten Werkes begonnen; die Planungen waren dann im Herbst 2016 bekannt gegeben worden. Am Stammsitz in Rödinghausen ist eine solche Erweiterung nicht mehr möglich. Mit dem im Sommer 2016 begonnenen Bau eines neuen Verwaltungs- und Ausstellungsgebäudes wurde die in Rödinghausen zur Verfügung stehende Betriebsfläche von rund 260.000 m² ausgeschöpft. Davon entfallen 113.800 m² auf die über vier Werke verteilte Produktionsfläche.

Im Verlauf des ersten Quartals 2017 hatte Häcker Küchen die Standortsuche auf ein geplantes Gewerbegebiet in dem knapp 10 km südwestlich des bestehenden Werkes Rödinghausen liegenden Muckum sowie eine zweite Fläche in Rödinghausen konkretisiert. Mit zwei im April 2017 abgeschlossenen Grundstückskäufen war die Auswahl nochmals geändert worden. In Muckum hatte sich das Unternehmen zwei Drittel des in der Nähe der A 30 geplanten Gewerbegebiets gesichert, die Gesamtfläche dieses Grundstücks wurde mit 165.000 m<sup>2</sup> angegeben. Im gleichen Zeitraum war in einem bereits ausgewiesenen Gewerbegebiet in Venne/Osterkappeln ein rund 215.000 m<sup>2</sup> großes Grundstück erworben worden.

Die endgültige Standortentscheidung fiel Anfang August zugunsten von Venne, damit wurden auch die Investitionsplanungen für den Standort Muckum wieder zurückgezogen. Venne liegt rund 35 km nordwestlich von Rödinghausen. Der Standort hat den Vorteil, dass aufgrund des bereits ausgewiesenen Gewerbegebiets sofort mit der Projektierung begon-

nen werden kann. Zum Baubeginn und zur Höhe der Investitionssumme wollte sich Häcker Küchen erst nach Abschluss der Projektierung äußern. Die Inbetriebnahme soll im Jahr 2020 erfolgen.

Mit dem Bau eines zweiten Werkes reagiert Häcker Küchen auf das in den letzten Jahren erreichte und das erwartete weitere Wachstum. Im Geschäftsiahr 2017 hat das Unternehmen ein Umsatzplus von 8 % auf 553 (2016: 512) Mio € erzielt. Die Exportquote hat sich mit der erneut etwas höheren Zuwachsrate im Ausland (+10 % auf 221 Mio €) um 0,5 Prozentpunkte auf 40,0 (39,5) % erhöht. Die Produktion ist um 6 % gestiegen und konnte damit erstmals über 2 Mio Schränke gebracht werden. In den Jahren 2015 (+15 % auf 466 Mio €) und 2016 (+10 %) war der Gesamtumsatz von Häcker Küchen noch stärker gestiegen. Ausgehend von den für 2014 ausgewiesenen 406 Mio € (+3,8 %) hat der Umsatz von Häcker Küchen damit innerhalb von drei Jahren um 147 Mio € bzw. 36 % zugelegt.

## Nobilia entscheidet sich für Standort Saarlouis

Nobilia wird ihr neues Küchenmöbelwerk im Gewerbegebiet Lisdorfer Berg im saarländischen Saarlouis errichten. Das Unternehmen hatte bereits seit längerer Zeit entsprechende Investitionsmöglichkeiten geprüft und im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2017 verschiedene Standorte im südwestdeutschen Raum analysiert. Die Standortsuche wurde dann im ersten Quartal auf ein Industriegebiet im Raum Saarlouis konzentriert. Anfang März wur-



Mit der geplanten Investition in einen zweiten Standort will Häcker Küchen das Stammwerk in Rödinghausen entlasten. (Foto: Häcker Küchen)



Nobilia hat für das in Saarlouis geplante neue Werk Anfang März ein 29 ha großes Grundstück erworben. (Foto: Nobilia)

de der Kaufvertrag für ein 29 ha großes Grundstück unterzeichnet. Der Bau des neuen Werkes soll im Verlauf der nächsten Jahre schrittweise umgesetzt werden. Im Endausbau sollen auf einer Produktionsfläche von bis zu 120.000 m² über 1.000 Mitarbeiter beschäftigt werden.

Mit dem Bau des neuen Werkes will Nobilia die logistischen Voraussetzungen für die Bearbeitung des mit Abstand wichtigsten Exportmarktes Frankreich sowie weiterer Märkte in Süd-bzw. Südwesteuropa verbessern. Diese Märkte werden bislang vor allem aus dem auf das Exportgeschäft ausgerichteten Werk Verl-Kaunitz beliefert. Die seit längerer Zeit bestehenden Erweiterungspläne für Kaunitz werden unabhängig von dem Projekt in Saarlouis weiterverfolgt. Nach früheren Informationen will das Unternehmen auf einer Fläche von rund 25 ha einen neuen Werksteil errichten; die Genehmigungsverfahren haben sich allerdings deutlich länger hingezogen als geplant. Ende März 2017 hat der Regionalrat der Bezirksregierung Detmold der für den Ausbau in Kaunitz erforderlichen Änderung des Regionalplans zugestimmt; in einem nächsten Schritt muss der Flächennutzungsplan geändert und ein Bebauungsplan aufgestellt werden. Die Verhandlungen über die erforderlichen Grundstückskäufe konnten allerdings noch nicht abgeschlossen werden.

Das bereits seit längerer Zeit an der Kapazitätsgrenze arbeitende Stammwerk in Verl-Sürenheide soll durch den Bau eines zusätzlichen Werkteils in dem rund 500 m entfernten und auf der anderen Seite der Autobahn A2 liegenden Gewerbegebiet "Hüttenbrink" in Gütersloh-Spexard entlastet werden. Der Kauf des für diese Investition vorgesehenen, rund 130.000 m² großen Grundstücks wurde inzwischen abgeschlossen; in einem nächsten Schritt wurden die Genehmigungsverfahren eingeleitet. An dem neuen Standort sollen künftig Sonderteile produziert werden,

die nicht direkt in den Fertigungsprozess integriert sein müssen. Im Werk Sürenheide hat Nobilia auf einer bislang als LKW-Abstellplatz genutzten Fläche mit dem Bau einer 13.000 m² großen Produktionshalle für die Bauteilfertigung begonnen, der bis zum Ende des zweiten Quartals 2018 abgeschlossen werden soll.

Im Geschäftsjahr 2017 hat Nobilia den Umsatz um weitere 3,4 % auf 1,126 (1,089) Mrd € gesteigert. Der Zuwachs hat sich allerdings im Vergleich zu den zwei vorangegangenen Jahren, in denen ein Plus von 7,6 % (2015) bzw. 6,9 % (2016) erreicht worden war, ungefähr halbiert. Ausgehend von den für 2014 ausgewiesenen 946 Mio € ist der Nobilia-Umsatz über die letzten drei Jahre kumuliert um 19,0 % gewachsen. Die Umsatzsteigerung des vergangenen Jahres wurde ausschließlich über das Exportgeschäft erreicht. Während der Inlandsumsatz mit 602,5 (604,5) Mio € um 0,3 % unter dem Vorjahreswert geblieben ist, konnte der Auslandsumsatz um 8,0 % auf 523,0 (484,3) Mio € gesteigert werden. Die Exportquote hat sich damit auf 46,5 (44,5) % erhöht.

# Nobilia and Häcker flesh out plans to build new kitchen plants

The increase in manufacturing capacity within the German kitchen furniture industry, which has primarily taken the form of replacement and upgrading projects to date, will intensify with greenfield investments planned by Nobilia-Werke J. Stickling GmbH & Co. KG and Häcker Küchen GmbH & Co. KG. Häcker Küchen had launched the search for a site for the production expansion planned in the medium term and started related work to build a second mill in autumn 2015. The final decision to opt for a site in Venne was made at the start of August 2017. Häcker Küchen had purchased a piece of land about 215,000 m<sup>3</sup> in size back in mid-April 2017. Commissioning is slated for 2020. Nobilia will build its new kitchen furniture facility in the Lisdorfer Berg industrial park in Saarlouis, Germany. The company had long reviewed corresponding investment options and analysed a number of sites in south-western Germany during the second half of 2017. The hunt honed in on an industrial park in the Saarlouis area in the first quarter. The purchase agreement for a piece of land about 29 ha in size was purchased at the start of March. Work to build the new plant will gradually take place in the coming years.

Holzbearbeitungsmaschinenbranche hat beim Auftragseingang zweistellig zugelegt

# Positives Marktumfeld ermöglicht Homag und Biesse deutliche Umsatzsteigerungen

Die insgesamt weiter positive Entwicklung auf den internationalen Märkten für Holzbearbeitungsmaschinen schlägt sich inzwischen immer deutlicher in den Geschäftszahlen der Hersteller nieder.

In Deutschland hat das Segment Holzbearbeitungsmaschinen auch im vergangenen Jahr besser abgeschnitten als der gesamte Maschinen- und Anlagenbau. Laut den bislang für die ersten neun Monate vorliegenden Zahlen des Fachverbands Holzbearbeitungsmaschinen im Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA), Frankfurt, ist der Auftragseingang im Vorjahresvergleich um 14 % angestiegen. Der Branchenumsatz hat sich bis Ende September um 4 % erhöht. Ausgehend von den Neunmonatszahlen hat der Fachverband für das Gesamtiahr eine Umsatzsteigerung von rund 5 % prognostiziert. In Europa profitieren die Holzbearbeitungsmaschinenhersteller von einer hohen Investitionstätigkeit im Handwerk sowie dem in vielen Teilen der Möbelindustrie bestehenden Modernisierungsdruck. Mit Ausnahme von Südamerika ist die Nachfrage nach Holzbearbeitungsmaschinen auch in allen anderen Regionen weiter angestiegen.

Die italienische Holzbearbeitungsmaschinenindustrie hat sich laut den vom Branchenverband Acimall, Assago, veröffentlichten vorläufigen Zahlen im vergangenen Jahr noch etwas besser entwickelt. Der bislang nur auf Quartalsbasis angegebene Auftragseingang lag in allen vier Ouartalen deutlich über den Vorjahreswerten; dabei hat er im Jahresverlauf noch angezogen. Nach einem Plus von 16,4 % im ersten Ouartal haben die Unternehmen im zweiten und dritten Quartal 31,9 % bzw. 42,9 % mehr Aufträge abgeschlossen als im Vorjahreszeitraum. Für das vierte Quartal wurde ein Anstieg von 36,8 % ausgewiesen. Der Branchenumsatz ist im vergangenen Jahr laut den Acimall-Zahlen um 11,6 % auf 2,296 (2016: 2,057) Mrd € gestiegen.

In diesem positiven Marktumfeld haben im vergangenen Jahr laut den bislang veröffentlichten Zahlen vor allem die großen Gruppen Auftragseingang und Umsatz deutlich steigern können. In mehreren Fällen wurden sogar zweistellige Zuwachsraten erreicht. Die Homag Group AG mit Sitz in Schopfloch, die nach eigener Einschätzung auf einen Weltmarktanteil von gut 30 % kommt und damit weit vor den zwei nächstplatzierten Wettbewerbern mit jeweils 10 % liegt, hat beim Auftragseingang um 17,2 % zugelegt. Der Umsatz lag um 13,1 % über dem Vorjahreswert. Die Ergebniszahlen sind noch stärker gestiegen, was sich in einer entsprechenden Verbesserung der Margen niedergeschlagen hat.

Der italienische Maschinen- und Anlagenhersteller Biesse S.p.A., Pesaro, hat im vergangenen Jahr im Gesamtkonzern seinen Auftragseingang um 17 % gesteigert. Der konsolidierte Umsatz hat sich um 11,6 % erhöht. Der mit Abstand größte Geschäftsbereich "Wood" hat sich mit einem Umsatzplus von 8.7 % etwas schwächer entwickelt als das Gesamtunternehmen. Wie bei der Homag Group hat auch Biesse bei den Ergebniszahlen noch höhere Zuwachsraten erreicht, so dass die Margen höher ausgefallen sind als im Vorjahr. Mit den 2017 erreichten Umsatz- und Ergebniszahlen lagen sowohl die Homag Group als auch Biesse über ihren Planwerten.

#### Homag Group schließt 2017 über Prognosen ab

Die Homag Group hat zudem die zuletzt bei der Vorlage der Zahlen für das dritte Quartal 2017 nach oben korrigierten Umsatz- und Ergebnisziele für das Gesamtjahr zum Teil noch übertroffen. Der Auftragseingang ist laut den am 28. Februar 2018 veröffentlichten vorläufigen Zahlen um 17,2 % auf 1,366 (1,165) Mrd € gestiegen. Das erste Quartal war dabei mit 400,9 Mio € am stärksten ausgefallen. Im zweiten und dritten Quartal konnten Aufträge über 332,6 Mio € bzw. 345,4 Mio € abgeschlossen werden; das vierte Quartal ist dann mit 287,3 Mio € wieder unter der 300 Mio €-Marke geblieben. Der Auftragsbestand hat sich zum Jahresende um



Die Hersteller von Holzbearbeitungsmaschinen sind derzeit gut ausgelastet.

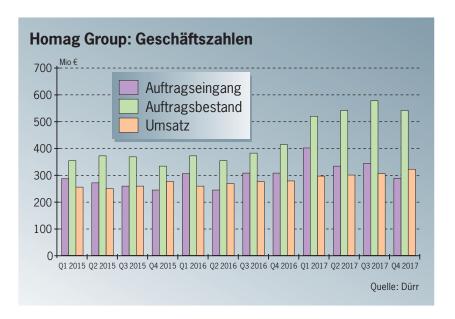
(Foto: EUWID)

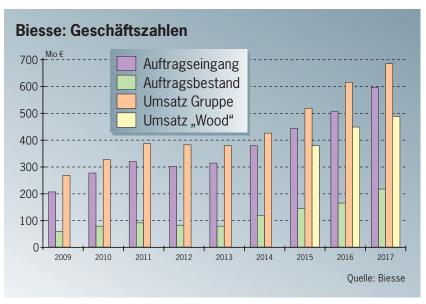
30,6 % auf 541,0 (414,2) Mio € erhöht. Mit dem starken Auftragseingang über die ersten drei Quartale waren per Ende September sogar 578,1 Mio € erreicht worden.

Zu dem im Gesamtjahr 2017 erreichten Anstieg des Gesamtauftragseingangs haben alle Regionen beigetragen. Der chinesische Markt hat sich mit einem Plus von 48 % auf rund 216 (146) Mio € am stärksten entwickelt. In Deutschland ist der Auftragseingang um 20 % auf 235 (196) Mio € gestiegen. Die Aufträge aus dem restlichen Europa haben um 11 % auf 487 (439) Mio € zugelegt. Für Nord-/Südamerika wurde ein Plus von 14 % auf 319 (280) Mio € ausgewiesen. Die verbleibenden Regionen Asien (ohne China). Australien und Afrika lagen mit 109 (103) Mio € um 6 % über dem Vorjahreswert. Damit entfielen 35,6 (37,7) % des Gesamtauftragseingangs auf Europa (ohne Deutschland), 23,4 (24,0) % auf Amerika, 17,2 (16,8) % auf Deutschland, 15,8 (12,5) % auf China und 8,0 (11,2) % auf die anderen Regionen. Nach Produktbereichen hat die Homag Group im vergangenen Jahr ein unerwartet starkes Wachstum bei Losgröße 1-Anlagen erreicht.

Der Gruppenumsatz hat sich im Gesamtjahr 2017 um 13,1 % auf 1,224 (1,082) Mrd € erhöht. Davon sind 296,1 Mio € auf das erste und 300,6 Mio € auf das zweite Quartal entfallen. Im dritten Quartal wurden 304,7 Mio € umgesetzt. Für das vierte Quartal wurden 322,1 Mio € angegeben. Das EBITDA ist um 28,3 % auf 123,0 (95,9) Mio € gestiegen; die Marge lag damit bei 10.0 (8.9) %. Das operative EBIT wurde um 46 % auf 94,4 (71,2) Mio € verbessert, womit sich eine EBIT-Marge von 7,7 (6,6) % ergibt. Das unbereinigte EBIT konnte aufgrund eines relativ starken Sondereffektes im Vorjahr mit 85,7 (44,9) Mio € fast verdoppelt werden. Im Gegensatz zu den beiden vorangegangenen Jahren, in denen es aufgrund von Sondereffekten zu größeren Schwankungen zwischen den einzelnen Quartalen gekommen war, hat sich das Gesamt-EBIT im Jahr 2017 relativ gleichmäßig über die einzelnen Quartale verteilt (Q1: 21,0 Mio €, Q2 21,5 Mio €, Q3: 22,1 Mio €, Q4: 21,1 Mio €).

Mit diesen Umsatz- und Ergebniszahlen hat sich die Homag Group, die in der überge-





ordneten Dürr AG, Bietigheim-Bissingen, die Division "Woodworking and Machinery Systems" bildet, im vergangenen Jahr deutlich besser entwickelt als die anderen vier Geschäftsbereiche. Wie bereits im Vorjahr hat die Homag Group den höchsten Auftragseingang erreicht, beim Umsatz ist sie erstmals an dem bislang größten Geschäftsbereich "Paint and Final Assembly Systems" vorbeigezogen. Auf der Ergebnisseite hat die Homag Group das höchste operative EBIT des Konzerns erzielt.

Auch in der Präsentation zu den vorläufigen Geschäftszahlen hat die Dürr AG auf die positive Entwicklung der Homag Group AG seit der im Oktober 2014 abgeschlossenen Übernahme der Aktienmehrheit hin-

gewiesen. Der Auftragseingang hat sich von 2014 bis 2017 kumuliert um 70,2 % erhöht, was einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 19,4 % entspricht. Der Umsatz ist im gleichen Zeitraum kumuliert um 33,7 % bzw. im Jahresdurchschnitt um 10,2 % gestiegen. Das EBIT vor Sondereffekten wurde über die letzten drei Jahre um mehr als das Zweieinhalbfache verbessert: im Jahresdurchschnitt hat es um 37,0 % zugelegt. Für das Geschäftsjahr 2014 hatte die Homag Group einen Auftragseingang von 802,6 Mio €, einen Umsatz von 914,8 Mio € und ein operatives EBIT von 36,7 Mio € ausgewiesen. 2015 waren Auftragseingang und Umsatz mit 1,058 Mrd € bzw. 1,039 Mrd € erstmals über die 1 Mrd €-Marke gestiegen. Das operative EBIT hatte sich im Vorjahresvergleich mit 63,2 Mio € fast verdoppelt.

Mitte November hatte die Homag Group die Gesamtjahres-Prognose für den Auftragseingang von zuvor 1,125-1,225 Mrd € auf 1,250-1,350 Mrd € korrigiert. Der Umsatz sollte 1,150-1,250 (zuvor: 1,100-1,150) Mrd € erreichen. Für die EBIT-Marge wurde der Zielbereich von 6,0-7,0 % auf 6,5-7,5 % angehoben. Mit der Veröffentlichung der vorläufigen Geschäftszahlen hat Dürr eine neue Guidance für das laufende Jahr bekannt gegeben. Der Geschäftsbereich Woodworking Machinery and Systems soll demnach einen Auftragseingang von 1,350-1,500 Mrd €, einen Umsatz von 1,300-1,400 Mrd € und eine EBIT-Marge von 7,5-8,0 % erreichen.

#### Biesse hat Umsatzziele nach oben korrigiert

Auch Biesse hat im vergangenen Jahr sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis seine Planzahlen übertroffen. In der Folge hat das Unternehmen auch seine mittelfristigen Ziele nochmals nach oben korrigiert. Laut dem am 28. Februar veröffentlichten Dreijahresplan 2018-2020 will Biesse im Jahr 2020 den Gruppenumsatz auf 907 Mio € steigern und ein EBITDA von 127,2 Mio € erwirtschaften. Die EBITDA-Marge soll damit auf 14,0 % gebracht werden. Mit der neuen Planung wurden die Umsatzziele für die nächsten beiden Jahre gegenüber dem im letzten Jahr vorgelegten Dreijahresplan 2017 bis 2019 jeweils angehoben. Damals hatte Biesse für 2017 einen Umsatz von 676 Mio € anvisiert, 2018 und 2019 sollten 752 Mio € bzw. 826 Mio € erwirtschaftet werden. Inzwischen geht das Unternehmen für 2018 von 760 Mio € und für 2019 von 832 Mio € aus.

Im Geschäftsjahr 2017 ist der konsolidierte Umsatz der Biesse Group laut den vorläufigen Zahlen um 11,6 % auf 690,3 (618,5) Mio € gestiegen. Die budgetierten 676 Mio € wurden damit um 14 Mio € übertroffen. Der mit Abstand größte Geschäftsbereich "Wood" hat sich mit einem Plus von 8,7 % auf 489 (450,6) Mio € etwas schwächer entwickelt als das Gesamtunternehmen. Der Bereich "Glass/Stone" konnte um 12,7 % auf 108 (96,0)

Mio € zulegen. Beide Geschäftsbereiche haben das Geschäftsjahr damit im Rahmen der Planungen abgeschlossen. Für Wood waren 490 Mio € und für Glass/Stone 107 Mio € als Umsatzziel ausgegeben worden. Damit sind 71 (72,9) % des Gruppenumsatzes auf den Bereich Wood entfallen, 16 (15,5) % auf Glass/Stone, 14 (14,0) % auf "Mechatronics", 2 (1,9) % auf "Components" und 3 (3,1) % auf "Tooling". Die Konsolidierungseffekte wurden mit -6 (-7,4) % angegeben.

Das unter "Systems" zusammengefasste Projektgeschäft hat sich mit einer Umsatzsteigerung von 45 % auf 116 (80) Mio € deutlich besser entwickelt als das Geschäft mit Einzelmaschinen. Insgesamt hat Biesse mit dem Verkauf von Einzelmaschinen und Anlagen 83 % seines Umsatzes erzielt. Der Umsatz mit Serviceleistungen/Ersatzteilen konnte um 14,7 % auf 117 (102) Mio € gesteigert werden. Damit entfielen rund 17 % des Gruppenumsatzes auf den Servicebereich.

Das Umsatzwachstum wurde vor allem von den Regionen Westeuropa und Asien getragen. Der Westeuropa-Umsatz hat um 10,4 % auf 310,0 (280,7) Mio € zugelegt, in Asien wurde ein Anstieg von 18,9 % auf 153,2 (128,8) Mio € erreicht. Damit haben diese beiden Regionen zusammen 53,7 Mio € bzw. drei Viertel der gesamten Umsatzsteigerung von 71,8 Mio € beigesteuert.

Der Auftragseingang hat mit einem Plus von 17 % auf 597 (508) Mio € noch etwas stärker zugelegt als der Umsatz. Davon sind 139 Mio € auf das erste Quartal, 168 Mio € auf das zweite und 127 Mio € auf das dritte Quartal entfallen. Im vierten Quartal wurde mit 163 Mio € fast wieder das Niveau des zweiten Quartals erreicht. Damit hat sich der Auftragsbestand zum Jahresende um 31 % auf 215 (164) Mio € erhöht.

Die Ergebniszahlen sind ebenfalls stärker gestiegen als der Umsatz, so dass die Margen weiter verbessert werden konnten. Das EBITDA lag mit 89,0 (75,8) Mio € um 17,4 % über dem Vorjahreswert und auch deutlich über den eingeplanten 83 Mio €, die Marge erreichte 12,9 (12,3) %. Das bereinigte EBIT hat um 15,2 % auf 63,5 (55,1) Mio € zugelegt.

Seit dem 2009 erreichten Tiefpunkt ist der Gesamtumsatz der Biesse Group in sechs von acht Jahren gestiegen, lediglich in den Jahren 2012 und 2013 hatte es leichte Rückgänge gegeben. Seit 2014 konnte der Umsatz vier Mal in Folge verbessert werden; der höchste Anstieg wurde dabei 2016 erreicht. Kumuliert ergibt sich für den Zeitraum 2009 bis 2017 eine Steigerung von 422 Mio €, was einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 12,6 % entspricht. Das EBITDA hat sich ausgehend von dem für 2009 ausgewiesenen Negativwert im gleichen Zeitraum um 97,4 Mio € erhöht.

#### Homag and Biesse enjoy sharp rise in revenues amidst positive market climate

The continued positive climate on international markets for woodworking machinery is now having a significant impact on manufacturers' financials. According to figures published to date, big companies delivered an especially strong growth in order intake and revenues. Double-digit growth rates were even booked in several cases. Homag Group AG - which claims to have a good 30% share of the global market putting it well ahead of the firms in second and third place with a 10% share each – booked a 17.2% rise in order intake. Revenues were 13.1% higher than in 2016. Homag enjoyed an even bigger growth in earnings, which helped to improve margins too. The Italian machinery and plant manufacturer Biesse S.p.A., headquartered in Pesaro, boosted its group-wide order intake by 17% last year. Consolidated revenues leapt 11.6%. Wood, its biggest division by some margin, fared a little worse than the group as a whole with an 8.7% rise in revenues. Like Homag Group, Biesse also posted an even larger improvement in earnings, meaning that its margins were bigger than last year. Both Homag and Biesse beat their forecasts with their 2017 revenues and earnings.



## HE HOMAG

# Design trifft digital. Die neue HOMAG Maschinengeneration.

Wir geben der digitalen Zukunft ein Gesicht. Um Sie erfolgreich bei Ihren Herausforderungen zu begleiten, haben wir unser Maschinendesign für Sie jetzt noch intuitiver, einzigartiger und moderner gestaltet. Verbinden Sie Ihre Maschinen mit dem digitalen Ökosystem **tapio** und profitieren Sie von den vielen Vorteilen cloudbasierter Software!

www.homag.com YOUR SOLUTION

#### **HE HOMAG**



# Immer eine Lösung voraus. Damit Sie Ihre Ziele erreichen, gehen wir neue Wege.

Um Sie auf dem Weg in die digitale Zukunft optimal begleiten zu können, gehen wir dem Markt einen Schritt voraus. Das bedeutet, dass wir Ihnen die passende "Hightech"-Maschine bieten, darüber hinaus aber auch auf Sie zugeschnittene, ganzheitliche Lösungen.

Ob traditioneller Handwerksbetrieb, Losgröße 1 oder industrielle Serienfertigung: Wir sind als Partner an Ihrer Seite und sichern gemeinsam mit Ihnen Ihre Wettbewerbsfähigkeit. Weil wir die Zusammenhänge in den Betrieben von Grund auf kennen, können wir zielgerichtet auf Ihre Bedürfnisse eingehen. Zum Beispiel mit **tapio**-ready Maschinen, maßgeschneiderter Software oder den Leistungen aus unserem globalen Service-Netzwerk.

Gemeinsam mit Ihnen gestalten wir die Trends von morgen und finden für jede Herausforderung genau Ihre Lösung.

Fortschritt beginnt beim Design. Entdecken Sie unsere neue Maschinengeneration!

Greenfield-Projekte für Spanplatten, MDF/HDF und OSB vor allem im Osten

# Zahl der Holzwerkstoffprojekte in Europa und Russland nimmt zu

Nach einer über längere Zeit eher verhaltenen Investitionstätigkeit scheint die Zahl der Holzwerkstoffprojekte in Europa und Russland wieder etwas zuzunehmen. Mehrere Unternehmen planen größere Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen. Darüber hinaus gibt es vor allem im osteuropäischen Raum und in Russland auch wieder einzelne Greenfield-Projekte.

Im OSB-Bereich zeichnen sich nach den in den letzten zwei Jahren abgeschlossenen bzw. noch laufenden Ersatzinvestitionen inzwischen auch weitere Neuinvestitionen ab. Im April 2016 hatte die irische Smartply Europe Ltd., Waterford/Irland, als Ersatz für die bestehende Mehretagenanlage eine kontinuierliche Produktionslinie in Betrieb genommen. Kurz darauf war im Juni 2016 das von der Swiss Krono Group an dem früheren Spanplattenstandort Vásárosnaményi/Ungarn errichtete neue OSB-Werk angelaufen. Die Norbord Europe Ltd., Cowie/Großbritannien, hat in ihrem OSB-Werk im schottischen Morayhill bei Inverness im September 2017 auf der aus Kanada transferierten kontinuierlichen Produktionslinie die erste Platte produziert. Im Gegenzug wurden die beiden Mehretagenanlagen stillgelegt.

Derzeit läuft eine weitere Ersatzinvestition bei der Kronospan Luxembourg S.A., Sanem/Luxemburg. Die Inbetriebnahme der kontinuierlichen Produktionslinie ist für das vierte Quartal 2018 geplant. Damit wird in Mittel- bzw. Westeuropa die letzte taktweise arbeitende Etagenanlage für die OSB-Produktion aus dem Markt genommen. In Kastamonu/Türkei und Egorievsk/Russland betreibt die Kronospan-Gruppe noch zwei Mehretagenpressen für die OSB-

Die kontinuierliche OSB-Linie im Norbord-Werk Inverness war eine der letzten Inbetriebnahmen in Europa. (Foto: Norbord) Produktion, die unter Verwendung von Gebrauchtanlagen erst vor einigen Jahren in Betrieb genommen worden waren. Nach dem Abschluss des Projektes in Sanem will Kronospan im Verlauf des ersten Halbjahrs 2019 die Kapazität der OSB-Werke in Strzelce-Opolskie/Polen, Riga/Lettland und Jihlava/Tschechien durch Pressenverlängerungen weiter ausbauen.

### Neuinvestitionen im OSB-Bereich

Zusätzlich zu den Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen baut die Kronospan-Gruppe ihre OSB-Kapazitäten auch durch Neuinvestitionen aus. Die an dem russischen Standort Ufa/Republik Bashkortostan errichtete OSB-Anlage soll im Verlauf der nächsten Monate in Betrieb genommen werden. Beim Aufbau dieser Anlage hatte Kronospan eine im zweiten Quartal 2016 von der OOO Oris gebraucht erworbene Form- und Pressenlinie mit verschiedenen Neuanlagen kombiniert. In einem nächsten Schritt will das Unternehmen eventuell auch an dem walisischen Standort Chirk in eine OSB-Anlage investieren.

In Russland wird der Sperrholz- und Spanplattenhersteller ZAO Murom, Murom/ Oblast Vladimir, mit einer im ersten Quartal 2018 bei der Siempelkamp Maschinenund Anlagenbau GmbH, Krefeld, bestellten Komplettanlage bis zum Jahr 2020 in die OSB-Produktion einsteigen. Die russische Modern Lumber Technologies LLC (MLT), St. Petersburg, plant mittelfristig den Bau eines neuen Werkes in dem am Ostrand des Urals liegenden Oblast Sverdlovsk. Die zu dem russischen Baukonzern Kompakt gehörende 000 DOK Kalevala, St. Petersburg, will bereits seit längerer Zeit das am Standort Petrozavodsk im April 2013 in Betrieb genommene OSB-Werk mit der Installation eines zweiten Aufbereitungsstrangs ausbauen. Die Konkretisierung lässt aber noch auf sich warten.

Die Swiss Krono Group hatte im Frühjahr 2013 ebenfalls ein OSB-Projekt für Russland angekündigt und im September 2013 dafür den Standort Krasnokamsk/Region Perm ausgewählt. Die Inbetriebnahme war zu diesem Zeitpunkt für Mitte 2015 geplant. Das Projekt wurde in der Folge aber zurückgestellt und seither



nicht wieder aufgegriffen. Stattdessen will die Swiss Krono Group ihre OSB-Kapazitäten in Osteuropa weiter ausbauen. Die aktuellen Planungen sehen die Installation von zwei weiteren OSB-Anlagen bis zum Jahr 2022 vor; konkrete Investitionsentscheidungen sollen noch in diesem Jahr fallen.

#### Spanplatten und MDF: Projekte in Osteuropa

Auch bei Spanplatten und MDF/HDF konzentriert sich der Kapazitätsausbau weiter auf den osteuropäischen Raum. Der

polnische Kastenmöbelhersteller Fabryki Mebli Forte S.A., Ostrów Mazowiecka, hat das am Standort Suwałki errichtete Spanplattenwerk Anfang Februar 2018 in Betrieb genommen. Die Egger-Gruppe will die seit dem Herbst 2017 laufenden Anlageninstallationen für das an dem nordostpolnischen Standort Biskupiec geplante Spanplattenwerk bis zum vierten Quartal abschließen und noch in diesem Jahr die erste Platte produzieren. Die litauische UAB Vakaru Medienos Grupe (VMG), Klaipeda, hat zum Beginn des zweiten Quartals 2018 die Anlagen für ein am Standort Akmene im Norden Li-

tauens geplantes neues Spanplattenwerk bestellt. Die Inbetriebnahme ist im Verlauf des Jahres 2020 geplant.

In West- und Mitteleuropa werden im Spanplattenbereich auch weiterhin vor allem Ersatzinvestitionen abgeschlossen. Dadurch werden bis auf weniger Ausnahmen die letzten verbliebenen Einund Mehretagenanlagen ausgetauscht. Inzwischen werden aber auch schon die ältesten kontinuierlichen Produktionslinien ersetzt. Im DACH-Raum wurden derartige Projekte bislang bei der Rauch Spanplattenwerk GmbH, Markt Bibart, und der Swiss Krono AG, Menznau/ Schweiz, umgesetzt. Die neue Produktionslinie im Rauch-Werk Markt Bibart war im Dezember 2015 angelaufen. Swiss Krono hatte im September 2017 die erste Platte produziert.

Die Kronospan-Gruppe hatte im Verlauf des Jahres 2016 in drei südosteuropäischen Spanplattenwerken Mehretagenanlagen durch kontinuierliche Produktionslinien ersetzt. Im Mai 2016 war am Standort Lapovo/Serbien eine aus dem Werk Burgos/Spanien verlagerte kontinuierliche Presse angelaufen. In Bjelovar/Kroatien und Veliko Tarnovo/ Bulgarien hatte Kronospan dagegen Neuanlagen aufgebaut und im Oktober bzw. November 2016 in Betrieb genommen. Bereits im Februar 2014 war die Mehretagenanlage bei der ungarischen Kronospan-Tochtergesellschaft Falco CC, Szombathely, durch eine kontinuierliche Anlage ersetzt worden.

Im deutschsprachigen Raum hatte zuletzt die Pfleiderer GmbH, Neumarkt, Ende 2013 zwei Mehretagenanlagen stillgelegt und im Gegenzug eine neue kontinuierliche Produktionslinie in Betrieb genommen. Das Joint Venture Sonae Arauco S.A., Madrid, greift derzeit die bereits seit längerer Zeit geplante, dann aber mehrfach zurückgestellte Ersatzinvestition am Standort Beeskow wieder auf. Bislang setzt das Unternehmen dort noch zwei Einetagenanlagen für die Spanplattenproduktion ein. Auf der Iberischen Halbinsel hatte die Grupo Losán, La Coruña/Spanien, bereits Ende 2016 bei Siempelkamp eine Form-/Pressenlinie für die bei der Losán Pina S.A., Fuentes/Cuenca,

#### Anlagenbestellungen aus der Holzwerkstoffindustrie

Firma	Standort	Produkt
UAB Vakaru Medienos Grupe (VMG)	Akmene/Litauen	Spanplatten
ZAO Murom	Murom/Russland	OSB
AGT Agac San. ve. Tic. A.S.	Antalya/Türkei	MDF/HDF
Kronospan LLC	Eastaboga/Alabama	Spanplatten
Egger-Gruppe	Lexington/North Carolina	Spanplatten
Rushil Décor Ltd.	Ahmedabad/Indien	MDF
Green River Panels Thailand Co. Ltd.	Trang/Thailand	MDF
Vanachai Group Public Company Ltd.	Bangkok/Thailand	Spanplatten 1)
Osborne Decoration Material Co. Ltd.	Shandong/China	OSB
Sonae Arauco S.A.	Mangualde/Portugal	MDF
CalPLant I LLC	Willows/Kalifornien	Reisstroh-MDF
Nanning Shuixin Ketien (SciSky)	Wuming/China	Spanplatten
Kronospan-Gruppe	Smorgon/Weißrussland	MDF/HDF
Egger-Gruppe	Biskupiec/Polen	Spanplatten
Altailes-Gruppe	Pavlovsk/Russland	MDF/HDF
Arian Saeed Industrial Group	Iran	MDF
Arian Saeed Industrial Group	Iran	MDF
Wanhua Xinyang Ecoboard Co. Ltd.	China	Strohspanplatten
Taishan Weiliban Woods Co. Ltd.	China	Spanplatten
Tableros Hispanos S.L.U.	Nadela/Spanien	Spanplatten
Panneaux d'Algérie S.à.r.l.	El Tarf/Algerien	MDF
Roseburg Forest Products Inc.	Roseburg/Oregon	LVL
Kronospan Luxembourg S.A.	Sanem/Luxemburg	OSB
Wanhua Xinyang Ecoboard Co. Ltd.	Jingmen/China	Strohspanplatten
Thien Lam Dat JSC	Bac Giang/Vietnam	MDF
S. Kijchai MDF Co. Ltd.	Rayong/Thailand	THDF

1) Projekt wurde inzwischen auf OSB umgestellt

Anmerkung: In der Übersicht sind Bestellungen über komplette Holzwerkstoff-Produktionslinien oder Teilanlagen aufgeführt, die seit Anfang 2017 bei den Anlagenherstellern Siempelkamp und Dieffenbacher eingegangen sind. Aufträge von chinesischen Holzwerkstoffherstellern, bei denen bislang weder die Auftraggeber noch die Anlagendetails genannt, wurden nicht aufgenommen.

Die Zusammenstellung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Quelle: EUWID (nach Angaben von Anlagenherstellern)

geplante Ersatzinvestition bestellt. Die zur peruanischen Grupo Martín, Lima, gehörende Tableros Hispanos S.L.U., Nadela/Provinz Lugo, wird die bestehende Mehretagenanlage durch eine im Oktober 2017 bei der Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, bestellte Anlage ersetzen.

Die MDF/HDF-Kapazitäten werden im laufenden Jahr unter anderem durch die Inbetriebnahme von drei Anlagen in Osteuropa sowie einer Ersatzinvestition in Portugal ausgebaut. Die türkische Yildiz Entegre Agac Sanayi Ve Ticaret A.S., Kocaeli, hat das im rumänischen Pitesti errichtete MDF/HDF- und Laminatbodenwerk Mitte April 2018 in Betrieb genommen. Die Kronospan-Gruppe hat am Standort Smorgon/Weißrussland eine MDF/ HDF-Dünnplattenlinie installiert. In einem nächsten Schritt wird das Unternehmen in der russischen Sonderwirtschaftszone Lyudinovo/Oblast Kaluga ein neues MDF/HDF-Werk errichten. Bei diesem Projekt soll nach bislang unbestätigten Informationen eine kontinuierliche Presse des chinesischen Maschinen- und Anlagenherstellers Dunhua Yalian Machinery Manufacturing Co. Ltd., Jilin, zum Einsatz kommen. Das Joint Venture Sonae Arauco S.A., Madrid, will die Ersatzinvestition in dem portugiesischen Werk Mangualde im Verlauf der nächsten Monate abschließen. Die kontinuierliche Form- und Pressenlinie, mit der die bestehende Mehretagenanlage ersetzt wird, soll bis zum Ende des dritten Quartals anlaufen.

Die zur russischen Altailes-Gruppe gehörenden Pavlovskiy DOK will die Greenfield-Investition an dem sibirischen Standort Pavlovsk noch im Verlauf dieses Jahres abschließen. Mit den in den letzten Monaten konkretisierten Planungen zum Bau einer zweiten Produktionslinie bei der AGT Agac San. ve. Tic. A.S., Antalya, wird es nach einer gut zweijährigen Pause auch wieder eine Neuinvestition in der Türkei geben. Im Verlauf des ersten Quartals hat das Unternehmen die wesentlichen Anlagen bestellt, die Produktion der ersten Platte ist für August 2019 geplant. Zuletzt waren in der Türkei im April 2016 kurz

nacheinander die zwei neuen MDF/HDF-Anlagen der Starwood Orman Ürünleri Sanayi A.S. in Inegöl und der Camsan Entegre Agac Sanayi Ve Ticaret A.S. in Sakarya in Betrieb genommen worden. Kurz zuvor hatte die Egger-Gruppe auf der am Standort Gagarin neuerrichteten MDF/ HDF-Anlage die erste Platte produziert.

#### Neun Bestellungen aus Europa und Russland

Die wieder leicht zunehmende Investitionstätigkeit in der europäischen Holzwerkstoffindustrie schlägt sich inzwischen auch im Auftragseingang der Maschinen- und Anlagenhersteller nieder. Nachdem die Investitionsschwerpunkte in den vorangegangenen Jahren eher in außereuropäischen Regionen lagen, konnten Siempelkamp und Dieffenbacher zuletzt wieder mehr Aufträge in Europa und Russland abschließen. Von den seit Anfang 2017 neu eingegangenen Aufträgen über Teil- oder Komplettanlagen für die Holzwerkstoffproduktion entfallen neun auf diese beiden Regionen.

# steinemann

#### Our promise is crystal clear: brilliant panel quality, highest efficiency, best reliability.

Customers benefit from a consistent service, established procedural knowledge as well as readily available spare parts and consumables. Thanks to this service spectrum we are able to increase quality, security and efficiency for our customers, offering Swiss precision worldwide.

www.steinemann.com



Zuvor angespannte Versorgungssituation hat sich im ersten Quartal leicht verbessert

# Methanolpreise wurden erstmals wieder aus Vorquartal übernommen

Nach einer über längere Zeit anhaltenden Auf- und Abwärtsentwicklung wurden sowohl der europäische Methanol-Kontraktpreis als auch der European Posted Contract Price (EPCP) der kanadischen Methanex Corp., Vancouver/British Columbia, im zweiten Quartal 2018 erstmals wieder auf dem Niveau des Vorquartals fortgeführt.

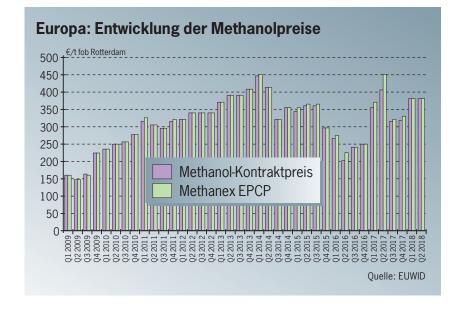
Zuletzt hatte es im dritten Quartal 2015 ein paralleles Rollover der beiden Kontraktpreise gegeben. Der Kontraktpreis war damals sowohl im zweiten als auch im dritten Quartal jeweils auf 359 €/t fob Rotterdam festgelegt worden; Methanex hatte seinen EPCP jeweils mit 365 €/t fob Rotterdam gepostet. Im dritten Quartal 2013 waren der europäische Kontraktpreis und der Methanex-Preis mit ieweils 390 € sogar auf dem gleichen Niveau fortgeführt worden. Mit Ausnahme dieser beiden Quartale ist es in den letzten fünf Jahren dagegen durchgehend zu Preisänderungen gekommen. Dabei haben die Ausschläge im Vergleich zu den vorangegangenen Jahren noch zugenommen. Vom zweiten Quartal 2009 bis zum ersten Quartal 2014 waren die Methanolpreise mit einer kurzzeitigen Unterbrechung im zweiten und dritten Quartal 2011 kontinuierlich gestiegen.

Der europäische Kontraktpreis hatte dann ausgehend von den für das erste Quartal 2014 vereinbarten 445 € in der Folge wieder schrittweise nachgegeben und sich bis zum zweiten Quartal 2016 mit 202 € mehr als halbiert. Der Methanex-Preis hatte im gleichen Zeitraum von 450 € auf 225 € nachgegeben. In den folgenden Quartalen waren beide Preise dann stärker gestiegen als sie zuvor zurückgegangen waren. Der Peak wurde im zweiten Quartal 2017 erreicht. Methanex hat seinen EPCP erneut auf 450 € festgelegt, der Kontraktpreis fiel mit 405 € deutlich niedriger aus. Nach dem Einbruch im dritten Quartal 2017 haben die Preise im vierten Quartal zunächst nur leicht angezogen, bevor sie im ersten Quartal 2018 wieder stärker angehoben wurden. Die Unterschiede zwischen Kontraktpreis und EPCP haben sich dabei zunehmend aufgelöst.

Die im zweiten Quartal eingetretene Stabilisierung der europäischen Methanolpreise spiegelt nach Einschätzung von Methanolherstellern und Verarbeitern die im Vergleich zu den Vormonaten leicht verbesserte Versorgungssituation wieder. Im vierten und zu Beginn des ersten Quartals war es unter dem Einfluss der zwischen den einzelnen Regionen entstandenen Preisunterschiede zu einer Umleitung von Methanollieferungen, insbesondere aus dem Nahen Osten und der GUS-Region in Richtung Asien, gekommen. Der daraus resultierende Rückgang der Importe nach Europa hatte sich in einem deutlichen Abbau der Lagerbestände in Rotterdam niedergeschlagen. Im Verlauf des ersten Quartals hat sich allerdings der Aufwärtstrend der Methanolpreise in Asien und in Nordamerika wieder gedreht. Die chinesischen Importpreise waren nach dem vorangegangenen starken Anstieg bereits im Januar wieder zurückgegangen. Der bis Ende Februar beobachtete Abwärtstrend hat sich im März wieder verlangsamt. Auch die nordamerikanischen Kontraktpreise waren im März nach dem seit Mitte 2017 anhaltenden Anstieg erstmals wieder leicht nach unten korrigiert worden.

#### Spotpreise hatten sich Mitte Januar gedreht

Die europäischen Methanol-Spotpreise waren ausgehend von dem im Oktober 2017 nur wenig veränderten Niveau von 250-255 €/t fob Rotterdam im weiteren Verlauf des vierten Quartals fast kontinuierlich angestiegen. Bis Mitte Dezember hatten sie damit um rund 60 € auf 310-315 € zugelegt. In der zweiten Dezemberhälfte war die Marke von 330 € überschritten worden. Bis Mitte Januar hatten die Spotpreisen noch weiter auf 350-360 € angezogen, dann aber bis zum Monatsende wieder auf 340-350 € nachgegeben. Mit weiteren Korrekturen haben sich die Methanol-Spotpreise im Verlauf des Februars wieder bei 310-320 € eingependelt und sich dann bis zum Ende des Quartals kaum mehr verändert.





#### 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



Formaldebyd-Emissionswerte von TSCA Title VI müssen ab Juni eingebalten werden

# Fristen für neue Formaldehydregelung in den USA werden doch wieder vorgezogen

Die in den USA geplante Neuregelung der Formaldehyd-Emissionen aus Spanplatten, MDF/HDF und Laubsperrholz wird jetzt doch knapp ein halbes Jahr früher in Kraft treten als zuletzt geplant.

Die Environmental Protection Agency (EPA), Washington D.C., hatte mit einer am 25. September 2017 im Federal Register veröffentlichten Final Rule festgelegt, dass die neuen Formaldehyd-Emissionswerte ab dem 12. Dezember 2018 eingehalten werden müssen. Damit war der bei der am 12. Dezember 2016 erfolgten Veröffentlichung der "Formaldehyde Emission Standards for Composite Wood Products" eigentlich für den 12. Dezember 2017 vorgesehene Termin um ein Jahr nach hinten verschoben worden. Die Nichtregierungsorganisationen (NGO) Sierra Club. Oakland/Kalifornien, und A Community Voice-Louisiana (ACV) hatten allerdings am 31. Oktober 2017 beim District Court for the Northern District of California in San Francisco eine Klage gegen die erneute Fristverschiebung eingereicht.

Die Kläger hatten argumentiert, dass die EPA mit der erneuten Verschiebung zum wiederholten Mal gegen den im Juli 2010 vom US-Kongress verabschiedeten "Formaldehyde Emission Standards for Composite Wood Products Act" verstößt, nach dem die neuen Formaldehyd-Emissionswerte eigentlich bereits ab dem 1. Januar 2013 und innerhalb einer 180 Tage-Frist nach Verabschiedung hätten eingeführt werden sollen. In der 17seitigen Klageschrift hatten die Kläger gefordert, die Ende September veröffentlichte Formaldehyde Delay Rule für unzulässig zu erklären.

# District Court hat Klage großteils stattgegeben

Der District Court hat dieser Klage am 13. März in wesentlichen Teilen stattgegeben und einen Teil der von der EPA geplanten Fristen neu festgelegt. Holzwerkstoffe bzw. Halb- und Fertigfabrikate, die in den USA produziert bzw. in die USA importiert werden, müssen damit ab dem 1. Juni 2018 die in dem von der EPA verabschiedeten

Title VI des Toxic Substances Control Act (TSCA) bzw. die in der "Airborne Toxic Control Measure to Reduce Formaldehyde Emissions from Composite Wood Products (ATCM)" Phase 2 des California

#### Hintergrund

Hintergrund: Informationen der EPA zu TSCA Title VI



http://download.euwid-holz.de/181302.html

#### Hintergrund

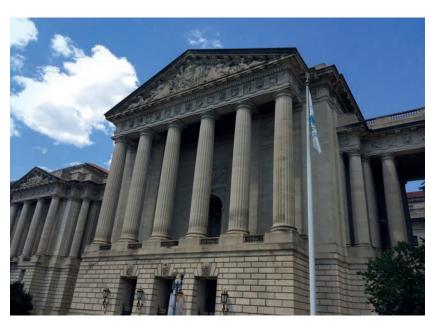
Informationen der Composite Panel Association zu TSCA Title VI



http://download.euwid-holz.de/181303.html

Air Resources Board (CARB), Sacramento/ Kalifornien, festgelegten Emissionswerte einhalten. Die von der EPA für die gesamten USA vorgesehenen Emissionswerte sind deckungsgleich mit den seit Januar 2011 in Kalifornien vorgeschriebenen CARB-Vorgaben der Phase 2. Für Spanplatten wird demnach ein Emissionswert von 0,09 ppm vorgeschrieben. Für MDF wurden 0,11 ppm und für Dünn-MDF 0,13 ppm festgelegt. Laubsperrholz unterliegt mit 0,05 ppm den schärfsten Vorgaben. Die Einhaltung der Vorgaben muss durch einen von der CARB akkreditierten und von der EPA anerkannten Third Party Certifier (TPC) bestätigt werden.

In einer Übergangsphase bis zum 22. März 2019 können Holzwerkstoffe bzw. daraus hergestellte Produkte, die die Emissionsvorgaben der in Kalifornien vorgeschriebenen CARB ATCM Phase 2 einhalten, entweder nach CARB ATCM Phase 2 oder nach TSCA Title VI gekennzeichnet werden. Nach dem 22. März ist eine Zertifizierung und Kennzeichnung nach TSCA Title VI verbindlich vorgeschrieben, die Produktion bzw. der Import von Holzwerkstoffen nach CARB ATCM Phase 2 sind ab diesem Zeitpunkt nicht mehr möglich.



Die neue Formaldebyd-Regelung der EPA soll jetzt Anfang Juni in Kraft treten.

(Foto: EUWID)

Alle anderen Fristen wurden von dem District Court nicht verändert; sie gelten damit wie in der am 25. September von der EPA verabschiedeten Final Rule festgelegt. Die Übergangsfrist für die bei CARB akkreditierten TPC läuft damit bis zum 22. März 2019. Zum gleichen Zeitpunkt soll das Zertifizierungssystem für importierte Holzwerkstoffe in Kraft treten. Die Sonderregelungen für furnierbeschichtete Holzwerkstoffe werden ab dem 22. März 2024 gelten. Beschichtete Holzwerkstoffe, die unter Verwendung von Harnstoff-Formaldehydharzen (UF-Harzen) hergestellt wurden, müssen ab diesem Zeitpunkt die Emissionsvorgaben für Laubsperrholz einhalten.

#### Behörden und Verbände geben Kommentare ab

Sowohl die EPA als auch der nordamerikanische Holzwerkstoffverband Composite Panel Association (CPA), Leesburg/ Virginia, haben auf ihren Internetseiten die neuen Fristen für die Neuregelung der Formaldehyd-Emissionen und den bisherigen zeitlichen Ablauf überblicksartig dargestellt. Die EPA-Seite verweist dabei auch auf das nach entsprechenden Entscheidungen des aus Senat und Repräsentantenhaus bestehenden US-Kongresses verabschiedete Gesetz für die Einführung des Formaldehyde Standards for Composite Wood Products Act. Die Darstellung der CPA enthält zudem eine Zusammenstellung der neuen Anforderungen, Links zu den zugrundeliegenden gesetzlichen Regelungen sowie eine Auflistung der wesentlichen Entwicklungen seit Dezember 2016.

Am 23. März hat auch CARB auf seiner Internetseite zusätzliche Informationen zu der in den USA geplanten Neuregelung der Formaldehyd-Emissionen veröffentlicht. Das Update gibt einen Überblick über den zeitlichen Ablauf und geht auf die Zusammenhänge zwischen ATCM und TSCA Title VI ein. Die Behörde hat zudem klargestellt, dass die CARB-Regelungen in Kalifornien weiterhin gültig bleiben. Aufgrund der künftig in Kalifornien und in den USA deckungsgleichen Emissionswerte wird CARB Holzwerkstoffe bzw. daraus hergestellte Produkte als "CARB compliant" akzeptieren, wenn sie die Vorgaben von

TSCA Title VI erfüllen und entsprechend gekennzeichnet sind. Dem CARB-Update sind auch Links zu der am 12. Dezember 2016 von der EPA veröffentlichten "Formaldehyde Emission Standards for Composite Wood Products" sowie zu der durch die Entscheidung des District Court erfolgten Änderung der Compliance Dates enthalten.

In einem separaten Dokument hat CARB zudem die wesentlichen Eckdaten der ATCM von CARB und der Formaldehyde Emission Standards for Composite Wood Products der EPA einander gegenübergestellt. In einer achtseitigen Tabelle werden dabei insgesamt 18 Punkte miteinander verglichen. Bei Unterschieden wurde jeweils herausgearbeitet, welche der beiden Regelungen die strengeren Vorgaben enthält.

#### Kanada will ähnliche Regelung einführen

Die kanadische Regierung will voraussichtlich bis zum Herbst 2018 einen konkreten Entwurf für die geplante Neuregelung der Formaldehydemissionen aus Holzwerkstoffen veröffentlichen. Diesen Zeitplan hat das kanadische Gesundheitsministerium ("Health Canada") im Zuge eines am 6. September 2017 durchgeführten MultiStakeholder Workshops bekannt gegeben.

Das Gesetzgebungsverfahren geht auf einen Anfang Dezember 2016 im ka-

#### Hintergrund

Informationen der CARB zu TSCA Title VI



http://download.euwid-holz.de/181401.htm

#### Hintergrund

Konsultation zu geplanter Neuregelung in Kanada



http://download.euwid-holz.de/173802.html

nadischen Parlament gestellten Antrag zurück. Health Canada hatte daraufhin am 18. März eine Neuregelung der Formaldehydemissionen aus Holzwerkstoffen angekündigt. In der über 60 Tage bis zum 17. Mai laufenden Anhörungsphase waren insgesamt sechs Kommentare abgegeben worden, darunter zwei von Industrieverbänden. Diese Kommentare hatten jeweils die geplante Neuregelung unterstützt und dabei eine Anpassung an die CARB 2-Vorgaben bzw. TSCA Title VI gefordert. Zu einem vergleichbaren Ergebnis war eine am 4. Mai 2017 im kanadischen Parlament durchgeführte Abstimmung gekommen. Das geplante Gesetzgebungsverfahren soll sich damit an dem im Verlauf des Jahres 2016 von der Canadian Standards Association (CSA) in Zusammenarbeit mit Health Canada erstellten freiwilligen Standard CAN/ CSA-0160-16 "Formaldehyde emissions standard for composite wood products" orientieren, der aus den CARB-Regelungen abgeleitet wurde.

# Deadlines for new US formaldebyde rules brought forward after all

New US rules governing formaldehyde emissions from particleboard, MDF/HDF and hardwood plywood will now take effect almost six months earlier than last planned after all. With a final rule published in the Federal Register on 25 September 2017, the Environmental Protection Agency (EPA) had stipulated that the new formaldehyde emission values must be adhered to from 12 December 2018. This meant that the original deadline of 12 December 2017 had been pushed back by a year. However, the non-governmental organisations (NGOs) Sierra Club and A Community Voice-Louisiana (ACV) had filed a suit to stop this renewed delay with the District Court for the Northern District of California in San Francisco on 31 October. The District Court in large part sided with the plaintiffs on 13 March and reset some of the EPA deadlines. Wood-based panels and semi-finished and finished products made in the US or imported into the US must hence comply with the emission values contained in Title VI of the Toxic Substances Control Act (TSCA) with effect from 1 June 2018.

Rohspanplattenangebot wurde in den letzten Monaten durch mehrere Faktoren limitiert

# Versorgungsprobleme auf den Märkten für Rohspanplatten haben zugenommen

Die Versorgungssituation bei Rohspanplatten, die nach der von November 2017 bis Mitte Januar 2018 eingetretenen Entspannung ab Anfang Februar wieder schwieriger geworden war, ist nach Aussagen von zahlreichen Verarbeitern im Verlauf des März zu einem größeren Problem geworden.

Verschiedene Unternehmen haben Schwierigkeiten, ihren Bedarf in den passenden Qualitäten und Formaten zu decken. Verschärfend wirkt sich aus. dass einzelne Spanplattenhersteller in den letzten Wochen bestehende Lieferzusagen nicht voll eingehalten haben. In der Folge ist es auch schon zu Auswirkungen auf die Produktion gekommen. In einem ersten Schritt mussten Verarbeiter ihre Produktionsprogramme an die Verfügbarkeit der eingesetzten Qualitäten und Formate anpassen. Die daraus resultierenden Produktionsumstellungen haben zum Teil zu Leistungseinbußen geführt. Über den Einsatz anderer Formate kann es auch zu einem größeren Verschnitt kommen. In einzelnen Fällen soll es auch kurzzeitige Produktionsabstellungen gegeben haben. Mit diesen Produktionseinschränkungen hat sich auch die Lieferperformance der betroffenen Unternehmen verschlechtert. Nach Aussagen aus der Möbelindustrie schlägt sich die Verschlechterung der Rohspanplattenversorgung bei Zuschnittunternehmen und Möbelteilherstellern unter anderem in einer Verlängerung der Lieferzeiten nieder. Die angespannte Versorgungssituation bei Rohspanplatten wirkt sich aber auch direkt auf die Produktion von Möbeln und Bauelementen aus.

## Kurzfristige Entspannung ist eher unwahrscheinlich

Die Engpässe in der Rohspanplattenversorgung werden nach Einschätzung von Herstellern und Verarbeitern mindestens bis Mitte Mai anhalten, verschiedene Unternehmen rechnen erst im Verlauf des Sommers mit einer Entspannung. Als Begründung wird unter anderem angeführt, dass sich die Versorgungssituation bereits über die Osterfeiertage kaum verbessert hat. Die Lagerbestände der Hersteller und Verarbeiter sind weiterhin auf einem relativ niedrigen Niveau. Die produzierten Mengen sind größtenteils in

Kontrakten gebunden und fließen damit direkt ab. Freie Mengen gibt es praktisch nicht am Markt. Zahlreiche Rohspanplattenabnehmer haben vor diesem Hintergrund ihre Einkaufsstrategie angepasst und versuchen, ihren Bedarf über längerfristige oder zusätzliche Käufe abzusichern. Dadurch ist die seit mehreren Monaten ohnehin relativ hohe Nachfrage noch weiter angestiegen. Dieser Nachfrageanstieg könnte dazu führen, dass auch die im Mai anstehenden kurzen Wochen kaum einen Effekt auf die Versorgungssituation haben werden.

Die Versorgungsprobleme sind nicht auf den DACH-Raum begrenzt, sondern treten in teilweise noch schärferer Form auch in verschiedenen ausländischen Märkten auf. Größere Schwierigkeiten gibt es seit längerer Zeit in Großbritannien. Dort ist es bereits im Verlauf des vergangenen Jahres zu ungeplanten technischen Abstellungen gekommen, die zum Teil noch immer nachwirken. In der Folge sind auch die britischen Spanplattenimporte angestiegen. In Polen hat sich die Versorgungssituation ebenfalls deutlich verschlechtert. Polnische Möbelhersteller haben in den letzten Monaten bei Lieferanten im DACH-Raum größere Mengen angefragt, um die unter anderem durch geringere Importe aus Weißrussland und der Ukraine entstandenen Versorgungslücken zu schließen.

Dieser Importrückgang ist vor allem auf die über die Wintermonate in verschiedenen osteuropäischen Ländern entstandenen Holzversorgungsprobleme zurückzuführen. Die aus ungünstigen Witterungsbedingungen resultierenden Holzversorgungsprobleme sind neben Weißrussland und der Ukraine in stärkerem Maße auch im Baltikum und in Rumänien aufgetreten. Der dadurch bedingte Rückgang der Spanplattenproduktion in den betroffenen Ländern hat nach Einschätzungen aus der Spanplattenindustrie auch

# Supply problems on raw particleboard markets have intensified

A number of converters have said that sourcing raw particleboard has become a serious problem during March. It had become challenging starting in early February after easing between November 2017 and the middle of January 2018. Several companies are having a hard time procuring the grades and sizes that they need. The situation is being compounded by a few particleboard producers not having fully met their delivery commitments. The first impacts on production have ensued. Converters first had to modify their product ranges to reflect the availability of the grades and sizes they use. Some companies have delivered weaker performances as a result of production shifts. Greater wastage might also happen because other sizes are being used. A few brief stoppages have also taken place, sources said. These production curtailments have also led to a worsening delivery performance by affected companies. Sources in the furniture industry note that more strained raw particleboard supply is leading to longer lead times at custom-cutting and furniture part producers.

Seit Anfang Februar hat sich die Versorgungssituation bei Robspanplatten erneut verschlechtert; zum Teil ist es schon zu Engpässen gekommen. (Foto: EUWID)

zu Mengenverschiebungen zwischen den einzelnen Märkten geführt.

Neben der weiter steigenden Nachfrage und den Mengenverschiebungen zwischen einzelnen Märkten tragen aus Sicht der Spanplattenindustrie und der Verarbeiter weitere Faktoren zu den Versorgungsproblemen auf den Rohspanplattenmärkten bei. Mehrere bislang noch stärker auf die Lieferung von Rohspanplatten ausgerichtete Hersteller hatten bereits in den letzten Jahren angekündigt, ihre Produktion in Richtung beschichteter Platten verschieben zu wollen. Diese Strategie scheint in den letzten Monaten zunehmend zu greifen.

# Abstellung und Neustart von Spanplattenanlagen

Das Rohspanplattenangebot wird zudem durch Umbau- und Wartungsstillstände limitiert. Zahl und Umfang dieser Stillstände hat in den letzten Monaten eher noch zugenommen. Größere Auswirkungen haben vor allem die in der Kronospan-Gruppe laufenden Modernisierungsprojekte. Das Werk Mielec/Polen war bereits im zweiten Halbjahr 2017 für längere Zeit aus der Produktion genommen worden. Im ersten Quartal stand das unter Falco CC firmierende Werk in Szombathely/ Ungarn; für das zweite Quartal wurde ein längerer Stillstand in dem polnischen Werk Szczecinek eingeplant. Nach unbestätigten Informationen soll Kronospan den ursprünglich für April vorgesehenen Stillstand, der sich über drei bis vier Wochen hinziehen soll, auf Mai oder Juni verschoben haben. Zuvor hatten die von dort belieferten Abnehmer auf eine solche Verschiebung gedrängt.

Mitte April hat die Sonae Arauco Deutschland GmbH, Meppen, das Spanplattenwerk am Standort Nettgau für eine Woche aus der Produktion genommen. Einzelne Spanplattenhersteller hatten in den letzten Wochen mit kleineren technischen Problemen zu kämpfen. In den



Monaten Mai und Juni haben mehrere andere Hersteller bereits seit längerer Zeit Revisionsstillstände eingeplant, die ebenfalls zu einer Reduzierung des Angebots führen werden.

Im Gegenzug ist im Februar das Spanplattenwerk Suwałki der Fabryki Mebli Forte S.A., Ostrów Mazowiecka, angelaufen; bereits im März konnte die Produktion auf den Dreischichtbetrieb umgestellt werden. Derzeit wird das Sonae Arauco-Spanplattenwerk im portugiesischen Oliveira do Hospital nach einem mehrmonatigen Stillstand wieder in Betrieb genommen. Die türkische Kastamonu Entegre Agac San. ve Tic. A.S., Istanbul, will mit dem auch weiterhin für das zweite Quartal geplanten Produktionsbeginn in dem im März 2017 übernommenen Spanlattenwerk Pomposa di Codigoro direkt in den italienschen Markt einsteigen. Die eigentlich ebenfalls für das zweite Quartal vorgesehene Wiederinbetriebnahme des Anfang Dezember 2017 von der türkischen Yildiz Entegre Agac Sanayi Ve Ticaret A.S., Koaceli, übernommenen slowenischen Spanplattenherstellers Lesna Tip Otiski Vrh d.d., Sentianz pri Drawograd, wird sich dagegen aufgrund von Verzögerungen in den Genehmigungsverfahren nicht einhalten lassen. Bis zum Jahresende soll dann das neue Spanplattenwerk der Egger-Gruppe im polnischen Biskupiec laufen.

Nach Aussage verschiedener Spanplattenhersteller führt zudem die seit einigen Monaten in der mitteleuropäischen Küchenmöbelindustrie laufende Umstellung auf Spanplatten mit geringeren Formaldehydemissionen zu Leistungseinbußen in der Produktion. Inzwischen haben sich fast alle größeren Küchenmöbelhersteller dazu entschlossen, ihren Holzwerkstoffeinsatz auf die in Kalifornien geltenden Grenzwerte des California Air Resources Board (CARB), Sacramento/Kalifornien, bzw. auf die von der Environmental Protection Agency (EPA), Washington D.C., mit Wirkung zum 1. Juni in den gesamten USA geplanten Vorgaben des Toxic Substance Control Act (TSCA) Title VI umzustellen. Einzelne Unternehmen hatten diese Umstellung bereits im Verlauf des vergangenen Jahres weitgehend abgeschlossen. In den meisten Fällen läuft sie schwerpunktmäßig im ersten und zweiten Quartal. Inwieweit diese Umstellung tatsächlich zu Leistungseinbußen auf den Spanplattenanlagen führt, ist allerdings umstritten. Nach Aussagen von Harzlieferanten können diese Leistungseinbußen durch eine Anpassung der Harzsysteme oder den zusätzlichen Einsatz von PMDI in der Mittelschicht weitgehend ausgeglichen werden. Diese Maßnahmen führen laut Spanplattenherstellern allerdings zu Mehrkosten, die durch die geforderten Aufschläge für CARB 2- bzw. EPA-Platten ausgeglichen werden sollen.

Anstieg der Umsatz- und Ergebniszahlen hat sich bei mehreren Unternehmen verstärkt

# Holzwerkstoffhersteller profitieren von positiver Mengen- und Preisentwicklung

Die europäischen Holzwerkstoffhersteller haben im Jahresverlauf 2017 sowohl bei Spanplatten und MDF/HDF als auch bei OSB einen deutlichen Aufwärtstrend verzeichnet.

Die Nachfrage hat in allen drei Produktgruppen fast kontinuierlich anzogen. Auf der Angebotsseite kam es dagegen zumindest zeitweise zu Produktionseinschränkungen; darüber hinaus haben die Mengenverschiebungen zwischen den einzelnen Märkten zugenommen. Diese Lieferungen haben dann dazu beigetragen, dass die zunächst vor allem in einzelnen Ländern aufgetretenen Versorgungsprobleme größere Kreise gezogen haben.

In der Spanplattenindustrie hat diese Entwicklung vor allem im Verlauf des dritten Quartals 2017 und dann nach einer kurzzeitigen Beruhigung über den Jahreswechsel wieder ab Mitte Februar zu einem deutlichen Anstieg des Auftragseingangs, zu einem Abbau der Lagerbestände in den Werken und damit auch zu länger werdenden Lieferzeiten geführt. Rohspanplatten waren bereits im vergangenen Jahr zeitweise knapp. Seit Februar kommt es erneut zu Versorgungsengpässen. Bei beschichteten Platten waren die Lieferzeiten im Verlauf des Herbstes in der Spitze auf über acht Wochen gestiegen und hatten sich zum Jahresende hin wieder normalisiert. Die Verknappung auf den Rohspanplattenmärkten hat dann im März und April indirekt auch Auswirkungen auf das Geschäft mit beschichteten Platten gezeigt; was sich auch in wieder länger werdenden Lieferzeiten niedergeschlagen hat.

#### Verkaufspreise ziehen in allen Bereichen an

In den Verhandlungen für Lieferungen im zweiten Quartal konnten die Spanplattenhersteller die wieder schwieriger

gewordene Versorgungssituation für weitere Preisanhebungen nutzen, die insbesondere bei Rohspanplatten noch über die in den vorangegangenen Quartalen in unterschiedlicher Höhe durchgesetzten Aufschläge hinausgegangen sind. Die Preise für E1-Standardplatten in mittleren Stärken hatten sich zuletzt im dritten Quartal 2016 leicht rückläufig entwickelt. Ausgehend von dem damals erreichten Niveau von rund 120 €/m³ haben sie seither im Schnitt um 25 €/m³ bzw. rund 20 % angezogen. Bei beschichteten Spanplatten fallen die Preisänderungen weniger stark aus; die größten Veränderungen gibt es bei den vor allem an die Küchenmöbelindustrie gelieferten und dort im Korpusbereich eingesetzten weiß beschichteten Platten in 16 mm Stärke. Bei diesem Sortiment haben sich die Durchschnittspreise von 2,95-3,10 €/m<sup>2</sup> im dritten Quartal 2016 auf 3,30-3,40 €/m<sup>2</sup> in den im März bzw. April neu vereinbarten Quartalsabschlüssen erhöht.

Die mitteleuropäischen MDF/HDF-Märkte sind nach einer über längere Zeit anhaltenden Stagnation, während der es kaum Mengen- und Preisänderungen gab, ab dem zweiten Quartal 2017 ebenfalls stärker in Bewegung geraten. Vor allem bei HDF zum Einsatz in der Laminatbodenproduktion und bei Dünnplatten hat sich die Verfügbarkeit schrittweise verschlechtert. Verschiedene Verarbeiter mussten in den letzten Quartalsverhandlungen jeweils Preisanhebungen akzeptieren, um ihre Versorgung abzusichern. Ähnlich wie bei Rohspanplatten gibt es auch bei HDF derzeit kaum freie Mengen auf dem Markt, so dass auch eine Umschichtung von Auftragspaketen praktisch nicht möglich ist. Über solche Umschichtungen hatten die Abnehmer bis ins erste Quartal 2017 immer wieder die von MDF/HDF-Herstellern geforderten Preisanhebungen umgehen können. In den letzten Quartalen haben

die Hersteller ihre Forderungen dagegen zumeist durchgesetzt. Während die Preisänderungen bei den verschiedenen MDF-Sortimenten bislang in kleineren Schritten erfolgt sind, hat es bei HDF auch größere Sprünge gegeben. Nachdem die Preise für HDF-Standardplatten in 6,8 mm Stärke im Jahresverlauf 2016 leicht nachgegeben und sich dann bei durchschnittlich 240-250 €/m³ eingependelt hatten, sind sie über die seit dem zweiten Quartal 2017 durchgesetzten Preisanhebungen inzwischen auf über 270 € gestiegen. Das Ausgangsniveau wird damit um rund 25 €/m³ bzw. gut 10 % überschritten.

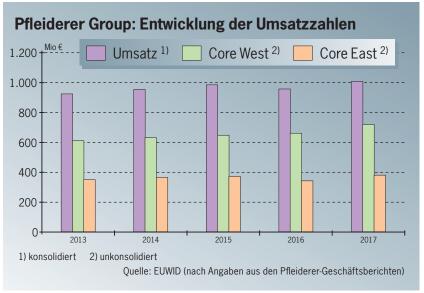
Die OSB-Preise waren zuletzt über den Jahreswechsel 2016/2017 unter Druck geraten. Als Reaktion auf das im vierten Ouartal 2016 entstandene temporäre Überangebot hatten mehrere Hersteller ihre Preise schrittweise zurückgenommen. Der daraus resultierende Rückgang der Durchschnittspreise um 10-20 €/m<sup>3</sup> konnte mit den ab dem zweiten Quartal 2017 durchgesetzten Preisanhebungen bereits bis zum Sommer wieder ausgeglichen werden. Der Aufwärtstrend der OSB-Preise hat sich in den folgenden Monaten noch verstärkt. Gestützt auf die über das Angebot hinausgehende Nachfrage und die dadurch steigenden Lieferzeiten konnten die Hersteller bereits über die Sommermonate mehrere Preisanhebungen durchsetzen. Ein mehrwöchiger brandbedingter Produktionsstillstand in dem tschechischen Werk Jihlava der Kronospan-Gruppe hatte die ohnehin schon bestehenden Versorgungsprobleme ab September noch zusätzlich verschärft. Dadurch war es vor allem im Baumarktgeschäft zu größeren Lieferengpässen gekommen, die sich erst im Verlauf des Oktobers wieder aufgelöst haben. Der in dieser Zeit entstandene Auftragsstau konnte auch in den folgenden Monaten nicht in vollem Umfang abgebaut werden, so dass die OSB-Hersteller ohne Probleme über den Winter gekommen sind. Die Nachfrage ist aufgrund der insgesamt eher günstigen Witterungsbedingungen ohne grö-Bere Unterbrechungen durchgelaufen, so dass die Auftragsbestände bereits im Februar wieder gestiegen sind. In der Folge haben die OSB-Hersteller im bisherigen Jahresverlauf weitere Preisanhebungen durchgesetzt. Im Mai bzw. Juni soll der nächste Schritt folgen. Die Preise für scharfkantige OSB/3 sollen damit auch in der Breite über 285 €/m³ gebracht werden. Über den Jahreswechsel 2016/2017 waren diese Preise kurzzeitig sogar unter 200 € abgesackt. Mit der im März 2017 erreichten Stabilisierung und den in der Folge durchgesetzten Anhebungen sind sie seither wieder um rund 80 €/m³ bzw. 40 % gestiegen.

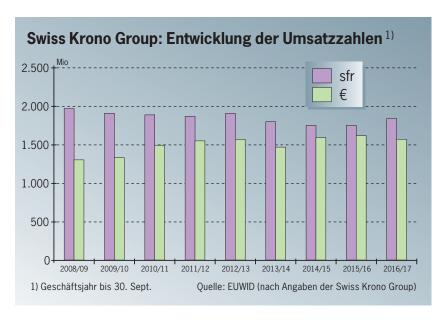
#### Robstoffkosten sind ebenfalls gestiegen

Auf der Ergebnisseite hatten die Holzwerkstoffhersteller im vergangenen Jahr mit teilweise erheblichen Kostensteigerungen zu kämpfen. In der ersten Jahreshälfte waren vor allem die Leimharz- und PMDI-Preise ein Problem. Der Preisanstieg bei Harnstoff-Formaldehydharzen war vor allem von den für die ersten beiden Quartale vereinbarten Anhebungen beim Methanol-Kontraktpreis und der im Januar 2017 von der BASF SE, Ludwigshafen, erklärten Force Majeure getrieben worden. Mit der auch über einen längeren Zeitraum leicht rückläufigen Entwicklung der Harnstoffpreise und der deutlichen Korrektur des Methanol-Kontraktpreises im dritten Quartal hatten die Harzpreise dann im Sommer wieder nachgegeben, bevor sie zum Jahresende erneut angezogen haben.

Bei den in der OSB-Produktion sowie bei speziellen Spanplatten- und MDF/HDF-Qualitäten eingesetzten PMDI-Leimen hat es im Jahresverlauf noch stärkere Kostensteigerungen gegeben. Diese Entwicklung hatte bereits im dritten Quartal 2016 eingesetzt. Durch kurz aufeinanderfolgende Produktionsausfälle bei mehreren PMDI-Herstellern war es damals zu Versorgungsengpässen gekommen, die sich auch in den folgenden Monaten nicht aufgelöst haben. In







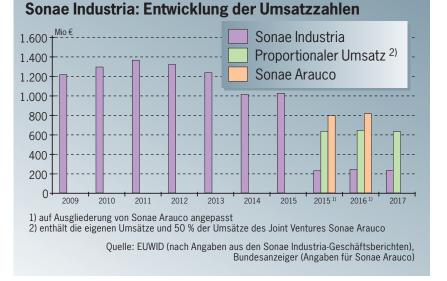
der Folge waren die PMDI-Preise immer stärker gestiegen. Diese Situation hatte sich bis in den Herbst 2017 fortgesetzt. Erst im vierten Quartal 2017 war es zu einer Entspannung gekommen, die sich zunächst allerdings kaum auf die PMDI-Preise ausgewirkt hatte. Ab dem ersten Quartal haben die Preise wieder nachgegeben, sie liegen aber noch immer deutlich über dem Ausgangsniveau vom Sommer 2016.

Der Aufwärtstrend der Rohmelamin-Kontraktpreise hat im Verlauf des letzten Jahres auch die Preise für Melamin-Imprägnierharze nach oben gezogen. Im Gegensatz zu anderen Vorprodukten der Harzherstellung hat es auf den Melaminmärkten aufgrund der bereits seit längerer Zeit schwierigen Versorgungssituation, die auf immer auftretende geplante und ungeplante Produktionsabstellungen sowie die stabil hohe Nachfrage zurückzuführen ist, bislang noch keine Entspannung gegeben. Im ersten Quartal 2018 wurden damit die Kontraktpreise zum inzwischen fünften Mal in Folge angehoben.

Auch bei Dekorpapieren ist es im ersten und zweiten Quartal 2018 zu weiteren Preissteigerungen gekommen. Die Dekorpapierhersteller hatten die ab Anfang 2016 eingetretenen Kostensteigerungen im Titandioxideinkauf zunächst nicht weitergeben können, da sie durch

die bis ins vierte Quartal 2016 noch rückläufigen Zellstoffpreise zumindest teilweise ausgeglichen wurden. Mit der zum Jahresbeginn 2017 eingetretenen Trendwende bei den Zellstoffpreisen wurden die Dekorpapierhersteller bei den zwei wesentlichen Rohstoffen mit Kostensteigerungen konfrontiert. Die daraufhin bereits für das erste Quartal 2017 geforderten Preisanhebungen konnten von den Abnehmern zunächst noch größtenteils abgewehrt werden. Ab dem zweiten Quartal 2017 haben die Dekorpapierhersteller ihre Preise dann aber quartalsweise angehoben.

Die Holz- und Energiekosten haben sich im Verlauf des vergangenen Jahres dagegen nur wenig verändert. MDF/ HDF- und OSB-Hersteller mussten durch die im vierten Quartal 2017 und im ersten Quartal 2018 durch ungünstige Witterungsbedingungen entstandenen Probleme in der Bereitstellung von Industriewaldholz allerdings ihre Einkaufsradien erweitern, was sich in entsprechend höheren Logistikkosten niedergeschlagen hat. Im Gegenzug konnten Spanplattenhersteller durch weitere Umschichtungen zwischen den einzelnen Holzsortimenten, insbesondere in Richtung Recyclingholz, die Kosten für den Holzeinkauf zurückführen.





#### Unterschiedlich hohe Umsatzsteigerungen

Die in allen drei Produktgruppen seit dem Frühjahr 2017 durchgesetzten Preisanhebungen haben in Verbindung mit den weiter steigenden Absatzmengen auf die Umsatzentwicklung der Holzwerkstoffhersteller durchgeschlagen. In den bislang von verschiedenen Holzwerkstoffherstellern für das Geschäftsjahr 2017 veröffentlichten Zahlen zeigt sich in den meisten Fällen ein Aufwärtstrend; die Zuwachsraten fallen dabei stärker aus als in den Voriahren. Die zwischen den einzelnen Unternehmen bestehenden Unterschiede lassen sich unter anderem auf Schwerpunktsetzungen im Angebotsprogramm und in den bearbeiteten Märkten, die damit in Zusammenhang stehenden Wechselkurseinflüsse, den Anteil von höher veredelten Produkten am Absatz bzw. Umsatz, im Jahresverlauf aufgetretene Sonderfaktoren sowie auf Beginn und Ende der jeweiligen Geschäftsjahre zurückführen.

Das Geschäftsjahre der Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, der Swiss Krono Group und der M. Kaindl KG. Wals/Österreich, weichen so zum Beispiel vom Kalenderjahr ab. Alle drei Unternehmen sind zudem relativ stark auf veredelte Produkte fokussiert. Die Egger-Gruppe hat in dem bis zum 30. April laufenden Geschäftsjahr 2016/2017 ihren konsolidierten Umsatz um 1,7 % auf 2,385 (2015/2016: 2,346) Mrd € gesteigert. Damit hatte sich das Wachstum gegenüber den Vorjahren etwas verlangsamt. Die im Jahresverlauf 2017 erreichten Mengen- und Preissteigerungen haben sich dann allerdings bereits in dem nächsten Halbjahresabschluss niedergeschlagen. Für den Zeitraum Mai bis Oktober konnte Egger ein Umsatzplus von 11,1 % auf 1,324 (Mai-Okt. 2016: 1,192) Mrd € ausweisen. Der Geschäftsbereich "Decorative Products" hat sich dabei jeweils etwas besser entwickelt als die beiden anderen Bereiche "Retail Products" und "Building Products".

Die Swiss Krono Group hatte in den letzten drei Jahren mit zunehmenden Wechselkurseinflüssen zu kämpfen. Die vor allem in den Jahren 2014 bis 2016 eingetretenen Kursgewinne des Schweizer Franken gegenüber dem Euro haben die Umsatzentwicklung gebremst. Der in Franken angegebene Gruppenumsatz hat sich damit in den bis Ende September laufenden Geschäftsjahren 2013/2014, 2014/2015 und 2015/2016 jeweils rückläufig entwickelt. In Euro konnten in den Jahren 2014/2015 und 2015/2016 dagegen wieder Zuwächse erreicht werden. Im letzten Geschäftsjahr hat sich der Trend gedreht. In Franken wurde ein Plus von 4,2 % auf 1,830 (2015/2016: 1,757) Mrd sfr erreicht, wogegen der Euro-Umsatz mit 1,560 (1,612) Mrd € um 3,2 % unter dem Vorjahreswert geblieben ist. Die M. Kaindl KG hatte zuletzt Umsatzzahlen für das ebenfalls bis zum 30. September laufende Geschäftsjahr 2015/2016 veröffentlicht. Mit einem Plus von 8,1 % auf 468 (2014/2015: 433) Mio € war ein noch stärkeres Umsatzwachstum als in den vorangegangenen Jahren erreicht worden.

Die Pfleiderer Group S.A., Breslau/Polen, hat in dem mit dem Kalenderjahr übereinstimmenden Geschäftsjahr 2017 ihren Konzernumsatz mit 1.006 Mrd (2016: 960,4 Mio) € erstmals wieder über die 1 Mrd €-Marke gebracht. Der Vorjahreswert, der die Umsatzbeiträge der zum 19. Januar 2016 in den Gesamtkonzern integrierten Pfleiderer GmbH, Neumarkt, auf Pro forma-Basis für das Gesamtjahr enthält, wurde damit um 4,8 % übertroffen. Vom konsolidierten Gesamtumsatz wurden 704,7 Mio € im Bereich "Core West" und 301,7 Mio € von "Core East" erwirtschaftet. Der Bereich Core West hat dabei im Vorjahresvergleich deutlich höhere Lieferungen aus den polnischen Werken bezogen. Bei Berücksichtigung dieser konzerninternen Lieferungen ist der unkonsolidierte Umsatz von Core West um 9,0 % auf 718,1 (659,1) Mio € gestiegen. Der Bereich Core East hat sich mit einem Plus von 12,1 % auf 380,2 (339,1) Mio € noch besser entwickelt.

Die Umsatzentwicklung der Sonae Industria SGPS S.A., Maia/Portugal, wurde in den letzten Jahren relativ stark durch die durchgeführten Restrukturierungsmaßnahmen und die in mehreren Schritten abgeschlossenen Desinvestitionen beeinflusst. Erst nach der zum 1. Juni 2016 erfolgten Gründung des Joint Ventures Sonae Arauco S.A., Madrid, und der damit verbundenen Ausgliederung der Holzwerkstoffaktivitäten in Europa und Südafrika ist es zu einer Stabilisierung gekommen. Sowohl bei Sonae Industria als auch bei Sonae Arauco haben sich die Umsatzzahlen seit dem auf Pro forma-Basis angegebenen Geschäftsjahr 2015 nur wenig verändert. Im vergangenen Jahr musste Sonae Industria sowohl bei den verbliebenen Holzwerkstoffaktivitäten in Nordamerika als auch im Schichtstoff-/ Elementegeschäft leichte Absatzeinbußen verkraften; zudem gab es ungünstige Wechselkurseinflüsse.

Die auch weiterhin vorrangig auf der Iberischen Halbinsel vertretene Financiera Madereira S.A. (Finsa), Santiago de Compostela/Spanien, hat nach dem Einbruch im Jahr 2009 eine über mehrere Jahre wechselhafte Umsatzentwicklung verzeichnet. Seit dem Jahr 2013 ziehen die Umsatzzahlen wieder leicht an. Dieser Aufwärtstrend hat sich im vergangenen Jahr mit einer Steigerung von 10,1 % auf 870 (2016: 790) Mio € noch verstärkt.

#### Kostensteigerungen werden weitergegeben

Der Anstieg der Rohstoffkosten hat im ersten Halbjahr 2017 bei verschiedenen Holzwerkstoffherstellern noch zu einer Verschlechterung der Margen geführt. Mit den im Jahresverlauf durchgesetzten Preisanhebungen konnten die Kostensteigerungen dann schrittweise ausgeglichen werden. Im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2017 hat sich die Situation bei den Rohstoffen wieder leicht entspannt, während sich der Aufwärtstrend bei den Verkaufspreisen eher noch verstärkt hat. Dadurch kommt es bei den Holzwerkstoffherstellern in Verbindung mit den fortlaufenden Bemühungen um Produktivitätssteigerungen und Kostensenkungsmaßnahmen in zunehmendem Umfang zu positiven Ergebniseffekten.

Nach der rückläufigen Entwicklung im Vorjahr konnte so zum Beispiel die Egger-Gruppe ihr EBITDA im Geschäftsjahr 2016/2017 um 4,0 % auf 363,7 (2015/2016: 349,6) Mio € erhöhen, was einer Marge von 15,3 (14,9) % entspricht. Die erste Hälfte des laufenden Geschäftsjahrs 2017/2018 konnte bereits mit einer EBITDA-Steigerung um 17,4 % auf 222,5 (Mai-Okt. 2016: 189,6) Mio € abgeschlossen werden. Die EBITDA-Marge hat sich damit von 15,9 % auf 16,8 % erhöht.

Die Pfleiderer Group konnte im Geschäftsjahr 2017 trotz der als unbefriedigend bezeichneten Ergebnisentwicklung im ersten Halbjahr ihr EBITDA auf Konzernebene um 9,3 % auf 120,0 (2016 109,8) Mio € steigern, womit sich eine Marge von 11,9 (11,4) % ergibt. Bei Sonae Industria lag das EBITDA im Gesamtjahr 2017 mit 39,3 (38,3) Mio € knapp über dem Vorjahreswert; das um Sondereffekte bereinigte EBITDA hat dagegen leicht auf 38,1 (38,4) Mio € nachgegeben. Aufgrund des etwas stärker ausgefallenen Umsatzrückgangs konnte die Marge dennoch auf 16,5 (15,9) % verbessert werden.

Neue Werke von Forte und Egger/Mehrere Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen

## Polnische Spanplattenkapazitäten werden bis 2019 deutlich steigen

Die in Polen sowie in angrenzenden Regionen geplanten Neu-, Ersatzund Erweiterungsinvestitionen werden bis 2019 zu einem deutlichen Anstieg der Spanplattenkapazitäten führen.

Der polnische Kastenmöbelhersteller Fabryki Mebli Forte S.A., Ostrów Mazowiecka, hat Anfang Februar 2018 in dem am Standort Suwałki errichteten und auf eine Jahreskapazität von rund 500.000 m³ ausgelegten Spanplattenwerk die Produktion aufgenommen. Mitte März ist der Übergang auf den Dreischichtbetrieb erfolgt, nach Abschluss der vereinbarten Leistungstests wurde die Anlage am 21. März abgenommen.

Forte hatte die Planungen zum Aufbau eines eigenen Spanplattenwerkes im Herbst 2015 bekannt gegeben. Im Verlauf des ersten Quartals 2016 war die endgültige Standortentscheidung gefallen. Im Mai 2016 hatte Forte die Anlagenaufträge vergeben. Die Montage der Produktionsanlagen war im Mai 2017 und damit zwei Monate später

als ursprünglich geplant angelaufen; Hintergrund waren Verzögerungen im Genehmigungsverfahren. Diese Verzögerungen wurden im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2017 aber wieder aufgeholt, so dass die Anlageninstallationen bis Dezember weitgehend abgeschlossen werden konnten.

Das Frontend wurde von der italienischen Imal-Pal s.r.l., San Damaso, geliefert. Von der Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH, Krefeld, kam die auf eine Kapazität von 1.500 m<sup>3</sup>/Tag bzw. knapp 500.000 m<sup>3</sup>/Jahr ausgelegte Form- und Pressenlinie sowie die gesamte Endfertigung mit Diagonalsäge, Kühl- und Abstapelstation, automatisiertem Lager und Schleiflinie. Die Energieanlage mit einer Leistung von 49,9 MW und der Trommeltrockner mit einer Leistung von 42.4 t atro/Std. waren an die Siempelkamp-Tochtergesellschaft Büttner Energie- und Trocknungstechnik GmbH, Krefeld, vergeben worden.

Mit dem Hochfahren der Anlagen in Suwalki will Forte die bislang über langfristige Lieferverträge abgesicherte Rohspanplattenversorgung der bestehenden vier Möbelwerke in Ostrów Mazowiecka, Hajnówka, Suwalki und Bialystok schrittweise auf das eigene Spanplattenwerk umstellen. In Suwalki wird derzeit ein weiteres Möbelwerk errichtet, das nach der aktuellen Planung im ersten Quartal 2019 in Betrieb gehen soll.

#### Neues Egger-Werk soll bis zum Jahresende anlaufen

Die Egger-Gruppe hat im Herbst 2017 mit den Anlageninstallationen für das an dem nordostpolnischen Standort Biskupiec geplante Spanplattenwerk begonnen. In einem ersten Schritt wird das Unternehmen eine Rohspanplattenlinie, die mit einer kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 2.80 x 38.4 m und einer vorgeschalteten Vorwärmung zunächst auf eine Jahreskapazität von rund 650.000 m<sup>3</sup> kommen soll, zwei Beschichtungspressen sowie eine 55 MW-Energieanlage installieren. Die erste Kurztaktpresse soll bereits im Verlauf des dritten Quartals anlaufen; die Inbetriebnahme der Rohspanplattenanlage und der zweiten Kurztaktpresse ist für Ende 2018 geplant. In nachfolgenden Investitionsschritten sollen die Beschichtungskapazitäten weiter ausgebaut werden; darüber hinaus will Egger in eine Imprägnierung und in weitere Veredelungsanlagen investieren.

Egger hatte die grundsätzlichen Planungen zum Aufbau eines weiteren Produktionsstandorts in Osteuropa Mitte 2015 bekannt gegeben. Im Verlauf des Jahres 2016 hatten sich diese Planun-



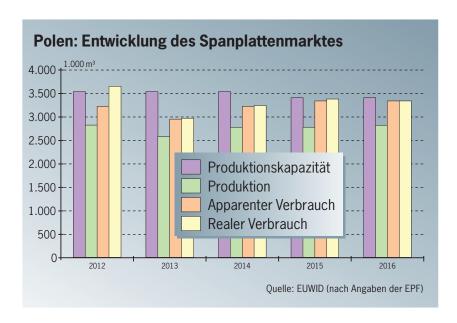
Forte hat Anfang Februar das am Standort Suwałki neuerrichtete Spanplattenwerk in Betrieb genommen; seit März läuft die Anlage im Dreischichtbetrieb. (Foto: Siempelkamp)

gen auf Polen konkretisiert. Das Unternehmen hatte dort zunächst mehrere Standorte im Nordosten Polens geprüft, von denen im Herbst 2016 der in der Sonderwirtschaftszone Warminsko-Mazurskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej (WMSSE) liegende Standort Biskupiec ausgewählt worden war. Bis Mitte Februar 2017 hatte Egger die Umweltverträglichkeitsprüfung für das über die Horizont Project Development Sp.zo.o. laufende Projekt abgeschlossen. In der Folge konnte mit der Vorbereitung des rund 85 ha großen Werksgeländes begonnen werden. Die ursprünglich bereits im zweiten Quartal erwartete Erteilung der Baugenehmigung hatte sich aufgrund von Einsprüchen dann allerdings bis zum 31. August hingezogen. In einem nächsten Schritt musste Egger noch das für die Inbetriebnahme des Werkes erforderliche Genehmigungsverfahren nach der EU-Richtlinie Integrated Pollution Prevention and Control (IPPC) abschließen.

Die wesentlichen Anlagenaufträge waren bereits Anfang 2017 vergeben und nach Erhalt der Genehmigungen aktiviert worden. Trockner und Energieanlage wurden von Büttner geliefert; Form- und Pressenstraße sowie die Endfertigung kamen von Siempelkamp. Als Lieferant der Kurztaktpressen wurde die Wemhöner Surface Technologies GmbH & Co. KG, Herford, ausgewählt. Ab Anfang September 2017 wurden die Fundamente für die Produktionshallen und die wesentlichen Produktionsanlagen betoniert. Im Oktober wurde mit der Montage des Trockners. der Energieanlage und weiterer Frontend-Komponenten begonnen. Der Aufbau der Form- und Pressenlinie ist Anfang Januar angelaufen.

#### Kapazitätsausbau an bestebenden Standorten

Die Kronospan-Gruppe hatte im Frühjahr 2016 den Bau eines neuen Spanplattenund MDF-Werks in dem an Nordostpolen angrenzenden russischen Oblast Kaliningrad angekündigt. Die damalige Planung war von einer Jahreskapazität von rund 300.000 m³ MDF und rund 400.000 m³ Spanplatten ausgegangen. Der Baubeginn war eigentlich bereits im Jahr 2017





geplant, ist bislang aber noch nicht erfolgt. Kronospan hat im Verlauf des vergangenen Jahres zudem ein Grundstück im Nordosten Polens erworben, das ebenfalls für den Bau eines Spanplattenwerkes genutzt werden könnte. Welche Planungen dort verfolgt werden, ist aber noch nicht bekannt geworden. Mit den im Herbst 2017 in Mielec durchgeführten und den im Frühjahr 2018 in Szczecinek geplanten Investitionen erweitert Kronospan zudem die Kapazitäten der zwei bestehenden polnischen Spanplattenwerke.

Das Joint Venture Sonae Arauco S.A., Madrid, will in absehbarer Zeit die zwei Spanplatten-Einetagenanlagen an dem nahe der deutsch-polnischen Grenze liegenden und unter BHW Beeskow Holzwerkstoffe GmbH firmierenden Werk Beeskow durch eine kontinuierliche Produktionslinie ersetzen. Im Mai 2017 hatte Sonae Arauco angekündigt, die in der Gruppe noch laufenden Ein- und Mehretagenanlagen an den drei Standorten Mangualde/Portugal, im südafrikanischen Panbult/Mpumalanga und in Beeskow modernisieren zu wollen. Wenig später hatte das Unternehmen die Form- und Pressenlinie für das MDF-Werk Mangualde bei Siempelkamp bestellt. In der Folge wurden die in vorangegangenen Jahren mehrmals relativ weit vorangetriebenen, dann aber doch wieder zurückgestellten Planungen für die Ersatzinvestition in Beeskow wieder neu aufgenommen. Bislang können die beiden Einetagenanlagen laut einer aktuellen Kapazitätsübersicht von Sonae Arauco rund 324.000 m³/Jahr produzieren.

Das Werk Beeskow gehörte bis Juli 2006 zur Hornitex-Werke Gebr. Künnemeyer GmbH & Co. KG, Horn-Bad Meinberg, und war dann von der inzwischen in Sonae Arauco aufgegangenen Glunz AG, Meppen, übernommen worden. Beide Unternehmen hatten das rund 60 km südöstlich von Berlin liegende Werk unter anderem auch für die Belieferung des naheliegenden polnischen Marktes genutzt. Das Kronospan-Werk Szczecinek liegt ungefähr auf halber Strecke zwischen Stettin und Danzig, Mielec befindet sich im Südosten Polen. Die Neubauprojekte von Forte und Egger wurden bzw. werden im Nordosten Polens umgesetzt. Die Entfernung zwischen diesen beiden Standorten beträgt rund 150 km. Etwas südlich der Verbindungslinie zwischen den beiden neuen Werken befindet sich das Werk Grajewo der Pfleiderer Group S.A., Breslau, in dem unter anderem Spanplatten und Dünn-MDF produziert werden. Gut 100 km südlich von Grajewo hat die Ikea Industry Group Ende 2011 ein neues MDF/HDF-Dünnplattenwerk in Betrieb genommen.

#### Kapazitäten werden um über ein Drittel steigen

Allein mit den beiden Neuinvestitionen von Forte und Egger werden sich die Rohspanplattenkapazitäten in Polen um über 1,1 Mio m³ erhöhen. Zum Kapazitätseffekt der Erweiterungsinvestitionen von Kronospan und der geplanten Ersatzinvestition in Beeskow liegen bislang keine Informationen vor. Bis zur Inbetriebnahme des Forte-Werkes gab es in Polen fünf Spanplattenwerke, die laut den Jahresberichten der European Panel Federation (EPF), Brüssel, auf eine in den letzten Jahren kaum veränderte Gesamtkapazität von rund 3,4 Mio m³ kommen. Die zwei Werke Szczecinek und Mielec gehören zur Kronospan-Gruppe, die Pfleiderer-Gruppe ist mit den Werken Grajewo und Wieruszów in Polen vertreten. Die Swiss Krono S.p.zo.o. betreibt am Standort Zary unter anderem eine Spanplattenlinie. Der Dünnspanplattenhersteller Baltic Board S.A. im nordwestpolnischen Nowogard ist dagegen im Verlauf des Jahres 2014 für unbestimmte Zeit aus der Produktion ausgestiegen.

Die polnische Spanplattenproduktion hat sich laut den von der EPF veröffentlichten Zahlen in den letzten Jahren nur wenig verändert. Der Bedarfsanstieg, der sich vor allem aus den durch das immer stärker werdende Exportgeschäft resultierenden Produktionssteigerungen in der polnischen Möbelindustrie ergibt, wurde damit vorrangig über die schrittweise zunehmenden Spanplattenimporte abgedeckt. Die polnischen Spanplattenexporte sind über die letzten Jahre dagegen relativ konstant geblieben. Damit hat sich laut den EPF-Zahlen für das Jahr 2016 ein Verbrauch von 3,357 Mio m3 ergeben. Polen war dabei nach Deutschland (5,924 Mio m³) und Italien (3,414 Mio m³) der drittgrößte Spanplattenmarkt in der EPF-Region, Auf den nächsten Plätzen folgten Großbritannien (2,648 Mio m³) und Frankreich (2,534 Mio m<sup>3</sup>). Auch bezogen auf die Produktion kam Polen mit einem Anteil von 9 % an der EPF-Gesamtproduktion auf den dritten Platz. Deutschland lag mit 5,500 Mio m<sup>3</sup> bzw. einem Anteil von 18 % an der Spitze, danach kam Frankreich mit 3,627 Mio m<sup>3</sup> bzw. 12 %. Auf Polen folgten Italien (2,569 Mio m³), Österreich (2,300 Mio m³), Großbritannien (1,949 Mio m³), Rumänien (1,900 Mio m³) und Spanien (1,806 Mio m<sup>3</sup>).

Bei den Spanplattenimporten lag Polen im Jahr 2016 nach Deutschland (2,195 Mio m³) und Italien (1,155 Mio m³) mit 926.000 m³ ebenfalls auf Platz drei, gefolgt von Großbritannien mit 760.000 m³. Als Spanplattenexporteur spielte Polen dagegen nur eine untergeordnete Rolle. Die größten Exportnationen waren im Jahr 2016 laut der EPF-Statistik Österreich (1,830 Mio m³), Deutschland (1,771 Mio m³) und Frankreich (1,602 Mio m³). Danach kamen mit größerem Abstand Belgien (765.000 m³), Tschechien (710.000 m³), Spanien (570.000 m³) und Rumänien (485.000 m³).

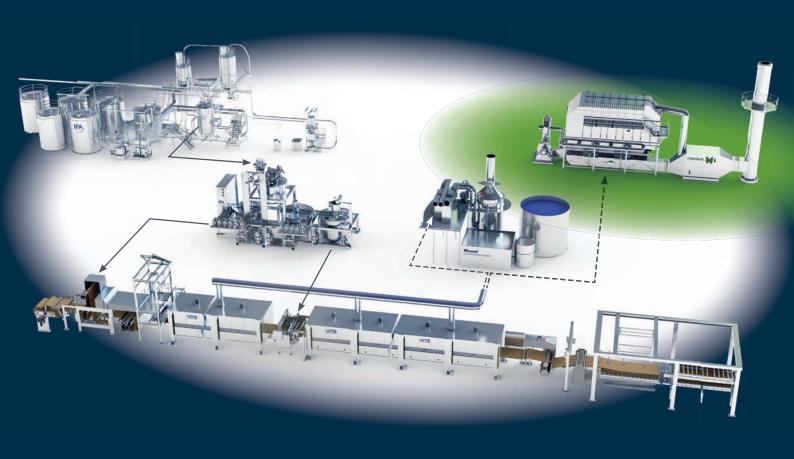
Nach Schätzungen der EPF gingen im Jahr 2016 rund 63 % des polnischen Spanplattenabsatzes über den Handel, 36 % wurden an die Industrie und 1 % in den DIY-Bereich geliefert. Damit hatte das Handelsgeschäft wie in anderen osteuropäischen Ländern ein Übergewicht, während in der EPF insgesamt das Industriegeschäft auf 56 %, der Handel auf 38 % und der DIY-Bereich auf 8 % kam.

#### Polish particleboard capacity set to soar by 2019

Projects investing in new, replacement and upgrading particleboard mills in Poland and neighbouring regions will result in a significant increase in capacity by 2019. The Polish furniture producer Forte started running a particleboard mill with a designed annual capacity of about 500,000 m<sup>3</sup> in Suwałki at the start of February 2018. The transition to three-shift operations took place in mid-March. The technology was handed over on 21 March after the completion of agreed performance tests. The Egger group started work to install technology at a particleboard mill planned in Biskupiec in north-eastern Poland during autumn 2017. The company will install a raw particleboard line, which will have an initial annual capacity of about 650,000 m<sup>3</sup>, two laminating presses and a 55MW power plant, in the first phase. The first short-cycle press is set to start operating during the third quarter; the start-up of the raw particleboard line and second short-cycle press is slated for the end of 2018. Laminating capacity is to be raised in subsequent investment phases; Egger also intends to invest in treating technology and other downstream refining systems. The Kronospan group had announced plans to build a new particleboard and MDF mill in the Russian oblast of Kaliningrad, which neighbours north-east Poland, in spring 2016. Construction was actually supposed to begin in 2017, but this has yet to happen. Kronospan is also boosting the capacity of its two existing Polish particleboard mills with investments carried out in Mielec in autumn 2017 and in Szczecinek in spring 2018.

# Growing Green

Welcome Airprotech to Deurotech Group



See us at XYLEXPO, Hall 4, Booth B68 and IFAT, Hall A4, Booth 301

#### Vits Technology

Market leader in impregnation: 75 % of the worldwide production of decorative laminates is manufactured on VITS-impregnation lines.

#### IFA Technology

Automated weighing, mixing, dosing and conveying of liquids and solids.
Leading in the preparation and production of resin.

#### Wessel-Umwelttechnik

Turn-key plants for biological and chemical exhaust air purification and energy recovery systems.

#### Airprotech

Turn-key plants for polluted exhaust gas through thermal oxidation, catalytic oxidation and rotor-concentration.





**Wessel**Environmental Technologies



Pläne zur Wiederinbetriebnahme von Spanplattenwerken in Italien und Slowenien

## Kastamonu und Yildiz Entegre setzen weitere Investitionen im Ausland um

Die über längere Zeit starke Investitionstätigkeit in der Türkei hat sich in den letzten zwei Jahren zunehmend verlangsamt.

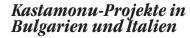
Die letzten größeren Projekte im Holzwerkstoffbereich waren die von Starwood Orman Ürünleri Sanayi A.S., Inegöl, und Camsan Entegre Agac Sanayi Ve Ticaret A.S., Sakarya, errichteten MDF/HDF-Anlagen, die jeweils im April 2016 angelaufen waren. Ebenfalls im Verlauf des Jahres 2016 hat die Kronospan-Gruppe bei ihrer Mehrheitsbeteiligung SFC Entegre Orman Urunleri Sanayi ve Ticaret A.S., Kastamonu, eine zweite MDF/HDF-Linie aufgebaut. Dabei wurden vor allem gebrauchte Anlagen eingesetzt, die Kronospan Mitte 2014 von der MDF Hallein GmbH & Co. KG, Hallein/ Österreich, erworben hatte. Seither haben die türkischen Holzwerkstoffhersteller in erster Linie in Weiterverarbeitungsanlagen investiert. Beispiele sind der Einstieg von Starwood in die Laminatbodenproduktion oder der Aufbau einer zweiten Hochglanz-Lackieranlage bei der zur Hayat-Holding gehörenden Kastamonu Entegre Agac San. ve Tic. A.S., Istanbul.

Inzwischen gibt es mit dem von der AGT Agac San. ve. Tic. A.S., Antalya, geplanten Bau einer zweiten MDF/HDF-Linie auch wieder ein Holzwerkstoffprojekt. Die bereits seit längerer Zeit bestehenden Planungen wurden in den letzten Monaten schrittweise konkretisiert; im Verlauf des ersten Quartals 2018 wurden die ersten Anlagen bestellt. Die Inbetriebnahme ist für August 2019 geplant. Parallel zu der Rohplatteninvestition will AGT auch eine weitere Kurztaktpresse und eine zusätzliche Profilierungslinie für die nachgelagerte Laminatbodenfertigung aufbauen.

Aufgrund der im Verlauf der letzten Jahre sowohl bei Spanplatten als auch bei MDF/HDF aufgebauten hohen Produktionskapazitäten wird es nach Einschätzungen aus der Holzwerkstoffbranche und dem Anlagenbau vorerst aber wohl keine weiteren Holzwerkstoffprojekte in der Türkei geben. Insbesondere die größeren Unternehmen prüfen stattdessen den Aufbau von Produktionskapazitäten im Ausland. Kastamonu hat im März 2017 im Zuge einer Versteigerung die

Produktionsanlagen des südwestfranzösischen Spanplattenherstellers Darbo S.A.S., Linxe, erworben. Fast zeitgleich wurden über einen Asset Deal die Spanplattenwerke der italienischen Gruppo Trombini in Pomposa di Codigoro und Frossasco übernommen. Die Darbo-Anlagen sollen für die Modernisierung des unter Kastamonu Bulgaria A.D. firmierenden Standorts Gorno Sahrane/ Bulgarien eingesetzt werden. Mit der im zweiten Quartal 2018 geplanten Wiederinbetriebnahme des Trombini-Werks in Pomposa di Codigoro will Kastamonu dagegen direkt in den italienischen Markt einsteigen.

Die zur Yildizlar Yatirim Holding A.S. gehörende Yildiz Entegre Agac Sanayi Ve Ticaret A.S., Koaceli, hatte im Verlauf des Jahres 2015 die Investitionsentscheidungen für den Bau von zwei MDF/HDF-Werken in Pitesti/Rumänien und Vladimir/Russland getroffen und wenig später auch die Anlagen bestellt. Das Russland-Projekt musste aufgrund der Wirtschaftssanktionen allerdings zurückgestellt werden. Der Bau des rumänischen Werkes lief dagegen planmäßig; die Inbetriebnahme ist Mitte April erfolgt. Anfang Dezember 2017 hat Yildiz Entegre zudem die Assets des slowenischen Spanplattenherstellers Lesna Tip Otiski Vrh d.d., Sentianz pri Drawograd, übernommen.



Kastamonu hat die Darbo-Produktionsanlagen im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2017 demontiert und in der Folge mit der Verlagerung an den bulgarischen



Nach dem Aufbau des russischen Werkes Alabuga will sich Kastamonu jetzt auch in Italien und Bulgarien stärker engagieren. (Foto: Kastamonu)



Bei der Modernisierung des Lesna Tip-Spanplattenwerks in den Jahren 2006/2007 war unter anderem ein ClassiFormer eingebaut worden. (Foto: Metso Panelboard)

Standort Gorno Sahrane begonnen. Zuvor hatte das Unternehmen die Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, mit dem Abbau, der Modernisierung und dem Wiederaufbau der Form- und Pressenlinie beauftragt. Im Zuge der Anlagenmodernisierung wird unter anderem eine komplett neue Steuerung eingebaut. Die Wiederinbetriebnahme in Gorno Sahrane ist für Anfang 2019 vorgesehen.

Die aus der im Jahr 2000 abgeschlossenen Übernahme der Gabrovnitsa A.D. hervorgegangene Kastamonu Bulgaria produziert bislang auf einer 1986 von der Schenck Panel Production Systems GmbH, Darmstadt, und Dieffenbacher gelieferten Flexoplan-Mehretagenanlage. Diese Anlage, die mit einer Sechsetagenpresse im Format 1.830 x 3.660 mm inzwischen auf eine Produktionskapazität von rund 670 m<sup>3</sup>/Tag bzw. 220.000 m<sup>3</sup>/ Jahr kommt, soll durch die kontinuierliche Produktionslinie aus dem Darbo-Werk ersetzt werden. Darbo hatte die Dieffenbacher-Anlage 1996 in Betrieb genommen; im Jahr 2000 war die Presse verlängert worden. Mit dem Pressenformat 7 ft x 42.4 m war damit zuletzt eine Produktionskapazität von 1.750 m<sup>3</sup>/Tag bzw. knapp 580.000 m<sup>3</sup>/Jahr erreicht worden. Zu den von Kastamonu erworbenen Darbo-Assets gehören zudem eine Dieffenbacher-Kurztaktpresse sowie eine erst im Jahr 2008 in Betrieb

genommene Energieanlage (71,8 MW) von der Vyncke Energietechniek N.V., Harelbeke/Belgien. Die Ersatzinvestition in Gorno Sahrane soll bis Anfang 2019 abgeschlossen werden.

Die Wiederinbetriebnahme des Trombini-Spanplattenwerkes Pomposa di Codigoro hat Kastamonu bereits im vergangenen Jahr auf das zweite Quartal 2018 terminiert. Bis dahin will das Unternehmen in dem Werk, das mit einer im Jahr 2002 von der Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH, Krefeld, gelieferten kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 7 ft x 43,7 m auf eine Jahreskapazität von rund 480.000 m³ kommt, einen neuen Nasselektrofilter, einen Imprägnierkanal, eine Kurztaktpresse und eine Harzproduktion installieren. Die von der Wemhöner Surface Technologies GmbH & Co. KG, Herford, gelieferte Kurztaktpresse war ursprünglich für das rumänische Kastamonu-Werk Reghin eingeplant. Kurz vor der Auslieferung hat das Unternehmen allerdings entschieden, diese Anlage in Pomposa di Codigoro einzusetzen. Für das frühere Annovati-Werk in Frossasco, das mit einer kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 7 ft x 33 m rund 320.000 m<sup>3</sup>/Jahr produzieren kann, gibt es laut Kastamonu derzeit keine konkreten Planungen.

Im Juli 2017 hat Kastamonu von der Swiss Krono Group zudem zwei Kurztaktpressen

aus dem bereits im Jahr 2013 stillgelegten Depalor-Werk Phalsbourg/Frankreich erworben. Die beiden Anlagen, die mit einem Format von 2.200 x 5.800 mm jeweils von Siempelkamp geliefert und in den Jahren 1995 bzw. 2001 in Betrieb genommen worden waren, wurden ab August demontiert und sollen an bestehende Kastamonu-Standorte verlagert werden. Eine Kurztaktpresse wird in dem unter Kastamonu Romania A.D. firmierenden rumänischen Spanplattenwerk Reghin installiert, die zweite Anlage soll für die Erweiterung der Beschichtungskapazitäten in Pomposa di Codigoro eingesetzt werden. Die Inbetriebnahme der neueren Kurztaktpresse in Reghin ist für Juli 2018 geplant, die für Pomposa di Codigoro vorgesehene Anlage soll bis Ende 2019 anlaufen.

#### Weitere Standorte in Rumänien und Russland

Das ursprünglich unter S.C. Prolemn S.A. firmierende Werk im rumänischen Reghin gehört seit 1998 zu Kastamonu. In den Jahren 2011 und 2012 hatte das Unternehmen den zuvor vor allem auf die Doorskin- und Sperrholzproduktion ausgerichteten Standort um eine Spanplattenlinie erweitert. Bei diesem Projekt hatte Kastamonu eine gebrauchte kontinuierliche Form- und Pressenlinie aus dem im März 2007 übernommenen Spanplattenwerk der Tever Agac San. Tic. A.S. in Cayirova/Gebze eingesetzt. Über eine Pressenverlängerung auf 39,2 m war im Zuge der Verlagerung die Kapazität der Anlage auf 1.600 m<sup>3</sup>/Tag bzw. rund 480.000 m<sup>3</sup>/Jahr gesteigert worden. Parallel zum Bau der neuen Spanplattenlinie hatte Kastamonu in Reghin zwei Wemhöner-Kurztaktpressen sowie einen Imprägnierkanal der Vits Technology GmbH, Langenfeld, installiert. Eine Kurztaktpresse wurde neu geliefert; die zweite wurde wie die Spanplattenlinie aus Gebze nach Reghin verlagert.

Im Mai 2014 hatte Kastamonu zudem ein MDF/HDF-Werk an dem russischen Standort Alabuga/Republik Tatarstan in Betrieb genommen und im April 2016 mit einer zweiten Produktionslinie erweitert. Dabei hatte das Unternehmen eine im Januar 2015 von der Ikea Industry Group erworbene, gebrauchte Produktionslinie eingesetzt, die von dem Vorbesitzer Pfleiderer AG, Neumarkt, ursprünglich für den Standort Novgorod/Russland bestellt, dann aber nicht aufgebaut worden war. Parallel zum Bau der zweiten MDF/HDF-Linie waren auch die Weiterverarbeitungskapazitäten an dem Standort ausgebaut worden. Diese Projekte konnten noch abgeschlossen werden, obwohl sich die Rahmenbedingungen für Investitionsprojekte von türkischen Holzwerkstoffherstellern an russischen Standorten mit den Ende November 2015 von Russland verhängten Wirtschaftssanktionen gegen die Türkei deutlich verschlechtert hatten.

Die Planungen zum Aufbau eines zweiten Produktionsstandorts in Russland hat Kastamonu allerdings im Jahresverlauf 2016 aufgegeben. Das Unternehmen hatte Mitte Oktober 2014 eine Grundsatzvereinbarung für den Bau eines Spanplattenwerkes in der Sonderwirtschaftszone Lyudinovo/Oblast Kaluga unterzeichnet und am 28. Mai 2015 den Grundstein für das neue Werk gelegt. Mit konkreten Baumaßnahmen auf dem rund 70 ha

großen Grundstück sollte allerdings erst im Verlauf des Jahres 2016 begonnen werden. Die Inbetriebnahme des auf eine Jahreskapazität von rund 900.000 m³ ausgelegten Spanplattenwerkes war nach der damaligen Planung bis Ende 2018 vorgesehen. Nach dem Rückzug von Kastamonu wird die Kronospan-Gruppe in der Sonderwirtschaftszone Lyudinovo einen Holzwerkstoffstandort errichten.

#### Yildiz Entegre Adria hat Lesna Tip übernommen

Der Verkauf der Lesna Tip-Assets an Yildiz Entegre erfolgte im Zuge eines von den Gläubigerbanken initiierten Bieterverfahrens. Yildiz Entegre hatte Mitte November 2017 den Zuschlag bekommen; der daraus resultierende Kaufvertrag wurde am 29. November unterzeichnet. Anfang Dezember hatte das Bezirksgericht von Slovenj Gradec/Slowenien, das Ende März 2016 das Konkursverfahren über Lesna Tip eingeleitet hatte, der Transaktion zugestimmt. Mit der Bezahlung des Kaufpreises wurden die Lesna Tip-Assets auf die Mitte September gegründete Yildiz Entegre Adria d.o.o., Ljubljana, übertragen.

Yildiz Entegre war ursprünglich in erster Linie am Erwerb der Lesna Tip-Produktionsanlagen interessiert, um diese bei Neu- oder Erweiterungsinvestitionen an anderen Standorten einzusetzen. Im Verlauf der Verhandlungen hat sich das Unternehmen allerdings für eine Wiederinbetriebnahme am bestehenden Standort entschieden. Die Produktion sollte nach der ersten Planung im Verlauf des ersten Quartals 2018 anlaufen. Dieser Termin konnte aufgrund von Verzögerungen im Genehmigungsverfahren allerdings nicht gehalten werden.

Nach früheren Informationen können auf der in den Jahren 2006 und 2007 von Lesna Tip modernisierten Anlage rund 1.000 m<sup>3</sup>/Tag bzw. 330.000 m<sup>3</sup>/Jahr produziert werden. Die damals von Metso Panelboard, Helsinki, installierte kontinuierliche Presse in den Abmessungen 7 ft x 32,5 m, verlängerbar auf 38,5 m, würde eigentlich eine deutlich höhere Kapazität zulassen. Holzplatz, Spanaufbereitung und Trocknung wurden allerdings noch nicht an die Pressenkapazität angepasst. Yildiz Entegre will mittelfristig auch die in diesen Bereichen noch bestehenden Engpässe beseitigen. Neben der Installation eines neuen Hackers und zusätzlicher Messerringzerspaner ist auch der Aufbau eines zweiten Trockners angedacht. Mit diesen Maßnahmen soll die Kapazität der Anlage nach bislang unbestätigten Informationen aus dem Umfeld von Yildiz Entegre mittelfristig auf rund 1.700 m<sup>3</sup>/Tag bzw. rund 550.000 m<sup>3</sup>/Jahr gebracht werden.

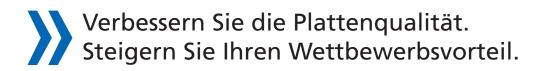
Die Übernahme von Lesna Tip und die geplante Wiederinbetriebnahme der Spanplattenproduktion ist für Yildiz Entegre nach dem Bau des MDF/HDF- und Laminatbodenwerks im rumänischen Pitesti das zweite Großprojekt im Ausland. In Pitesti hat das Unternehmen eine Siempelkamp-Produktionslinie mit einer ContiRoll in den Abmessungen 8 ft x 55 m installiert. Für die Weiterverarbeitung der in dem Werk produzierten MDF/HDF wurden im ersten Investitionsschritt zwei Wemhöner-Kurztaktpressen, zwei Vits-Imprägnierkanäle und eine von der Homag GmbH, Schopfloch, gelieferte Laminatbodenanlage aufgebaut. Eine der beiden Kurztaktpressen und die Profilierungslinie hatte Yildiz Entegre eigentlich für einen türkischen Standort bestellt, dann aber auf das Rumänien-Projekt umgeplant.

## Kastamonu and Yildiz Entegre carrying out more international projects

Strong investment activity in Turkey for some time now has slowed more and more over the past two years. One wood-based panel project is still under way with plans by AGT Agac San. ve. Tic. A.S. to install a second MDF/HDF line. These longstanding plans were gradually fleshed out in the past few months. The first technology was ordered during the first quarter of 2018. Commissioning is scheduled for August 2019. However, no additional wood-based panel projects will take place in Turkey after this for the time being due to the significant amount of particleboard and MDF/HDF capacity added in the past few years. Big companies in particular are instead exploring adding manufacturing capacity outside the country. Kastamonu is planning to modernise its site in Gorno Sahrane, Bulgaria, and to enter the Italian market directly by restarting the Trombini mill in Pomposa di Codigoro, which is set to happen in the second quarter of 2018. Yildiz Entegre Agac Sanayi Ve Ticaret A.S. has started up the MDF/HDF mill in Pitesti, Romania, in April. Yildiz Entegre also acquired the assets of the Slovenian particleboard manufacturer Lesna Tip Otiski Vrh d.d. at the start of December 2017.

## Qualitätsgarant





Präzises Zerspanen, optimales Beleimen, perfektes Streuen, erstklassiges Pressen. Mit Dieffenbacher produzieren Sie die hochwertigsten Span-, OSB-, MDF- und LVL-Platten. Doch das ist erst der Anfang. Unsere Experten helfen Ihnen dabei, Ihre Produktivität zu steigern, Ihren Rohstoffverbrauch zu senken und Ihren Energiebedarf zu minimieren. Gemeinsam bringen wir Ihre Anlage auf ein neues Level: **The next level of plant efficiency.** 

Besuchen Sie www.dieffenbacher.de/next-level



www.dieffenbacher.de

Kapazität der Projekte von Arauco, Kronospan, Egger summiert sich auf über 2 Mio m³

## Neue Werke werden Spanplattenbranche in Nordamerika in Bewegung bringen

Nach einer über längere Zeit eher rückläufigen Entwicklung werden die nordamerikanischen Spanplattenkapazitäten mit den Projekten von Arauco North America, Kronospan und Egger im Verlauf der nächsten zwei Jahre erstmals wieder stärker ausgebaut.

Bei den Proiekten von Arauco North America und Egger handelt es sich um Greenfield-Investitionen, mit denen an den ausgewählten Standorten Grayling/Michigan bzw. Lexington/North Carolina neue Spanplattenwerke aufgebaut werden. Kronospan wird dagegen das MDF/HDF-Werk am Standort Eastaboga/Alabama um eine neue Spanplattenlinie erweitern. Die von den drei Unternehmen geplanten neuen Werke werden sich in Anlagenkonzeption, Kapazität und Weiterverarbeitung deutlich vom Großteil der bislang in Nordamerika genutzten Spanplattenkapazitäten unterscheiden. Diese Unterschiede werden sich auch auf die künftige Wettbewerbssituation auswirken. Der Wettbewerb wird mit den Neuinvestitionen voraussichtlich spürbar zunehmen, da die damit aufgebauten Kapazitäten weit über das in den letzten Jahren nur langsame Marktwachstum hinausgehen werden.

Dieses Marktwachstum wurde in erster Linie über Importe abgedeckt. Der Absatz der nordamerikanischen Spanplattenindustrie hat sich dagegen nur wenig verändert. Die Statistik der Composite Panel Association (CPA), Leesburg/Virginia, weist für die letzten drei Jahre ieweils rund 5,9 Mio m³ aus. Die US-amerikanischen Spanplattenimporte sind laut der Außenhandelsstatistik des US Departement of Agriculture, Foreign Agriculture Service (FAS), Washington D.C., dagegen bis zum Jahr 2016 wieder schrittweise angestiegen. Der leichte Rückgang im Jahr 2017 war vor allem auf geringere Lieferungen aus Kanada zurückzuführen. Der Aufwärtstrend der Importe aus Europa und Südamerika hat sich dagegen mit etwas verminderter Geschwindigkeit fortgesetzt.

#### Bislang überwiegen Mebretagenpressen

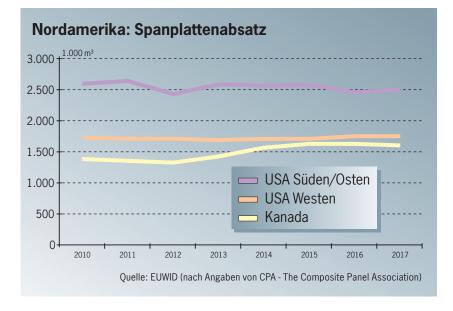
Im Gegensatz zu Europa, Südamerika und inzwischen auch Asien setzt die nordamerikanische Spanplattenindustrie anlagen ein. Bislang gibt es in den USA und in Kanada nur sieben kontinuierliche Produktionslinien für die Spanplattenproduktion. Im Einzelnen handelt es sich um eine Anlage im Werk St. Stephen/ New Brunswick der im September 2012 von Arauco übernommenen Flakeboard Co. Ltd. (Markham/Ontario), das Werk Huntsville/Ontario von Panolam Industries International Inc. (Shelton/Connecticut), das Werk Lac-Mégantic/Québec von Tafisa Canada Inc. mit zwei kontinuierlichen Pressen, das Arauco North America-Werk in Bennettsville/South Carolina und die zu Roseburg Forest Products Inc., Roseburg/ Oregon, gehörenden Werke Missoula/ Montana und Simsboro/Louisiana. Die Anlagen von Flakeboard, von Panolam, in dem Roseburg-Werk Missoula und die erste der zwei Tafisa-Linien stammen allerdings noch aus den 80er bzw. frühen 90er Jahren. Die zweite Tafisa-Linie war 1999 angelaufen und 2006 durch einen Brand zerstört worden. Die ursprünglich weitgehend baugleichen Werke Bennettsville und Simsboro waren in den Jahren 2001 bzw. 2002 von der Willamette Inc. in Betrieb genommen worden und hatten in der Folge mehrere Besitzerwechsel durchlaufen. Die letzte größere Investition in der nordamerikanischen Spanplattenindustrie war die Ende 2007 in Betrieb genommene zweite Produktionslinie von Tafisa Canada, die die durch den Brand beschädigte Anlage ersetzt hatte. Demgegenüber setzt die nordamerikanische Spanplattenindustrie rund 25 Mehretagenanlagen ein. In vielen Fällen sind die bestehenden Werke noch immer als reine Rohspanplattenstandorte ausgeführt. Der Anteil der Werke mit eigenen Imprägnier- und Beschichtungs-

noch immer überwiegend Mehretagen-

Arauco North America, Kronospan und Egger werden bei ihren US-Spanplattenprojekten jeweils eine 10 ft breite kontinuierliche Presse einsetzen. Bei Arauco

kapazitäten bleibt deutlich hinter anderen

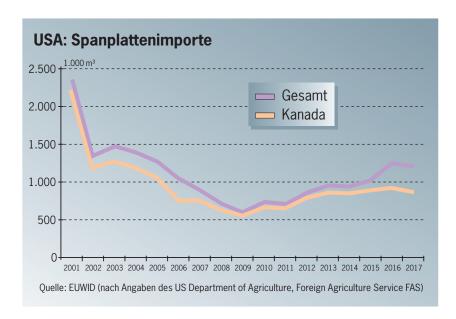
Regionen zurück.

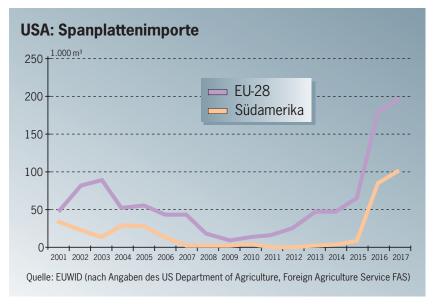


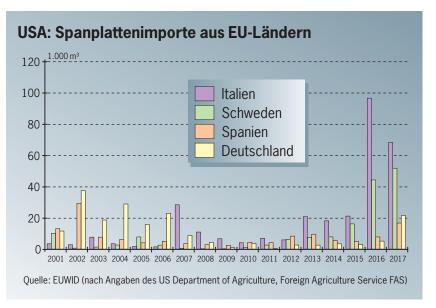
North America wird die Presse 52,5 m lang. Kronospan hat für Eastaboga eine 44 m lange Presse bestellt; die Anlage von Egger wird eine Länge von 43 m haben. Bei Arauco North America ist die Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, der Hauptlieferant: die endgültigen Lieferverträge waren im November 2016 unterzeichnet worden. Egger hat die wesentlichen Produktionsanlagen für Lexington im Dezember 2017 bei der Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH, Krefeld, bestellt. Siempelkamp wird auch die Form- und Pressenlinie für das Kronospan-Projekt in Eastaboga liefern. Der Trockner kommt dagegen von Dieffenbacher.

Alle drei Unternehmen werden bereits im ersten Investitionsschritt größere Beschichtungskapazitäten in den neuen Spanplattenwerken aufbauen. Kronospan hat in dem neu errichteten Laminatbodenwerk in Eastaboga im Verlauf des ersten Halbjahrs 2017 bereits zwei von der Wemhöner Surface Technologies GmbH & Co. KG, Herford, gelieferte Kurztaktpressen für die HDF-Beschichtung in Betrieb genommen. Parallel dazu waren zwei Imprägnierkanäle der Vits Technology GmbH, Langenfeld, angelaufen, über die die Versorgung mit Melaminfilmen sichergestellt wird. Im Zuge der Spanplatteninvestition sollen sowohl die Beschichtung als auch die Imprägnierung in Eastaboga weiter ausgebaut werden. Arauco North America wird parallel zum Aufbau der neuen Spanplattenanlage in Grayling zwei Wemhöner-Kurztaktpressen und einen Vits-Imprägnierkanal installieren. Im Februar 2017 hat das Unternehmen für die Melaminfilmversorgung seiner nordamerikanischen Beschichtungsstandorte zudem einen längerfristigen Liefervertrag mit der zur BMK GmbH, Gaildorf-Bröckingen, gehörenden DKB Decor Inc., Welcome/North Carolina, abgeschlossen, der zunächst bis Ende 2020 läuft. Egger hat seine Investitionsplanungen für den Bereich Weiterverarbeitung noch nicht offengelegt. Es ist allerdings davon auszugehen, dass das Unternehmen aufgrund seiner Fokussierung auf veredelte Produkte gleich im ersten Schritt entsprechende Kapazitäten aufbauen wird.

Nach den bislang vorliegenden Informationen sollen die drei Produktionslinien









Mitte März erfolgte der erste Spatenstich für das neue Egger-Werk.

(Foto: Egger)

auf Kapazitäten in einer Größenordnung von 400.000 m³/Jahr bis 900.000 m³ kommen. Arauco North America will das Werk in Grayling im zweiten Halbjahr in Betrieb nehmen. Die Kronospan-Anlage soll im zweiten Quartal 2019 die erste Platte produzieren. Egger hat sich einen Produktionsstart im Jahr 2020 zum Ziel gesetzt. Bei Vollauslastung werden die drei Werke eine Gesamtkapazität von über 2 Mio m³ erreichen

#### Arauco North America hat 70 % fertiggestellt

Arauco North America hatte die Planungen zum Bau des Spanplattenwerkes am Standort Grayling im September 2015 bekannt gegeben und im Juli 2016 mit der Vorbereitung des Geländes begonnen. Die erforderlichen Genehmigungen liegen seit Ende Oktober 2016 vor. In der Folge hatte der Board of Directors von Arauco das Projekt und die dafür benötigten Investitionsmittel freigegeben. Mitte November 2016 wurden die endgültigen Lieferverträge für die wesentlichen Anlagenkomponenten unterzeichnet.

Die eigentlichen Baumaßnahmen sind mit dem ersten Spatenstich am 12. April 2017 angelaufen. Ebenfalls im April 2017 hat die zu Arauco North America gehörende Flakeboard America Ltd., Fort Mill/South Carolina, mit einem Konsortium von drei Banken eine Kreditvereinbarung über insgesamt rund 300 Mio US\$ abgeschlossen. Über diesen Kredit sollen etwa drei Viertel der mit rund 400 Mio US\$ angegebenen Investitionskosten für das neue Spanplattenwerk finanziert werden; die restlichen 100 Mio US\$ stellt Flakeboard America über eigene Mittel bereit.

Ende August 2017 hat das österreichische Montageunternehmen SGS Industrial Services GmbH, Dorf an der Pram, am Standort Grayling mit der Montage der Produktionsanlagen begonnen. In einem ersten Schritt wurden die Energieanlage und die Trockner

installiert. Die Montagearbeiten im Bereich der Form- und Pressenlinie laufen seit November. Bis Anfang März hat Arauco North America nach eigenen Angaben rund 70 % des Greenfield-Projekts fertiggestellt. Die Inbetriebnahme des auf eine Jahreskapazität von 452 Mio sqft bzw. 800.000 m³ ausgelegten Werkes ist auch weiterhin für das zweite Halbjahr 2018 vorgesehen. Auf den im ersten Investitionsschritt geplanten zwei Kurztaktpressen sollen rund 300.000 m³ Rohspanplatten beschichtet werden.

#### Zweite Anlage im Kronospan-Werk

Kronospan hatte die in mehreren Schritten geplante Erweiterung des unter Kronospan LLC firmierenden Standorts Eastaboga im Juni 2016 bekannt gegeben. In der Folge wurde in dem im März 2008 in Betrieb genommenen MDF/HDF-Werk eine Laminatbodenproduktion aufgebaut. Dabei wurden unter anderem zwei Imprägnierkanäle, zwei Kurztaktpressen und zwei Profilierungslinien installiert. Diese Anlagen wurden im Verlauf des ersten Halbjahrs 2017 in Betrieb genommen. Der nächste Schritt sah den Aufbau der Spanplattenanlage und die Erweiterung der Harzproduktion vor. In der Folge soll an dem Standort zudem ein Möbelcluster eingerichtet werden. Das Investitionsvolumen für die laut der damaligen Planung bis 2019 vorgesehenen Maßnahmen war im Juni 2016 mit insgesamt 362 Mio US\$ angegeben worden.

## New mills to set the North American particleboard industry in motion

North American particleboard capacity is set to increase significantly over the next two years after a long period of decline with projects undertaken by Arauco North America, Kronospan and Egger. Arauco North America and Egger's projects are greenfield investments in which new particleboard mills will be installed at selected locations in Grayling (Michigan) and Lexington (North Carolina). On the other hand, Kronospan will add a new particleboard line to its MDF/HDF mill in Eastaboga, Alabama. The new mills planned by the three companies will vary considerably from the majority of the particleboard capacity presently installed in North America in terms of their design, capacity and downstream refining capacity. These differences will have an impact on the competitive environment in future, too. Competition will likely become much fiercer with the new investments since installed capacity will far exceed market growth, which has been slow in recent years. This market growth has primarily been met by imports. The North American particleboard industry's sales have not altered much, though.

Das Spanplattenprojekt wurde mit den im Dezember 2017 abgeschlossenen Aufträgen für die wesentlichen Anlagen konkretisiert. Die Aufträge wurden über die GIM Export Group GmbH & Co. KG, Göttingen, platziert, die auch mit der Bereitstellung der Projektfinanzierung beauftragt wurde.

Die in Eastaboga laufende MDF/HDF-Anlage erreicht mit einer von Dieffenbacher gelieferten kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 10 ft x 28 m in der ersten Ausbaustufe bislang eine Kapazität von rund 350.000 m<sup>3</sup>/Jahr. Im September 2015 hat die Kronochem USA LLC neben dem MDF/HDF-Werk eine Leimfabrik mit einer Formalin- und zwei Harzanlagen in Betrieb genommen, Diese Leimharzproduktion wurde Anfang 2017 mit der Installation eines zusätzlichen Reaktionsbehälters erweitert. Parallel dazu hat die IFA Technology GmbH, Rain/Lech, in Eastaboga eine Imprägnierharzanlage aufgebaut.

#### Erster Spatenstich für US-Projekt von Egger

Die Egger-Gruppe hat Mitte März mit den Vorbereitungsarbeiten für das Spanplattenwerk in Lexington begonnen. In einem ersten Schritt werden dort bis Anfang 2019 ein Bürogebäude und ein Ausbildungszentrum für die Schulung der künftigen Mitarbeiter errichtet. Der Bau des neuen Spanplattenwerkes soll im vierten Quartal 2018 beginnen. Die Inbetriebnahme ist im Verlauf des Jahres 2020 vorgesehen. In der ersten Projektphase will Egger zunächst rund 260 Mio € investieren. Die Ende Juli 2017 unterzeichnete Investitionsvereinbarung sieht nach der Fertigstellung des Spanplattenwerks zwei weitere Bauabschnitte vor. Bis zum Jahr 2032 wird Egger in Lexington damit insgesamt rund 700 Mio US\$ investieren.

Mit der im Juli 2017 bekannt gegebenen Investitionsentscheidung für das Spanplattenwerk in North Carolina und der kurz zuvor vertraglich vereinbarten Übernahme des Spanplatten- und MDF-Werkes Concordia/Argentinien von der Maderas y Sinteticos S.A. (Masisa), Santiago de Chile, setzt die Egger-Gruppe die Mitte 2015 angekündigten Expansionspläne in Richtung Übersee um. Egger hatte in

der Folge vor allem in Nordamerika bestehende Werke besichtigt, im Verlauf des Jahres 2016 aber auch Akquisitionsmöglichkeiten in Südamerika geprüft. In Nordamerika hat sich Egger im weiteren Verlauf dann doch für eine Greenfieldinvestition entschieden.

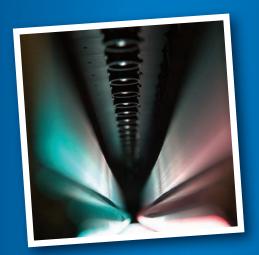
In einem nächsten Schritt hatte Egger für den weiteren Ausbau des Nordamerika-Geschäftes im Oktober 2017 an dem im Großraum Detroit liegenden Standort Livonia/Michigan ein neues Verteilzentrum in Betrieb genommen. Das Unternehmen hatte dort bei einem Logistikdienstleister eine rund 4.000 m² große Hallenfläche angemietet, auf der die Egger-Handelskol-

lektion als Back-up für US-amerikanische und kanadische Kunden eingelagert wird. Die von Egger zuvor direkt belieferten Handelskunden, die auch selbst über ein Lager verfügen müssen, können dadurch schneller bedient werden. Der vor allem auf höherwertige Produkte für Möbelindustrie und Innenausbau ausgerichtete Nordamerika-Vertrieb von Egger wird bis zur Inbetriebnahme des neuen Spanplattenwerkes schwerpunktmäßig über das Verteilzentrum in Livonia laufen. Vertriebskoordination, Kundendienst und Architektenberatung erfolgen über die im Verlauf des Jahres 2016 in Atlanta/Georgia neu gegründete Vertriebsgesellschaft Egger Wood Products LLC.



# 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





Egger hat Masisa Argentinien übernommen / Brasilien und Mexiko geben an Arauco

## Desinvestitionen haben Ergebnis von Masisa deutlich ins Minus gezogen

Die von dem chilenischen Holzwerkstoffhersteller Maderas y Sinteticos S.A. (Masisa), Santiago de Chile, im Verlauf der letzten Monate vorgenommenen Desinvestitionen und Restrukturierungsmaßnahmen haben deutliche Spuren im Geschäftsabschluss für das Jahr 2017 hinterlassen.

Der Anfang Dezember 2017 abgeschlossene Verkauf der in der Masisa do Brasil Ltda., Curitiba/Paraná, zusammengefassten Aktivitäten in Brasilien an die zur Celulosa Arauco y Constitutión S.A., Santiago de Chile, gehörende und ebenfalls in Curitiba ansässige Arauco do Brasil S.A. hat zu einem außerordentlichen Verlust von 71,7 Mio US\$ geführt. Aus dem am 19. Dezember vereinbarten Verkauf der mexikanischen Tochtergesellschaften ebenfalls an den Arauco-Konzern konnte Masisa im vierten Quartal einen außerordentlichen Erlös von 18.3 Mio US\$ verbuchen. Der mit Closing per Ende September 2017 erfolgte Verkauf des argentinischen Spanplatten- und MDF-Werks Concordia/Provinz Entre Ríos und der zugehörigen Placacentros-Vertriebsorganisation an die Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, hat einen positiven Ergebnisbeitrag in Höhe von 81,3 Mio US\$ geliefert. Die drei Transaktionen haben sich damit im Masisa-Jahresabschluss 2017 mit einem Nettoeffekt von +33,5 Mio US\$ niedergeschlagen. Im Gegenzug sind allerdings zusätzliche Belastungen von insgesamt 135,8 Mio US\$ entstanden.

Für die Aktivitäten in Venezuela musste Masisa aufgrund der dortigen Hyperinflation im vierten Quartal außerordentliche Abschreibungen in einer Höhe von 153,6 Mio US\$ bilden. Für die vorzeitige Rückzahlung einer im Mai 2014 ausgegebenen Anleihe und zusätzliche Restrukturierungsmaßnahmen sind weitere 16,7 Mio US\$ angefallen. Damit haben sich die außerordentlichen Effekte im Gesamtjahr 2017 auf -272,6 Mio US\$ summiert, was zu einem Nettoverlust von -245,6 Mio US\$ geführt hat. Bereinigt um außerordentliche Effekte konnte das Unternehmen da-

gegen ein Plus von 27,6 Mio US\$ erwirtschaften.

## Kaufpreise summieren sich auf 503 Mio US\$

Mit dem Verkauf der Aktivitäten in Mexiko will Masisa den bereits seit längerer Zeit laufenden Desinvestitionsprozess, der mit der im zweiten Quartal 2017 erfolgten Bekanntgabe der Verkaufspläne für die Aktivitäten in Argentinien, Brasilien und Mexiko noch forciert wurde, beenden. Die erzielten Verkaufserlöse sollen im Wesentlichen für einen Abbau der Verbindlichkeiten und damit für eine Verbesserung der bereits seit längerer Zeit kritischen Finanzierungssituation eingesetzt werden.

Der Kaufpreis für die von Egger übernommenen Aktivitäten in Argentinien war auf 155 Mio US\$ auf schuldenfreier Basis festgelegt worden. Arauco hat für die Übernahme der zwei brasilianischen Masisa-Werke insgesamt 102,8 Mio US\$ bezahlt. Bei Abzug der mitübernommenen Verbindlichkeiten von 44,7 Mio US\$ hat sich ein effektiver Kaufpreis von 58.1 Mio US\$ ergeben. Da die Barmittel in Höhe von 4,3 Mio US\$ von der Transaktion ausgenommen wurden, sind Masisa durch den Verkauf insgesamt 62,4 Mio US\$ zugeflossen. Der Vereinbarung zum Verkauf der mexikanischen Masisa-Gesellschaften sieht einen Kaufpreis von 245 Mio USS vor. Damit summiert sich der Gesamterlös aus den drei Transaktionen auf rund 503 Mio US\$; die ursprünglich anvisierten 500 Mio US\$ wurden knapp übertroffen. Bei Gegenrechnung der Verkaufspreise



Die Übernahme des Masisa-Werkes im argentinischen Concordia durch Egger wurde Ende September 2017 abgeschlossen. (Foto: Egger)

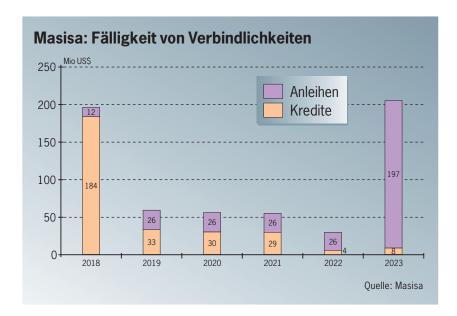
mit den im Zusammenhang mit den Desinvestitionen entstehenden Aufwendungen erwartet Masisa nach Abschluss aller Transaktionen einen Nettoerlös in Höhe von 46 Mio US\$, der für die weitere Reduzierung bestehender Verbindlichkeiten eingesetzt werden soll.

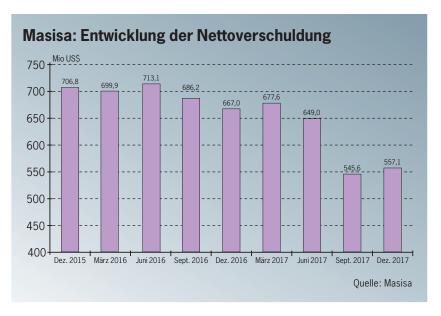
Trotz der vorgenommenen Desinvestitionen, mit denen sich Masisa auf die Andean-Region, Mittelamerika, USA und Kanada sowie auf die Vermarktung höherwertiger Produkte konzentrieren will, hat sich die Finanzierungssituation des Unternehmens nur leicht verbessert. Für die am 21. November 2017 erfolgte Rückzahlung der zuletzt noch über 200 Mio USS lautenden Anleihe wurde zum einen ein Teil der Erlöse aus dem Verkauf der Argentinien-Aktivitäten, zum anderen eine Mitte Oktober mit einem Bankenkonsortium abgeschlossene einjährige Brückenfinanzierung über 100 Mio US\$ eingesetzt. Die inzwischen vollständig getilgte Anleihe war im Mai 2014 mit einem Gesamtvolumen von 300 Mio US\$, einer Verzinsung von 9,5 % und einer Laufzeit von fünf Jahren begeben worden. Bereits im ersten Ouartal 2016 hatte Masisa in einer ersten Tranche 100 Mio US\$ vorzeitig zurückgekauft. Die Mittel dafür stammten unter anderem aus den seit Mitte 2014 laufenden Kostensenkungsmaßnahmen.

Die Finanzverbindlichkeiten von Masisa haben sich zum Jahresende 2017 um 131,9 Mio US\$ bzw. 18,0 % reduziert. Die Nettoverschuldung konnte auf 557,1 (2016: 667,0) Mio US\$ zurückgeführt werden. In den nächsten Jahren kommen auf Masisa allerdings weitere hohe Rückzahlungsverpflichtungen zu, die nach den inzwischen vorgenommenen Desinvestitionen aus einem deutlich reduzierten Geschäftsvolumen finanziert werden müssen.

#### Werk Concordia firmiert jetzt unter Egger Argentina

Der Mitte Juli vertraglich vereinbarte Verkauf der Aktivitäten in Argentinien an Egger konnte am 29. September 2017 abgeschlossen werden. Zuvor waren die festgelegten Bedingungen erfüllt worden, unter anderem die Freigabe durch die dem argentinischen Innenministerium





zugeordnete "Diréccion de Asuntos Técnicos de Fronteras". Der Eigentumsübergang erfolgte mit Wirkung zum 1. Oktober. Mit dem Closing hat Egger das Werk Concordia in Egger Argentina S.A. umfirmiert.

Egger hat damit erstmals einen Produktionsstandort außerhalb Europas erhalten. Das Werk Concordia kommt laut den von Masisa nach dem Signing und dem Closing bei der chilenischen Börsenaufsicht "Superintendencia de Valores y Seguros" (SVS) eingereichten Mitteilungen mit insgesamt vier Produktionslinien auf eine jährliche Produktionskapazität von 165.000 m³ Spanplatten und 280.000 m³

MDF. Für die Weiterverarbeitung stehen unter anderem ein Imprägnierkanal, drei Kurztaktpressen (Jahreskapazität 274.000 m³), eine Folienkaschieranlage (40.000 m³) und drei Profilierungsanlagen (74.000 m³) zur Verfügung. Im Geschäftsjahr 2016 hatte Masisa in Argentinien einen Umsatz von 131 Mio US\$ erzielt und war dort damit bei einem Marktanteil von rund 35 % der zweitgrößte Holzwerkstoffanbieter.

Mit dem Werk Concordia hat Egger auch die Masisa-Vertriebsorganisation in Argentinien übernommen. Das Franchiseähnliche "Placacentro"-Netzwerk umfasst insgesamt 56 Filialen, die von 42 eigen-



Die im März 2016 in Betrieb genommene MDF-Linie im mexikanischen Durango war die letzte größere Neuinvestition von Masisa. (Foto: Masisa)

ständigen Partnern betrieben werden. Die Masisa-Forstaktivitäten in Argentinien wurden dagegen von der Transaktion ausgenommen. Beide Unternehmen haben allerdings eine langfristige Kooperation für die Holzversorgung des Werkes vereinbart.

#### Knapp 103 Mio US\$ für zwei Werke in Brasilien

Der Verkauf der brasilianischen Masisa-Tochtergesellschaft an Arauco do Brasil S.A. wurde am 6. Dezember abgeschlossen. Eine entsprechende Vereinbarung war Anfang September unterzeichnet worden. Die brasilianische Wettbewerbsbehörde Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) hatte die Transaktion am 14. November genehmigt. Mit dem Closing hat sich Masisa von den letzten Aktivitäten in Brasilien getrennt. Der Waldbesitz war bereits im ersten Halbjahr 2016 in zwei separaten Transaktionen an die Unternehmen Taeda Empreendimentos Florestais S.A. und Klabin S.A. verkauft worden.

Die Masisa-Holzwerkstoffaktivitäten in Brasilien hatten zwei Standorte umfasst. Das 2009 in Betrieb genommene Spanplattenwerk in Montenegro/Rio Grande do Sul, bei dessen Bau eine gebrauchte Form- und Pressenlinie aus Kanada eingesetzt worden war, ist auf eine Jahreskapazität von rund 650.000 m³ ausgelegt.

Davon können 300.000 m³ beschichtet werden. Das seit dem Jahr 2000 bestehende MDF-Werk in Ponta Grossa/Paraná kommt auf eine Rohplattenkapazität von rund 300.000 m³/Jahr. Die mit der im Mai 2013 erfolgten Inbetriebnahme einer neuen Kurztaktpresse noch ausgebauten Beschichtungskapazitäten in Ponta Grossa wurden von Masisa mit 360.000 m³ angegeben. Anfang 2012 war an dem Standort zudem ein neuer Imprägnierkanal angelaufen.

Mit der Übernahme der zwei auf eine Gesamtkapazität von rund 950.000 m<sup>3</sup>/Jahr ausgelegten Masisa-Werke hat Arauco seine Holzwerkstoffkapazitäten in Brasilien um knapp zwei Drittel gesteigert. Bis zum Abschluss der Transaktion war Arauco in Brasilien mit den zwei jeweils im Bundesstaat Paraná liegenden Werken Jaguariaíva und Pien vertreten. Das MDF-Werk Jaguariaíva war aus der im Frühjahr 2005 abgeschlossenen Übernahme der Holzwerkstoffaktivitäten der Louis Dreyfus-Gruppe in Brasilien und Argentinien hervorgegangen. Zu diesem Zeitpunkt lief an dem Standort eine im Jahr 2001 in Betrieb genommene MDF-Anlage, die inzwischen rund 315.000 m³/Jahr produzieren kann. Im Verlauf des Jahres 2011 wurde in Jaguariaíva eine zweite MDF-Linie mit einer Jahreskapazität von rund 500.000 m³ errichtet. Gut zwei Jahre zuvor hatte Arauco im August 2009 von der Sonae Industria SGPS S.A., Maia/Portugal, das damals unter Tafisa Brasil S.A. firmierende Werk Pién mit drei kontinuierlichen Produktionslinien erworben. Die im August 1998 angelaufene Spanplattenanlage kann rund 300.000 m³/Jahr produzieren; die Gesamtkapazität der im Dezember 1998 bzw. August 2001 in Betrieb genommenen MDF/HDF-Linien wird mit 420.000 m³/Jahr angegeben.

#### Arauco will auch Werke in Mexiko übernehmen

Der Arauco-Konzern will über seine Tochtergesellschaften Inversiones Arauco Internacional Ltda. und AraucoMex S.A. de C.V. auch die Masisa-Aktivitäten in Mexiko übernehmen. Eine entsprechende Vereinbarung wurde am 19. Dezember unterzeichnet und am selben Tag über eine Mitteilung an die chilenische Börsenaufsicht SVS bekannt. Demnach wird die Übernahme die fünf mexikanischen Masisa-Tochtergesellschaften Maderas y Sintéticos de México S.A. de C.V., Maderas y Sintéticos Servicios S.A. de C.V., Masisa Manufactura S.A. de C.V., Placacentro Masisa México S.A. de C.V. sowie Masnova Química S.A. de C.V. umfassen. Die Transaktion, die noch durch die mexikanische Wettbewerbsbehörde "Comisión Federal de Competencia Económica" (COFECE) freigegeben werden muss, soll im Verlauf des Jahres 2018 abgeschlossen werden.

Masisa betreibt in Mexiko bislang drei Holzwerkstoffstandorte. Die in den SVS-Mitteilungen mit 519.000 m³/Jahr angegebene Spanplattenkapazität weicht leicht von den Zahlen im Masisa-Geschäftsbericht für das Jahr 2016 ab. In diesem Geschäftsbericht hatte Masisa die Spanplattenkapazität in Mexiko mit 615.000 m³/Jahr angegeben, die sich auf die drei Standorte Durango (155.000 m³) Chihuahua (276.000 m³) und Zitácuaro (184.000 m³) verteilten. In allen drei Werken laufen außerdem Beschichtungs-

#### Divestments drag Masisa's earnings well into the red

Divestments and restructuring projects carried out in recent months by the Chilean wood-based panel manufacturer Maderas y Sinteticos S.A. (Masisa) had a clear impact on its 2017 financials. The sale of Brazilian activities pooled in Masisa do Brasil Ltda. to Arauco do Brasil S.A. at the start of December 2017 resulted in an extraordinary loss of \$71.7m. The sale of Mexican subsidiaries on 19 December, also to Arauco, allowed Masisa to book extraordinary income of \$18.3m in the fourth quarter. The divestment of Argentinean activities to the Egger group in a deal that closed at the end of September 2017, boosted earnings by \$81.3m. The three transactions had a \$33.5m net positive impact on Masisa's annual accounts for 2017. On the other hand, additional financial burdens reached \$135.8m. All told, extraordinary effects added up to -\$272.6m in the 2017 financial year, leading to a net loss of \$245.6m. Adjusted for extraordinary effects, the company booked a profit of \$27.6m.

anlagen mit einer Gesamtkapazität von 429.000 m<sup>3</sup>/Jahr. Das im Verlauf des Jahres 2016 am Standort Durango in Betrieb genommene MDF-Werk ist auf eine Kapazität von 220.000 m<sup>3</sup>/Jahr ausgelegt. In Durango und an dem gepachteten Standort Lerma betreibt Masisa zudem zwei Leimfabriken zur Produktion von 109.000 t Leimharzen und 82.600 t Formaldehyd jährlich. Auch hier weichen die Angaben in den SVS-Mitteilungen von den im Masisa-Geschäftbericht veröffentlichten Zahlen (Leimharze: 88.000 t. Formaldehyd: 91.000 t) ab. Laut Arauco verfügt der Standort Durango noch über Imprägnierkapazitäten in Höhe von 22,8 Mio m<sup>2</sup>/Jahr. Zusammen mit den Produktionswerken will das Unternehmen auch die 77 mexikanischen "Placacentro"-Märkte übernehmen.

#### Masisa konzentriert sich auf Chile und Venezuela

Masisa wird nach dem Verkauf der Aktivitäten in Argentinien, Brasilien und Mexiko nur noch drei Produktionsstandorte in Chile und Venezuela betreiben. An diesen drei Standorten wird Masisa über eine Gesamtkapazität von 537.000 m³ Spanplatten, 800.000 m³ MDF und 548.000 m³

In dem venezuelanischen Werk Macapaima produziert Masisa Spanplatten und MDF. (Foto: Masisa) beschichtete Platten verfügen. Damit haben sich die Spanplatten- und die Beschichtungskapazitäten, die zum Jahresende 2016 noch mit jeweils rund 1,9 Mio m³ angegeben worden waren, mit den drei Transaktionen um fast drei Viertel reduziert. Die MDF-Kapazitäten sind von ursprünglich 1,6 Mio m³/Jahr auf die Hälfte zurückgegangen.

In den zwei chilenischen Werken kann Masisa sowohl Spanplatten als auch MDF produzieren. Am Standort Cabrero/Region Bío Bío hatte das Unternehmen in den Jahren 2010 und 2011 mit einem Investitionsvolumen von rund 59 Mio US\$ eine

bestehende, im Jahr 2009 stillgelegte MDF-Linie in eine Spanplattenanlage umgewandelt. Die auf eine Jahreskapazität von rund 280.000 m<sup>3</sup> ausgelegte Anlage war im Verlauf des dritten Quartals 2011 wieder in Betrieb genommen worden. Masisa betreibt in Cabrero zudem eine MDF-Anlage mit einer Kapazität von rund 340.000 m3 und eine auf 130.000 m3 ausgelegte Moulding-Produktion. Die Beschichtungskapazitäten in Cabrero werden mit 228.000 m³ angegeben. Das an dem Standort parallel zum Umbau der MDF-Anlage in eine Spanplattenlinie errichtete Biomassekraftwerk wurde im Zuge der Restrukturierungsmaßnahmen im Juli 2017 an den spanischen Kraftwerksbetreiber Neoelectra S.A., Sant Just Desvern, veräußert.

In dem Werk Mapal laufen eine Spanplattenlinie (Kapazität 137.000 m³), eine MDF-Linie (150.000 m³) und Beschichtungsanlagen (260.000 m³). Die Holzversorgung der chilenischen Werke wird unter anderem über 83.182 ha eigene Waldflächen sichergestellt.

Das Werk in Macapaima/Venezuela umfasst Produktionsanlagen für MDF (Kapazität: 310.000 m³) und Spanplatten (120.000 m³), zum Jahresende 2016 hat Masisa in Venezuela auf einem Gesamt-Waldbesitz von 147.340 ha zudem Forstplantagen mit einer Gesamtfläche von 92.731 ha bewirtschaftet.



BEKP-Notierungen haben um über die Hälfte zugelegt, TiO2-Preise um gut ein Drittel

## Zellstoff- und Titandioxidpreise sind in den letzten Quartalen parallel angestiegen

Die Dekorpapierindustrie hat seit Anfang 2017 mit einem gleichzeitigen Anstieg ihrer wichtigsten Rohstoffkosten zu kämpfen. Im Jahresverlauf 2016 war dagegen der damals wieder einsetzende Aufwärtstrend der Titandioxidpreise durch die eher rückläufige Entwicklung der Zellstoffpreise ausgeglichen worden.

Nach der zum Jahresende 2016 erreichten Stabilisierung sind die Preise für gebleichten Eukalyptuszellstoff (BEKP) im vergangenen Jahr auf US-Dollarbasis in elf von zwölf Monaten gestiegen; lediglich im August hatte es ein Rollover gegeben. Die monatlichen Aufschläge lagen in den ersten vier Monaten 2017 in einer Größenordnung von 30-40 US\$/t. Ausgehend von den im vierten Quartal 2016 fast unverändert fortgeführten 650-660 US\$/t war damit im Februar 2017 erstmals wieder die Marke von 700 US\$ überschritten worden. Im Mai und Juni hatte es mit jeweils rund 50 US\$ noch stärkere Preissteigerungen gegeben. Dadurch waren die BEKP-Preise bereits im Mai über 800 US\$ gekommen; im September wurden 900 US\$ überschritten. In den folgenden Monaten waren die Zellstoffhersteller dann mit Forderungen von jeweils rund 30 US\$ in die Kontraktpreisverhandlungen gegangen. Im Dezember wurde damit die Marke von 1.000 US\$ erreicht.

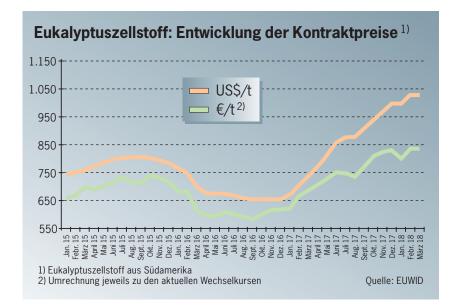
Der Aufwärtstrend der BEKP-Preise hat sich mit etwas verminderter Geschwindigkeit im laufenden Jahr fortgesetzt, auch wenn die Preise im Januar und im März erstmals wieder auf dem Niveau des Vormonats fortgeführt wurden. Für April haben mehrere brasilianische Zellstoffhersteller die nächsten Anhebungen angekündigt. Ausgehend von den für Februar und März vereinbarten 1.030 US\$/t bzw. umgerechnet knapp 840 €/t sollen die BEKP-Preise um weitere 20 US\$ auf 1.050 US\$ angehoben werden. Die im vierten Quartal 2016 geltenden 660-680 US\$ würden damit um 380 US\$ bzw. fast 57 % übertroffen. Auf Euro-Basis summieren sich die Preissteigerungen seit den Ende 2016 angelegten rund 620 € auf knapp 220 €; der prozentuale Anstieg fällt aufgrund der Kursverluste des US-Dollars mit 35 % weniger stark aus.

Die BEKP-Hersteller haben ihre fast monatlich vorgebrachten Forderungen über das gesamte letzte Jahr mit einer weitgehend gleichlautenden Argumentation begründet. Verzögerungen bei der Inbetriebnahme bzw. dem Hochfahren neuer Kapazitäten und vor allem über den Sommer durchgeführte Wartungsstillstände haben das Angebot limitiert. Demgegenüber ist die bereits seit längerer Zeit auf einem hohen Niveau laufende Nachfrage eher noch angestiegen. Insbesondere China hat im Jahresverlauf deutlich höhere Mengen abgenommen. Die zumindest zeitweise über das Angebot hinausgehende Nachfrage hat dazu geführt, dass die Lagerbestände in den Zellstoffwerken und bei den Verarbeitern auf einem niedrigen Niveau geblieben sind. Vor diesem Hintergrund sind auch die Kontraktpreisverhandlungen in den meisten Monaten eher einseitig verlaufen; die Hersteller konnten ihre Forderungen zumeist ohne größere Widerstände durchsetzen.

## Titandioxid-Aufschläge fallen weniger stark aus

Bei Titandioxid scheint sich der Preisanstieg inzwischen doch etwas abzuflachen. Nachdem die Hersteller die Preise für die in der Dekorpapierindustrie eingesetzten höherwertigen Rutil-Pigmente im ersten Quartal 2018 zum Teil um über 100 €/t angehoben hatten, wurden für Lieferungen im zweiten Quartal Aufschläge in einer Größenordnung von 70-90 €/t gefordert. Nach Aussage von Titandioxidanbietern und Dekorpapierherstellern konnten davon in den bis Mitte April erreichten Abschlüssen noch rund 50-60 €/t durchgesetzt werden. In den nächsten Quartalen wird aufgrund des inzwischen erreichten hohen Preisniveaus auch wieder eine Fortführung der Titandioxidpreise auf dem Niveau des Vorquartals für möglich gehalten.

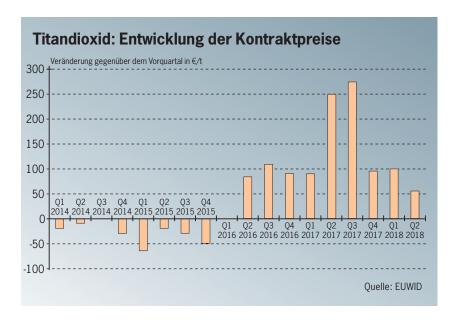
Zuletzt hatte es ein solches Rollover im ersten Quartal 2016 gegeben. Davor waren die Titandioxidpreise in den Jahren 2014 und 2015 fast in jedem Quartal zurückgegangen, lediglich im dritten Quartal 2014 waren sie weitgehend unverändert



geblieben. Die stärksten Reduzierungen hatte es mit durchschnittlich 65 €/t bzw. 50 €/t im ersten und vierten Quartal 2015 gegeben. Im ersten und vierten Quartal 2014 sowie im zweiten und dritten Quartal 2015 waren die Preise jeweils um rund 20-30 €/t zurückgenommen worden. Das zweite Quartal 2014 hatte etwas moderatere Abschlüsse mit Reduzierungen in einer Größenordnung von rund 10 €/t gebracht. Mit diesem Quartalsverlauf waren die Kontraktpreise für Titandioxid über das Gesamtjahr 2014 um insgesamt rund 60 €/t zurückgegangen. 2015 hatten sich die quartalsweise ausgehandelten Preisreduzierungen auf rund 165 €/t summiert.

Nach der im ersten Ouartal 2016 erreichten Stabilisierung hatte allerdings ein Aufwärtstrend eingesetzt, der sich bis ins Frühjahr 2018 hinein fortgesetzt hat. In diesem Zeitraum ist es in allen neun Quartalen zu unterschiedlich hohen Preisanhebungen gekommen. Vor dem Hintergrund der vor allem im vergangenen Jahr immer schwieriger werdenden Versorgungssituation haben die Titandioxidhersteller die stärksten Aufschläge im zweiten und dritten Ouartal 2017 durchgesetzt, Im zweiten Ouartal wurden die Kontraktpreise im Schnitt um 250 €/t angehoben; im dritten Quartal sind die Preisanhebungen mit rund 275 € noch etwas stärker ausgefallen. Knapp dreistellige Anhebungen hat es zudem im dritten Quartal 2016 und im ersten Quartal 2018 gegeben. In den verbleibenden Quartalen der Jahre 2016 und 2017 sind die Preise zwischen 85 € und 95 € gestiegen. Für das Gesamtjahr 2016 haben sich damit kumuliert Preissteigerungen in einer Größenordnung von rund 285 €/t ergeben. 2017 mussten die Abnehmer kumuliert sogar über 700 € verkraften, für das erste Halbjahr 2018 ergeben sich mit der Abflachung im zweiten Quartal in Summe gut 150 €.

Ausgehend von dem Anfang 2016 erreichten Niveau sind die Titandioxid-Kontraktpreise bis zum zweiten Quartal 2018 um über 1.100 €/t gestiegen. Damit haben sich die Preise für die unter anderem in der Dekorpapierindustrie eingesetzten Rutil-Pigmente zunehmend an die Marke von 3.000 €/t angenähert; bei kleineren Abnahmemengen wurde sie auch schon überschritten.



Der inzwischen über zwei Jahre anhaltende Aufwärtstrend der Titandioxidpreise wurde ähnlich wie bei BEKP-Zellstoffen durch ein längerfristiges Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage ermöglicht. Das weltweite Titandioxidangebot war durch die in den Vorjahren von verschiedenen Unternehmen vorgenommenen Desinvestitionen und durch Produktionseinschränkungen bei chinesischen Herstellern zurückgegangen. In der Folge wurden auch Lieferungen in Richtung China umgeleitet. Die daraus resultierenden Versorgungsprobleme hatten sich im Verlauf des ersten Halbjahrs 2017 noch verschärft, was den Titandioxidherstellern schließlich auch die starken Preisanhebungen im zweiten und dritten Quartal ermöglicht hat. Über den Jahreswechsel 2016/2017 war das zu diesem Zeitpunkt ohnehin schon angespannte Titandioxidangebot auf den europäischen Märkten durch eine im vierten Quartal 2016 von dem ukrainischen Hersteller Sumykhimprom, Sumy, erklärte Force Majeure sowie den längerfristigen Ausfall des Ende Januar 2017 durch einen Brand beschädigten Werkes Pori/Finnland der Venator Materials plc, Wynyard/Großbritannien, noch zusätzlich beeinträchtigt worden. Als Reaktion auf die daraus resultierenden Versorgungsengpässe und die steigenden Preise hatten die Abnehmer auch zusätzliche Mengen angefragt, was sich in einem weiteren Anstieg der im Frühjahr saisonbedingt anziehenden Nachfrage niedergeschlagen hatte. Diese Anfragen konnten allerdings kaum mehr erfüllt werden, da die europäischen Spot-

märkte für Titandioxidmengen weitgehend leergelaufen waren.

Zum Jahresende 2017 und im Verlauf des ersten Quartals hat sich die Versorgungssituation wieder leicht verbessert. Dadurch konnten die Hersteller in eingeschränktem Umfang auch wieder Bestände aufbauen. Von einer Entspannung kann nach Aussage von Herstellern und Verarbeitern aber noch keine Rede sein, zumal die über die Wintermonate geringere Nachfrage aus dem Bereich Farben und Lacke im Verlauf des Frühjahrs voraussichtlich wieder anziehen wird. Die anderen Absatzbereiche haben über die letzten Monate zumeist relativ konstant abgenommen.

Die Titandioxidproduktion läuft seit einiger Zeit wieder relativ stabil; größere Produktionseinschränkungen oder Stillstände wurden nicht bekannt. Die Kapazitätsauslastung des Venator-Werkes Pori soll mit der Produktion von speziellen Qualitäten im Verlauf des zweiten Quartals auf 40 % gesteigert werden; bis zum Jahresende will das Unternehmen auf eine Auslastung von rund 60 % kommen. Mit dem Mitte Februar angekündigten Bau von zwei Chlorid-Anlagen durch den chinesischen Titandioxidhersteller Lommon Billions Group Co. Ltd... Jiaozuo/Provinz Henan, gibt es derzeit auch eine größere Neuinvestition. Europäische und nordamerikanische Produzenten wollen ihre Kapazitäten in der nächsten Zeit vor allem über Debottlenecking-Maßnahmen in bestehenden Anlagen ausbauen.

Fibria und Suzano kommen nach Fusion auf knapp 11 Mio t Gesamtkapazität

## Größere Veränderungen in der brasilianischen Zellstoffindustrie

Die im Verlauf der letzten Monate vereinbarten Konsolidierungsschritte in der brasilianischen Zellstoffindustrie werfen bei den Verarbeitern von Eukalyptuszellstoffen weitere Fragen über die künftige Entwicklung der Versorgungssituation auf.

Die bereits seit einiger Zeit auf hohem Niveau laufende weltweite Nachfrage nach Kurzfaserzellstoffen, insbesondere aus dem asiatischen Raum, hat in Verbindung mit den bei der Inbetriebnahme neuer Zellstoffwerke aufgetretenen Verzögerungen und kurzzeitigen Produktionsproblemen in anderen Werken bereits im Verlauf des letzten Jahres zeitweise zu einer angespannten Versorgungssituation geführt. Mit der sich abzeichnenden Konzentration in Südamerika könnten sich die Kräfteverhältnisse auf dem Weltmarkt für Eukalyptuszellstoff insbesondere bei einer angespannten Marktsituation weiter zugunsten der Hersteller verschieben.

In einer im Juni 2017 von der Ratingagentur Moody's wiedergegebenen Marktübersicht des Pulp and Paper Products Council (PPPC) wurde das Gesamtvolumen des Zellstoff-Weltmarktes im Jahr 2016 auf rund 59 Mio t geschätzt. Davon sind 28 Mio t bzw. 48 % auf Langfaserzellstoffe und 31 Mio t bzw. 52 % auf Kurzfaserzellstoffe entfallen. Langfaserzellstoffe zeichnen sich insbesondere durch höhere Festigkeiten aus, während Kurzfaserzellstoffe in der Papierproduktion unter anderem Opazität liefern. Damit sind sie der mengenmäßig wichtigste Rohstoff in der Dekorpapierproduktion.

Von dem weltweiten Marktvolumen für Kurzfaserzellstoff entfallen nach PPPC-Schätzungen rund 23 Mio t bzw. 74 % auf Eukalyptuszellstoff. Davon wird etwas mehr als die Hälfte von brasilianischen Herstellern produziert. Diese Unternehmen haben ihre Produktionskapazitäten in den letzten Jahren mit größeren Projekten weiter ausgebaut. Zuletzt hat die Fibria Celulose S.A., São Paulo, Ende August 2017 am Standort Três Lagoas/Mato Grosso do Sul eine zweite Linie in Betrieb genommen und damit seine Kapazität von zuvor rund 5,3 Mio t/Jahr auf 7,15 Mio t gesteigert. Auf den nächsten Plät-

zen folgen die Suzano Papel e Celulose S.A. (Salvador de Bahia/Bahia) mit rund 3,6 Mio t/Jahr, die Empresas CMPC S.A. (Santiago de Chile) mit 3,0 Mio t, die Eldorado Brasil Celulose S.A. (São Paulo) mit 1,7 Mio t und die Celulosa Arauco y Constitutión S.A. (Santiago de Chile) mit 1,6 Mio t. Arauco und CMPC spielen auch im Bereich Langfaserzellstoff mit Produktionskapazitäten von 2,3 Mio t bzw. 0,8 Mio t eine größere Rolle.

Mit dem Anfang September 2017 vereinbarten Verkauf von Eldorado an die Paper Excellence Group und den Mitte März bekannt gegebenen Fusionsplänen für Fibria und Suzano wird es voraussichtlich bei drei der fünf großen südamerikanischen Zellstoffhersteller zu Änderungen in den Besitzverhältnissen kommen.

#### Paper Excellence erwirbt Mehrheit an Eldorado

An den über das erste Halbjahr 2017 geführten Verkaufsverhandlungen für die von der brasilianischen Holdinggesellschaft J&F Investimentos S.A., São Paulo, gehaltene 81 %-Mehrheitsbeteiligung an Eldorado hatten sich ursprünglich mehrere strategische Investoren beteiligt. Neben den brasilianischen Herstellern Fibria und Suzano waren auch die chilenischen Unternehmen Arauco und CMPC genannt worden. Mit einer Übernahme von Eldorado hätten alle vier Unternehmen ihre Position im Geschäft mit Eukalyptuszellstoff deutlich verbessern können. Zumindest Fibria und Arauco hatten nach unbestätigten Informationen auch erste Angebote vorgelegt. J&F Investimentos hat Anfang



Das Eldorado Brasil-Zellstoffwerk am Standort Três Lagoas war im Jahr 2012 angelaufen. (Foto: Eldorado Brasil) Fibria hat im dritten Quartal 2017 am Standort Três Lagoas eine zweite Zellstofflinie mit einer Jahreskapazität von 1,950 Mio t in Betrieb genommen. (Foto: Andritz)

September allerdings das im August von der Paper Excellence Group vorgelegte Angebot akzeptiert. Die Übernahme steht noch unter dem Vorbehalt verschiedener aufschiebender Bedingungen, unter anderem der kartellrechtlichen Genehmigung. Das endgültige Closing könnte sich nach Aussage der beteiligten Unternehmen bis zu einem Jahr hinziehen.

Laut der in der Folge von J&F Investimentos und der zur Paper Excellence Group gehörenden CA Investment Brazil S.A. unterzeichneten Vereinbarung wurde der Kaufpreis auf 15 Mrd Real bzw. umgerechnet 4,7 Mrd US\$ festgelegt. In diesem Kaufpreis sind auch die mit rund 8 Mrd Real angegebenen Verbindlichkeiten von Eldorado Brasil enthalten. Die drei Minderheitseigner von Eldorado Brasil, die Pensionsfonds Petros (8,53 %) und Funcef (8,53 %) sowie der Investmentfonds FIP Olimpia (1,96 %), konnten innerhalb einer Frist von 30 Tagen entscheiden, ob sie ihre Anteile ebenfalls abgeben wollen. Alle drei Unternehmen haben im Verlauf des Oktobers angekündigt, von dieser Option Gebrauch machen zu wollen. Nach Informationen aus dem Eldorado-Geschäftsbericht für 2017 hat CA Investment Brazil in der Folge die Minderheitsanteile sowie knapp 30 % der Anteile des Mehrheitseigners erworben. Das Unternehmen kam damit zum Jahresende 2017 auf eine Beteiligung von 49,4 %. J&F Investimentos hat mit 50,6 % noch eine knappe Mehrheit gehalten.

Eldorado Brasil betreibt am Standort Três Lagoas seit dem Jahr 2012 ein auf Eukalyptuszellstoff und eine Jahreskapazität von 1,7 Mio t ausgelegtes Zellstoffwerk. In einem zweiten Schritt will das Unternehmen am gleichen Standort ein zweites Zellstoffwerk mit einer Kapazität von rund 2,5 Mio t errichten. Das Projekt liegt inzwischen aber deutlich hinter dem ursprünglichen Zeitplan zurück. Zuletzt hatte das Unternehmen das Jahr 2020 als möglichen Inbetriebnahmetermin genannt.



Die Paper Excellence Group hat im Verlauf der letzten Jahre mehrere Zellstoffwerke in Kanada und Frankreich erworben, die allerdings in erster Linie auf Langfaserzellstoffe ausgerichtet sind. Die Gesamtkapazität der insgesamt sieben Werke wird mit rund 2,5 Mio t/Jahr angegeben. Paper Excellence gehört wie der indonesische Zellstoff- und Papierhersteller Asia Pulp and Paper Group (APP) zur Widjaja-Gruppe.

#### Fibria und Suzano wollen fusionieren

Nach der Unterzeichnung der Übernahmevereinbarung für Eldorado hatte die Paper Excellence Group Anfang 2018 auch ein Kaufinteresse für Fibria signalisiert. Nachdem die Fusionspläne von Fibria und Suzano am 19. Februar bekannt geworden waren, hatte Paper Excellence über CA Investment Brazil Anfang März ein konkretes Angebot für Fibria abgegeben. Nach unbestätigten Medienberichten soll diesem Angebot ein Gesamtkaufpreis von rund 40 Mrd Real bzw. umgerechnet 12,3 Mrd US\$ zugrundegelegt worden sein. Dieses Angebot lag rund 7,5 % über der zu diesem Zeitpunkt erreichten Börsenkapitalisierung von Fibria in Höhe von 37,2 Mrd Real.

Im Gegensatz zu dem als Cash-Deal angelegten Angebot der Paper Excellence Group haben sich die Fibria-Mehrheitsaktionäre Votorantim S.A. und BNDES Participações S.A. (BNDESPAR), die derzeit 29,4 % bzw. 29,1 % der Fibria-Anteile halten, sowie die Suzano Holding S.A. und andere wesentliche Suzano-Aktionäre darauf verständigt, die beiden Zellstoffhersteller über ein Cash-and-Stock Merger in einem gemeinsamen Unternehmen zusammenzuführen. Eine entsprechende Vereinbarung wurde am 15. März unterzeichnet. Die Eckdaten der Transaktion wurden in einem bei der brasilianischen Börsenaufsicht CVM eingereichten Datenblatt zusammengestellt. Eine Fibria-Aktie soll demnach in 0,4611 Suzano-Aktien zuzüglich einer Barzahlung von 52,50 Real getauscht werden. Darüber hinaus ist die Ausgabe von insgesamt 255 Mio neuen Aktien geplant. Der Board of Directors von Fibria hat in seiner Sitzung am 27. März der Vereinbarung und den darin festgelegten Konditionen zugestimmt. Damit muss die Transaktion unter anderem noch durch die Aktionärsversammlungen beider Unternehmen genehmigt werden. Bei einem positiven Verlauf würden die aktuellen Suzano-Mehrheitsaktionäre 46,4 % an dem neuen Unternehmen halten, 11.1 % würden auf BNDESPAR, 5,6 % auf Votorantim und 36,9 % auf andere Aktionäre entfallen. Die Gesamtzahl der Suzano-Aktien soll bei 1,347 Mrd liegen. Der Handel mit den Fibria-Aktien wird mit dem Closing eingestellt.

Werk	Marktzellstoff
Aracruz A	590
Aracruz B	830
Aracruz C	920
Jacareí	1.100
Três Lagoas 1	1.300
Três Lagoas 2	1.950
Veracel 2)	1.120
Gesamt	
) Gebleichter Eukaly 2) 50/50-Joint Ventur Kapazität Fibria ent Joint Venture-Anteil	e mit Stora Enso, sprechend dem

Werk	Marktzellstoff
Imperatriz	1.590
Mucuri	1.480
Suzano	170
Limeira	400
Gesamt	3.640

Fibria kommt mit den Werken Aracruz/ Espírito Santo, Jacareí/São Paulo und Três Lagoas sowie dem gemeinsam mit der Stora Enso Oyj, Helsinki, betriebenen Joint Venture Veracel in Eunápolis/Bahia auf eine Jahreskapazität von rund 7,25 Mio t Zellstoff. Bis Mitte 2017 hatte das Unternehmen eine Produktionskapazität von 5,3 Mio t angegeben. Mit der Inbetriebnahme der mit einem Investitionsvolumen von 7,3 Mrd Real bzw. umgerechnet rund 2,3 Mrd US\$ errichteten zweiten Linie am Standort Três Lagoas ("Horizonte 2"-Projekt) sind weitere 1,950 Mio t dazugekommen. Im Jahr 2015 hatte Fibria zudem eine Vereinbarung mit der Klabin S.A., São Paulo, abgeschlossen, über die das Unternehmen rund 900.000 t/ Jahr Kurzfaserzellstoff aus dem im März 2016 in Betrieb genommenen Klabin-Zellstoffwerk in Ortigueira/Paraná exklusiv vermarktet. Mit dieser unter der Bezeichnung "Puma-Projekt" laufenden Vereinbarung und der Inbetriebnahme der neuen Linie in Três Lagoas kommt Fibria auf ein Vermarktungsvolumen von rund 8,15 Mio t. Das Unternehmen besitzt in den brasilianischen Bundesstaaten Espírito Santo, Bahia, Minas Gerais, São Paulo, Mato Grosso do Sul and Rio de Janeiro insgesamt 1,092 Mio ha Waldflächen, davon 656.000 ha Forstplantagen.

Suzano kann in den Werken Imperatritz/ Maranhão, Mucuri/Bahia, Suzano/São Paulo und Limeira/São Paulo insgesamt 3,640 Mio t Marktzellstoff produzieren. 1,060 Mio t Zellstoff gehen in die eigene Weiterverarbeitung. Alle vier Standorte verfügen über nachgelagerte Papier-, Karton-bzw. Tissuekapazitäten, darüber hinaus gibt es zwei separate Papierwerke. Die Gesamtkapazität dieser Papier-, Karton- und Tissuewerke wird mit 1,420 Mio t angegeben. Der Waldbesitz von Suzano in den Bundesstaaten São Paulo, Bahia, Espírito Santo, Minas Gerais, Maranhão, Pará, Tocantins, Piauí umfasst insgesamt 1,203 Mio ha, von denen 587 ha mit Plantagen bestockt sind.

Das durch die Zusammenführung von Fibria mit Suzano neu entstehende Unternehmen soll insgesamt elf Werke mit einer Gesamtkapazität von knapp 11 Mio t Marktzellstoff und 1,4 Mio t Papier-, Karton- und Tissueprodukten umfassen.

#### Geschäftszahlen haben sich ähnlich entwickelt

Der weiter anhaltende Anstieg der weltweiten Zellstoffnachfrage und die im Jahresverlauf bei Eukalyptuszellstoff durchgesetzten Preisanhebungen haben den drei an den Transaktionen beteiligten Zellstoffherstellern im Geschäftsjahr 2017 jeweils überproportionale Ergebnissteigerungen ermöglicht. Die Produktions-, Umsatz- und Absatzzahlen haben bei allen drei Unternehmen in etwas geringerem Umfang zugenommen.

Fibria konnte die Gesamtproduktion seiner vier Zellstoffwerke im vergangenen Jahr um 12 % auf 5,6 Mio t steigern. Zu dieser Steigerung haben vor allem die Inbetriebnahme des Horizonte 2-Projekts und die im Vergleich zum Vorjahr kürze-

ren Wartungsstillstände beigetragen. Der Zellstoffabsatz hat mit einem Plus von 13 % auf 6,2 Mio t noch etwas stärker zugelegt. Aus der neuen Zellstofflinie in Três Lagoas wurden in den letzten vier Monaten des vergangenen Jahres insgesamt 324.000 t geliefert; diese Mengen gingen fast ausschließlich auf die asiatischen Märkte. Die erstmals über das gesamte Jahr laufende Vermarktung der Klabin-Mengen hat 331.000 t zu der Absatzsteigerung beigesteuert.

Im Gesamtjahr 2017 hat Fibria eine Exportquote von rund 90 % erreicht; die größten Absatzregionen waren dabei Asien (39 %), Europa (32 %) und Nordamerika (20 %). Rund 49 % des von Fibria vermarkteten Kurzfaserzellstoffs wurden in die Produktion von Tissuepapieren geliefert; auf Druck- und Schreibpapiere entfielen 35 % und auf Spezialpapiere wie zum Beispiel Dekorpapier 16 %.

Der Fibria-Gesamtumsatz hat sich über die leicht zweistellige Mengensteigerung und die in noch stärkerem Umfang durchgesetzten Preisanhebungen im Geschäftsjahr 2017 um 22,1 % auf 11,739 (2016: 9,615) Mrd Real erhöht. Davon wurden 10,621 (8,620) Mio Real im Überseeexport, 1,026 Mrd (905,2 Mio) Real auf den lateinamerikanischen Märkten und 92,3 (89,3) Mio Real mit Serviceleistungen erwirtschaftet. Im Exportgeschäft haben sich die bereits in den vorangegangenen Jahren beobachteten Verschiebungen fortgesetzt. Der Asienumsatz hat sich weiter auf 4,563 (3,041) Mrd Real erhöht und damit gegenüber den im Jahr 2015 erwirtschafteten 2,389 Mrd Real fast verdoppelt. In Europa wurden im vergangenen Jahr 3,701 (3,508) Mrd Real und in Nordamerika 2,357 (2,072) Mrd Real umgesetzt. Beide Märkte waren im Jahr 2015 mit 4,312 Mrd Real bzw. 2,468 Mrd Real aber noch deutlich stärker ausgefallen.

Die Fibria-Ergebniszahlen haben sich im vergangenen Jahr aufgrund von außerordentlichen Einflüssen uneinheitlich entwickelt. Während das bereinigte EBITDA um 32 % auf 4,952 Mrd Real gesteigert werden konnte, sind das Vorsteuerergebnis mit 1,535 (1,616) Mrd Real und das Nettoergebnis mit 1,093 (1,663)

Die im Verlauf des letzten Jabres durchgesetzten Preisanhebungen waren der Hauptgrund für die von den Zellstoffberstellern erreichten Umsatzsteigerungen. (Foto: EUWID)

Mrd Real unter den Vorjahreswerten geblieben.

Suzano hat in seinen Zellstoffwerken im vergangenen Jahr nur leichte Produktionsund Absatzzuwächse erreicht. Die Zellstoffproduktion lag mit 3,541 (3,473) Mio t um rund 2 % über dem Vorjahreswert, der Absatz hat sich um 2,4 % auf 3,615 (3,530) Mio t erhöht. Damit hat Suzano im Zellstoffgeschäft das Adjusted EBITDA im Vorjahresvergleich um 30,7 % verbessert. Im Papier-, Karton- und Tissuegeschäft sind diese Kennzahlen dagegen jeweils leicht zurückgegangen; die Produktion auf 1,157 (1,182) Mio t, der Absatz auf 1,180 (1,196) Mio t und das Adjusted EBITDA auf 781 (970) Mio Real.

Die Absatzregion Asien hatte bei Suzano im vergangenen Jahr mit einem Anteil von 47 % am Zellstoffgeschäft ein noch größeres Gewicht als bei Fibria. Europa kam auf 29 % und Nordamerika auf 14 %; die verbleibenden 10 % wurden in Lateinamerika mit Brasilien erwirtschaftet. Die Produktion von Tissuepapieren war mit einem Anteil von 62 % am Zellstoffabsatz von Suzano der wichtigste Absatzbereich. Auf Druck-/Schreibpapiere entfielen 15 %, auf Spezialpapiere 14 %, auf Verpackungspapiere 7 % und auf andere Produkte 2 %.



Der konsolidierte Gesamtumsatz von Suzano hat sich im Geschäftsjahr 2017 um 6,5 % auf 10,521 (9,882) Mrd Real erhöht. Das Adjusted EBITDA wurde mit 4,615 (3,906) Mrd Real und das Nettoergebnis mit 1,807 (1,692) Mrd Real angegeben.

Bei Eldorado hat sich die Zellstoffproduktion in dem inzwischen an der Kapazitätsgrenze angelangten Werk Três Lagoas im vergangenen Jahr um 4 % auf 1,708 (1,638) Mio t erhöht, der Absatz ist um 3 % auf 1,721 (1,665) Mio t gestiegen. Über die höheren Zellstoffpreise konnte dennoch ein zweistelliges Umsatzplus von 13 % auf 3,346 (2,962) Mrd Real erreicht werden. Auf Asien entfielen 43 %,

auf Europa 31 %, auf Lateinamerika mit Brasilien 16 % und auf Nordamerika 10 %. Rund 35 % des Eldorado-Zellstoffabsatzes gingen in den Bereich Tissuepapiere. Für Druck-/Schreibpapiere wurden 29 % eingesetzt, für Spezialpapiere 21 % und für Verpackungspapiere/-karton 15 %. Das EBITDA von Eldorado hat sich im vergangenen Jahr um 40 % auf 2,221 Mrd Real erhöht, das Nettoergebnis ist mit 713 Mio Real sogar um das eineinhalbfache gestiegen.

#### EBITDA-Margen lagen durchweg über 40 %

Mit dieser Umsatz- und Ergebnisentwicklung haben alle drei Unternehmen ihre Margen im vergangenen Jahr nochmals deutlich gesteigert. Die von Eldorado Brasil im Geschäftsbericht 2017 angegebene EBITDA-Marge von 66 % ist nach Aussage des Unternehmens die höchste in der gesamten brasilianischen Zellstoffindustrie.

Suzano hat im Gesamtkonzern bezogen auf das Adjusted EBITDA eine Marge von 43,9 % erreicht. Aufgrund der leicht rückläufigen Ergebnisentwicklung im Papier-, Karton- und Tissuegeschäft ist die EBITDA-Marge im Zellstoffbereich noch höher ausgefallen, ein konkreter Wert wurde von Suzano aber nicht angegeben. Bei Fibria errechnet sich aus dem Adjusted EBITDA für das Geschäftsjahr 2017 eine Marge von 42,2 %.

#### Major changes within Brazilian pulp industry

Consolidation within the Brazilian pulp industry over the past few months is raising more questions about the future evolution in supply among eucalyptus pulp converters. Global demand for hardwood pulp, which has been high for some time, especially from Asia, has combined with delays to the start-up of new pulp mills and brief production troubles at other mills to make the supply situation strained over the past year. The emerging concentration in South America might shift the balance of power on worldwide eucalyptus pulp market to favour manufacturers, especially if the market climate remains strained. Three of South America's five big pulp manufacturers will likely change hands with the sale of Eldorado to Paper Excellence Group at the start of September 2017 and Fibria and Suzano's merger plans, which were announced in mid-March.

Weltmarktvolumen für Titandioxid hat sich in den letzten 20 Jahren fast verdoppelt

## Margen der Titandioxidhersteller sind im vergangenen Jahr stark gestiegen

Der weiter anhaltende Aufwärtstrend der Verkaufspreise hat den Titandioxidherstellern im Geschäftsjahr 2017 deutliche Umsatz- und Ergebnissteigerungen ermöglicht.

Laut den im Februar und März veröffentlichten Geschäftsberichten der vier börsennotierten Unternehmen haben sich die Verkaufspreise im Vorjahresvergleich um über 20 % erhöht. Die Absatzmengen konnten in drei von vier Fällen ebenfalls leicht gesteigert werden. Unter dem Einfluss der leicht positiven Wechselkursentwicklung sind diese drei Unternehmen damit auf Umsatzsteigerungen im Bereich von 25-30 % gekommen. Die EBITDAZahlen haben noch stärker zugelegt, so dass sich die Margen zum Teil mehr als verdoppelt haben.

Der Geschäftsbereich "Titanium Technologies" der Chemours Co., Wilmington/Delaware, hat im Gesamtjahr 2017 einen Umsatz von 2,958 (2016: 2,364) Mrd US\$ erwirtschaftet. Das bereinigte EBITDA hat sich um 85 % auf 862 (466) Mio US\$ erhöht. Damit ergibt sich eine Marge von

29,1 (19,7) %. Für das Geschäftsjahr 2015 hatte das Unternehmen einen Umsatz von 2,392 Mrd US\$, ein bereinigtes EBITDA von 326 Mio US\$ und eine Marge von 13,6 % ausgewiesen.

Zu der Umsatzsteigerung von 25 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum haben Preisänderungen in lokaler Währung mit +17 % und die höheren Absatzmengen mit +8 % beigetragen. Wechselkurseinflüsse und Veränderungen im Produktmix haben sich dagegen nicht auf die Umsatzentwicklung ausgewirkt. Im Geschäftsjahr 2016 war der Umsatz des Chemours-Geschäftsbereichs Titanium Technologies dagegen um 1 % zurückgegangen. Der Umsatzeffekt niedrigerer Verkaufspreise (-3 %) konnte durch die höheren Absatzmengen (+2 %) nicht ganz ausgeglichen werden.

Laut dem Chemours-Geschäftsbericht 2017 wurden im vergangenen Jahr 32 (32) % des Geschäftsbereichs-Umsatzes in der Region Asia-Pacific, 28 (32) % in Nordamerika, 25 (23) % in der EMEA-Region und 15 (14) % in Lateinamerika erwirtschaftet. Nach Absatzbereichen entfielen 60 (63) %

des Umsatzes auf Coatings, 27 (25) % auf Kunststoff und 13 (12) % auf Papier.

#### Brand hat bei Venator zu Sondereffekten geführt

Die Anfang August 2017 über ein Initial Public Offering (IPO) aus der Huntsman Corp., The Woodlands/Texas, ausgegliederte Venator Materials plc. Wynyard/ Großbritannien, hat in ihrem Geschäftsbereich "Titanium Dioxide" im Gesamtjahr 2017 einen Umsatz von 1,604 (1,554) Mrd US\$ erwirtschaftet. Die relativ geringe Steigerung um 3 % ist vor allem auf den brandbedingten Ausfall des Werkes Pori/ Finnland zurückzuführen, das derzeit nur mit rund 20 % Auslastung produziert. Der daraus resultierende Rückgang der Absatzmengen hat mit -14 % auf den Umsatz durchgeschlagen. Der Umsatzeffekt der im Jahresverlauf durchgesetzten Preisanhebungen wurde von Venator mit +18 % angegeben. Wechselkurseinflüsse haben den Umsatz um 1 % angehoben; Veränderungen im Produktmix sind mit -2 % eingeflossen. Das bereinigte EBITDA des Geschäftsbereichs konnte mit 387 (61) Mio US\$ dagegen mehr als versechsfacht werden. Damit wurde eine EBITDA-Marge von 24,1 (3,9) % erreicht.

Im Geschäftsjahr 2016 war der Umsatz des Geschäftsbereichs Titanium Dioxide um 2 % zurückgegangen. Dieser Rückgang hatte sich aus den niedrigeren Verkaufspreisen (-6 %), einem negativen Währungseinfluss (-1 %), einer höheren Absatzmenge (+4 %) und einem aus Produktmix-Änderungen resultierenden positiven Effekt von +1 % zusammengesetzt. 2015 konnte Venator die Negativeffekte aus niedrigeren Preisen (-7 %), geringeren



Die Wiederinbetriebnahme des durch einen Brand beschädigten Venator-Werkes in Pori wird sich über einen längeren Zeitraum binziehen. (Foto: YLE) Absatzmengen (-5 %) und Währungseinflüssen (-12 %) durch deutliche Veränderungen im Produktmix (+36 %) überkompensieren.

Im vergangenen Jahr war Europa mit einem Umsatzanteil von 49 % der größte Absatzmarkt für das Titandioxidgeschäft von Venator, gefolgt von der Region Asia-Pacific mit 22 %, Nordamerika mit 18 % und Rest of the World mit 11 %. In die Kunststoffproduktion gingen 34 % des Titandioxidabsatzes von Venator. 28 % entfielen auf Architectural Coatings, 15 % auf Industrial Coatings und 23 % auf andere Segmente.

#### Ähnliche Steigerungen bei Kronos und Tronox

Der Umsatz der Kronos Inc., Dallas/Texas, ist im Gesamtjahr 2017 um 27 % auf 1,729 (1,364) Mrd US\$ gestiegen. Davon wurden 22 % über höhere Verkaufspreise, 5 % über die Absatzmenge und 1 % über Währungseffekte erreicht; Veränderungen im Produktmix hatten dagegen einen negativen Einfluss von 1 %. Im Geschäftsjahr 2016 hatte Kronos nur ein leichtes Umsatzplus von 1 % erreicht; die Negativeinflüsse durch geringere Verkaufspreise in Lokalwährung (-3 %), Wechselkurseinflüsse (-1 %) und Veränderungen im Produktmix (-2 %) konnten durch die höhere Absatzmenge (+7 %) ausgeglichen werden.

Das Kronos-EBITDA wurde im vergangenen Jahr auf 373,0 (122,2) Mio US\$ verdreifacht; die EBITDA-Marge konnte damit auf 21,6 (8,8) % verbessert werden. Bei den nachfolgenden Ergebniszahlen gab es noch höhere Steigerungsraten. Das operative Ergebnis wurde mit 330,4 (81,1) Mio US\$, das Vorsteuerergebnis mit 305,7 (61,2) Mio US\$ und das Nettoergebnis mit 354,5 (43,3) Mio US\$ angegeben. Vom Kronos-Gesamtumsatz wurden 50 % in Europa erwirtschaftet, 31 % in Nordamerika, 9 % in der Region Asia-Pacific und 10 % in Rest of the World. Auf den Bereich Coatings entfielen 58 % des Umsatzes, auf Kunststoffanwendungen 30 %, auf den Papierbereich 5 % und auf andere Anwendungen 7 %.

Die Tronox Inc. mit Sitz in Stamford/Connecticut, die mit der im Februar 2017 vertraglich vereinbarten Übernahme der Titandioxidaktivitäten von The National Titanium Dioxide Co. Ltd. (Cristal Global), Dschid-

Produktionskapazitäten für Titandioxid

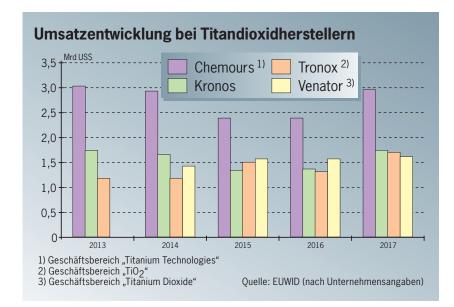
Werk	Land	t/Jahr
Chemours		
DeLisle	Mississippi/USA	n.b.
Johnsonville	Tennessee/USA	n.b.
Altamira	Mexiko	n.b.
Kuan Yin	Taiwan	n.b.
Gesamt		1.250.000
Venator		
Greatham	Großbritannien	150.000
Pori 1)	Finnland	130.000
Uerdingen	Deutschland	107.000
Duisburg	Deutschland	100.000
Huelva	Spanien	80.000
Scarlino	Italien	80.000
Lake Charles <sup>2)</sup>	Louisiana/USA	75.000
Teluk Kalung	Malaysia	60.000
Gesamt		782.000
Kronos		
Leverkusen	Deutschland	200.000
Nordenham	Deutschland	55.000
Langerbrugge	Belgien	87.000
Fredrikstad	Norwegen	38.000
Varennes	Québec/Kanada	100.000
Lake Charles <sup>2)</sup>	Louisiana/USA	75.000
Gesamt		555.000
Tronox		
Hamilton	Mississippi/USA	225.000
Botlek	Niederlande	90.000
Kwinana	Australien	150.000
Gesamt		465.000
Cristal		
Yanbu	Saudi-Arabien	200.000
Stallingborough	Großbritannien	165.000
Thann	Frankreich	32.000
Ashtabula	Ohio/USA	245.000
Salvador	Bahia/Brasilien	60.000
Fuzhou	China	46.000
Bunbury	Australien	110.000
Gesamt		858.000

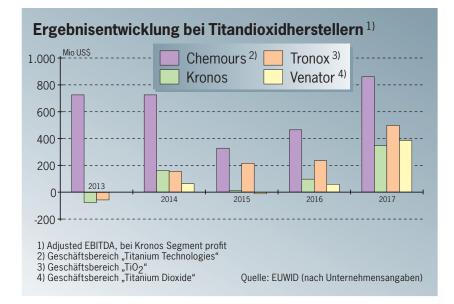
- 1) derzeit reduzierte Auslastung nach Brand
- Joint Venture zwischen Venator und Kronos, Kapazitäten entsprechend dem JV-Anteil angegeben

Quelle: EUWID (nach Unternehmensangaben)

da/Saudi-Arabien, zum weltweit größten Titandioxidhersteller werden will, hat im Geschäftsbereich "TiO<sub>2</sub>" im vergangenen Jahr 1,698 (1,309) Mrd US\$ umgesetzt.

Der Vorjahreswert wurde damit um 29,7 % übertroffen. Das bereinigte EBITDA wurde mit 500 (236) Mio US\$ mehr als verdoppelt. Das entspricht einer EBITDA-Marge von





29,4 (18,0) %. Das im Vorjahr nur knapp positive operative Ergebnis wurde auf 261 (6) Mio US\$ gesteigert. Die Veränderungsraten gegenüber dem Vorjahr wurden von Tronox nur für das vierte Quartal im Detail erläutert. Zu der in diesem Zeitraum erreichten Umsatzsteigerung von 28 % haben demnach die Preisänderungen in lokaler Währung mit +23 %, höhere Absatzmengen mit +2 % und Wechselkurseinflüsse mit +3 % beigetragen.

Eine Verteilung des Titandioxidumsatzes auf die einzelnen Regionen und Absatzsegmente hat Tronox bislang nur für das Geschäftsjahr 2016 vorgenommen. Damals waren 41 % des Geschäftsbereichsumsatzes auf Nordamerika, 28 % auf die Region Asia-Pacific, 27 % auf die EMEA-Region und 4 % auf Lateinamerika entfallen. Das Segment Paints & Coatings war mit einem Umsatzanteil von 77 % der größte Absatzbereich, auf Plastics waren 18 % und auf Paper & Specialty 5 % entfallen.

### Weltmarkt für TiO<sub>2</sub> soll weiter wachsen

Nach Schätzungen von Chemours ist die weltweite Nachfrage nach Titandioxid im vergangenen Jahr auf rund 6,1 Mio t gestiegen, von denen rund 60 % auf höherwertige Qualitäten entfallen. Damit hat sich das

Weltmarktvolumen innerhalb von 20 Jahren fast verdoppelt. 1996 waren rund 3,3 Mio t vermarktet worden. 2006 lag das Absatzvolumen bei 4,8 Mio t, 2016 wurden 5,8 Mio t erreicht. Dieser Aufwärtstrend wird sich laut Chemour auch in diesem und im nächsten Jahr fortsetzen, der Weltmarkt soll dabei auf rund 6,3 Mio t kommen. China ist mit einem Absatzvolumen von derzeit rund 1,5 Mio t der größte und am schnellsten wachsende Einzelmarkt.

Die weltweiten Titandioxidkapazitäten belaufen sich nach Chemours-Schätzungen derzeit auf rund 7,3 Mio t. Die Differenz zwischen Kapazitäten und Absatz wird von den europäischen und nordamerikanischen Herstellern mit deutlichen Auslastungsunterschieden zwischen den einzelnen Regionen erklärt. Chemours, Kronos, Tronox und Cristal Global konnten ihre Produktion mit der zunehmenden Nachfrage in den letzten zwei Jahren schrittweise hochfahren und arbeiten inzwischen zum Teil an der Kapazitätsgrenze. Bei Venator ist das auf eine Jahreskapazität von rund 130.000 t ausgelegte Werk in Pori für längere Zeit ausgefallen; die komplette Wiederinbetriebnahme wird sich nach aktuellen Aussagen von Venator voraussichtlich bis zum Jahr 2020 hinziehen. Im Schnitt kommen die westlichen Hersteller nach eigenen Einschätzungen derzeit auf eine durchschnittliche Kapazitätsauslastung von über 95 %. In den chinesischen Werken liegt die Auslastung dagegen deutlich niedriger. Zunehmende Umweltschutzanforderungen der chinesischen Regierung und die weiter fortschreitende Konsolidierung haben dazu geführt, dass im vergangenen Jahr in China in größerem Umfang auch Produktionskapazitäten für Titandioxid zumindest vorübergehend stillgelegt wurden.

#### Sechs Hersteller decken 63 % der Kapazität ab

Chemours ist mit einer aktuellen Gesamtkapazität von 1,250 Mio t/Jahr derzeit der größte Titandioxidhersteller weltweit. Das Unternehmen betreibt an vier Standorten in den USA, Mexiko und Taiwan insgesamt sieben Produktionslinien. Bis zum Jahr 2020 will Chemours seine Titandioxidkapazitäten über Debottleneckingmaßnahmen um rund 10 % steigern. Tronox will mit der im Februar 2017 vereinbarten, aufgrund von Verzögerungen bei der kartellrechtlichen Genehmigung allerdings hinter dem Zeitplan liegenden Übernahme von Cristal Global auf eine Gesamtkapazität von 1,323 Mio t kommen und damit an Chemours vorbeiziehen. Das Unternehmen kann bislang in seinen drei Werken in den USA, Europa und Australien insgesamt 465.000 t/Jahr produzieren. Cristal Global ist mit acht Werken und einer Kapazität von 858.000 t fast doppelt so groß. Diese Kapazitäten sind mit 197.000 t in den zwei europäischen Werken, 200.000 t in Saudi-Arabien, 245.000 t in Nordamerika, 60.000 t in Brasilien, 46.000 t in China und 110.000 t in Australien regional breit verteilt.

Die aktuelle Gesamtkapazität von Venator beläuft sich auf 782.000 t, von denen 647.000 t auf die sechs europäischen Werke, entsprechend der Beteiligung von 50 % berechnete 75.000 t auf das unter Louisiana Pigment Company L.P. (LPC) firmierende Joint Venture-Werk im US-amerikanischen Lake Charles/Louisiana und 60.000 t auf einen Standort in Malaysia entfallen.

Kronos kommt mit vier Werken in Europa und zwei Standorten in Nordamerika auf insgesamt 555.000 t. Über das Chloridverfahren kann das Unternehmen rund 410.000 t produzieren, die restlichen 145.000 t laufen über das Sulfatverfahren. Auf die europäischen Werke entfallen rund 375.000 t, das eigene Werk in Kanada und das Joint Venture in den USA steuern 175.000 t bei. An dem Joint Venture sind Kronos und Venator über die zwischengeschalteten Unternehmen Kronos Louisiana Inc. und Huntsman P & A Investments LLC mit jeweils 50 % beteiligt.

Die im Oktober 2016 aus der Zusammenführung der Unternehmen Henan Billions Chemicals Co. Ltd. und Sichuan Lomon Titanium Industry Co. Ltd. entstandene und an der Börse Shenzhen gelistete Lomon Billions Group Co. Ltd., Jiaozuo/Provinz Henan, ist der mit Abstand größte chinesische Titandioxidhersteller. Das

Unternehmen kommt mit vier Werken an den drei Standorten Jiaozuo, Deyang/Provinz Sichuan und Xiangyang/Provinz Hebei nach eigenen Angaben bislang auf eine Produktionskapazität von rund 700.000 t/Jahr. Im Februar 2018 hat Lomon Billions zudem den Bau von zwei neuen Produktionslinien am Stammsitz Jiaozuo angekündigt, die auf eine Jahreskapazität von zusammen rund 200.000 t ausgelegt sind und bereits im Jahresverlauf 2019 in Betrieb genommen werden sollen.

Ausgehend von diesen Kapazitätsangaben und der weltweiten Gesamtkapazität von 7,3 Mio t kommt Chemours auf einen Anteil von rund 17 %. Auf Cristal Global entfallen rund 12 %, auf Venator knapp 11 %. Auf dem nächsten Platz folgt Lomon Billions mit gut 9 %. Der Kapazitätsanteil von Kronos wird mit knapp 8 % angegeben, Tronox liegt bei gut 6 %. Damit decken diese sechs Unternehmen zusammen rund 63 % der weltweiten Kapazitäten ab; die restlichen 37 % entfallen auf andere Hersteller.



Mit **EGGER PerfectSense Topmatt** setzen Sie den Matt-Trend auf horizontalen, hochbeanspruchten Flächen um. Der samtig-warme, **matte Schichtstoff** mit **Anti-Fingerprint Eigenschaft** wird überall dort eingesetzt, wo **hochwertiges Design und hohe Belastbarkeit** gut kombiniert werden müssen. Im Bild: U961 PT Graphitschwarz.



**» Mehr Informationen unter** www.egger.com/perfectsense-topmatt



Kostensteigerungen bei Titandioxid und Zellstoff wurden größtenteils ausgeglichen

## Dekorpapierhersteller haben seit Anfang 2017 mehrere Anhebungen durchgesetzt

Der seit Anfang 2017 parallel laufende Anstieg der Titandioxid- und Zellstoffpreise hat auch die über längere Zeit relativ stabilen Dekorpapierpreise in Bewegung gebracht.

Seit dem zweiten Quartal 2017 konnten die Hersteller viermal in Folge höhere Preise durchsetzen. In mehreren Fällen hatte sich die Umsetzung etwas länger hingezogen als geplant. Statt bereits zum Quartalsbeginn wurden die neuen Preise erst in der Mitte des ersten Monats oder zum Anfang des Folgemonats wirksam. Die Verhandlungen für Lieferungen im zweiten Quartal 2018 haben dann auch insgesamt wieder unterschiedliche Ergebnisse gebracht. Einzelne Dekorpapierhersteller haben die Preise insbesondere bei einem niedrigeren Ausgangsniveau nochmals leicht angehoben: andere haben die im ersten Quartal vereinbarten Preise fortgeführt. Die je nach Hersteller vier bis fünf Anhebungen summieren sich bei hochgefüllten Dekorpapieren auf rund 40-45 €/100 kg. Damit sind die Preise im Vergleich zu dem Ausgangsniveau von Anfang 2017 um durchschnittlich fast 20 % gestiegen. In den Verhandlungen für Lieferungen im ersten Quartal 2017 hatten die Dekorpapierhersteller als Reaktion auf den immer stärker werdenden Anstieg der Rohstoffkosten die Initiative ergriffen und in den frei verhandelten Kontrakten erstmals wieder Preisanhebungen in einer Größenordnung von 5-7 €/100 kg gefordert; bei höher gefüllten Sorten waren auch Aufschläge von bis zu 10 € angekündigt worden. Nach Aussagen von Hersteller- und Abnehmerseite konnten diese ersten Forderungen allerdings kaum durchgesetzt werden. Dadurch waren die Dekorpapierhersteller mit entsprechend höheren Aufschlägen in die nächste Verhandlungsrunde für das zweite Quartal eingestiegen. Von den zunächst anvisierten 10-15 €/100 kg blieben schließlich in Abhängigkeit vom Titandioxidgehalt rund 8-12 € stehen. Die höheren Preise wurden zum Teil aber erst ab Mai wirksam.

Die Verhandlungen für das dritte Quartal konnten in vielen Fällen bereits bis Anfang Juli abgeschlossen werden; im Schnitt wurden dabei Preisanhebungen in einer Größenordnung von 10-20 €/100 kg vereinbart. Diese Preise sollten eigentlich bereits ab dem 1. Juli gelten. Ähnlich wie im zweiten Quartal hatte sich die Umsetzung dann aber doch verzögert, so dass die höheren Preise bei einem Teil der Kontrakte erst Mitte Juli oder Anfang August wirksam wurden. In den Verhandlungen für das vierte Quartal wollten die Dekorpapierhersteller ausgehend von den erwarteten Kostensteigerungen eigentlich Anhebungen in einer Größenordnung von 8-10 €/100 kg fordern, einzelne Hersteller hatten sogar wieder zweistellige Aufschläge avisiert. Tatsächlich wurden die Preise dann aber nur um durchschnittlich 4-8 €/100 kg angehoben, da die Titandioxidpreise weniger stark gestiegen waren als zunächst angenommen. Die neuen Preise konnten nur in wenigen Fällen bereits im Oktober implementiert werden, zumeist waren sie erst Anfang oder Mitte November in Kraft getreten.

Die nächsten Preisanhebungen für das erste Quartal, die in einer Größenordnung von 6-10 €/100 kg lagen, wurden überwiegend erst im Februar oder März abgeschlossen. In den Verhandlungen für das zweite Quartal haben mehrere Dekorpapierhersteller nochmals darauf hingewiesen, dass die eingetretenen Kostensteigerungen im Titandioxid- und Zellstoffeinkauf noch nicht in vollem Umfang auf die Verkaufspreise weitergegeben wurden. Die zunächst aufgestellten Preisforderungen gingen mit rund 5-10 €/100 kg daher über die anteiligen Kostensteigerungen für das zweite Quartal hinaus. Trotz des zunehmenden Widerstands von Abnehmerseite konnten in einzelnen Abschlüssen bis zu 5 €/100 kg durchgesetzt werden. Nur bei einem Teil der Kontrakte wurde die Änderung schon für Produktion ab dem 1. April umgesetzt; in den meisten Fällen hat sie sich über den April hingezogen. Andere Dekorpapierhersteller haben sich mit ihren Abnehmern dagegen auf ein Rollover verständigt.



(Foto: EUWID)





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

Erweiterungsinvestitionen bei Schattdecor, Interprint, Impress und Lamigraf

## Dekordrucker investieren wieder stärker in den Ausbau der Tiefdruckkapazitäten

Nach einer über längere Zeit etwas ruhigeren Phase, in der die Investitionsschwerpunkte eher in den Bereichen Finishfolien, Imprägnierung und Digitaldruck lagen, befassen sich die Dekordrucker seit einiger Zeit wieder etwas stärker mit einem Ausbau ihrer Tiefdruckkapazitäten.

Die Schattdecor AG, Thansau, hat im Verlauf der vergangenen zwei Jahre in ihrem Werk in Shanghai insgesamt vier schmale Druckmaschinen mit einer Arbeitsbreite von 4 ft aufgebaut. Die ersten beiden Anlagen waren im November 2015 bzw. im Februar 2016 in Produktion gegangen. Die PMD 45 wurde im August 2017 in Betrieb genommen, im September ist die PMD 46 angelaufen. Lieferant war in allen vier Fällen die chinesische Tochtergesellschaft der Rotodecor GmbH Maschinenund Anlagenbau, Lage. Nach der nochmaligen Erweiterung sind in dem Werk Shanghai keine weiteren Investitionen im Produktionsbereich mehr möglich. Vor diesem Hintergrund will Schattdecor bis Anfang 2019 in China einen zweiten Druckstandort aufbauen. Das neue Werk soll in der Nähe des Dekorpapier-Joint Ventures Kingdecor Co. Ltd., Quzhou/ Provinz Zhejiang, entstehen.

Rotodecor hat auch die neue. 7 ft breite Druckmaschine für den US-amerikanischen Standort Maryland Heights bei St. Louis/Missouri geliefert, die Ende November 2017 die erste Rolle bedruckt hat. Damit laufen in dem Werk zwei Druckmaschinen. Die erste, ebenfalls von Rotodecor gelieferte Druckmaschine in Maryland Heights war Ende Januar 2011 in Betrieb genommen worden. An dem türkischen Schattdecor-Standort Gebze bei Istanbul wurde in den letzten Monaten ebenfalls eine 7 ft breite Rotodecor-Druckmaschine installiert: der Produktionsstart war für das erste Quartal 2018 geplant. Bislang betreibt Schattdecor in Gebze zwei Anlagen. Das türkische Werk war Anfang Dezember 2010 mit einer aus dem polnischen Werk Tarnowo Podgorne verlagerten und dabei modernisierten Druckmaschine in Betrieb genommen worden; im Dezember 2011 war eine Neuanlage angelaufen.

#### Interprint will drei Anlagen aufbauen

Die Interprint GmbH, Arnsberg, hat in den Jahren 2015 und 2016 insgesamt vier Druckmaschinen an den Überseestandorten São José dos Pinhais (Paraná/Brasilien), Nilai/Malaysia und Changzhou-Wujin (Provinz Jiangsu/China) installiert. In dem damals neuerrichteten brasilianischen Werk war die erste Anlage Ende Juni 2015 angelaufen, die zweite Druckmaschine produziert seit November 2015. Interprint hatte für das Brasilien-Projekt zwei gebrauchte, jeweils 7 ft breite Anlagen eingesetzt, die im Verlauf des dritten Quartals 2013 von der Constantia Industries AG. Wien/Österreich, erworben und im Zuge der Verlagerung komplett überholt worden waren. Für die Erweiterungsinvestitionen in Malaysia und China hatte Interprint dagegen Neuanlagen eingesetzt, die von einem chinesischen Maschinenhersteller geliefert worden waren. Die inzwischen dritte Anlage in Nilai war im vierten Quartal 2016 angelaufen. Die im ersten Quartal 2017 in Wujin in Betrieb genommene Druckmaschine hatte dagegen eine ältere Anlage ersetzt. die bereits im Verlauf des Jahres 2015 abgestellt worden war. Damit produziert Interprint an dem Standort auch weiterhin auf fünf Druckmaschinen.

Der Produktionsbereich im Stammwerk Arnsberg war zuletzt mit der im Sommer 2017 abgeschlossenen Inbetriebnahme einer neuen Tiefdruckmaschine ausgebaut worden. Die von Rotodecor gelieferte, 7 ft breite Anlage war auf dem Platz einer im Dezember 2013 stillgelegten und an-



Ende November 2017 ist in dem US-amerikanischen Schattdecor-Werk die zweite Druckmaschine angelaufen. (Foto: Schattdecor)

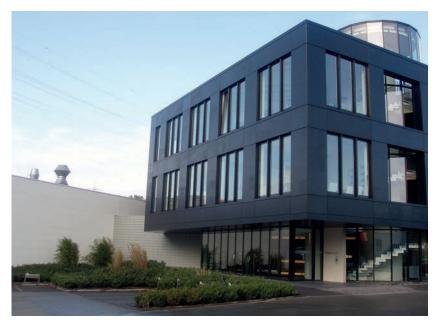
## MasterLine®-Digitaldruck-Anlagen

WEMHÖNER



TECHNOLOGY BEYOND SURFACES

Unser Verständnis von Surface Technology: Über die Oberfläche hinaus denken. Wir denken in Systemlösungen. Bestes Beispiel ist unsere Produktgruppe Wemhöner MasterLine®. Modular aufgebaute Lackier-, Direktdruck- und Digitaldruckanlagen. Optimal integrierbar in bestehende Lackierstraßen und Fertigungslinien.



Interprint bat im Sommer 2017 am Stammsitz Arnsberg eine neue Druckmaschine in Betrieb genommen. (Foto: EUWID)

schließend demontierten Druckmaschine installiert worden. Damit betreibt Interprint in Arnsberg wieder acht Tiefdruckmaschinen. Das nächste Investitionsprojekt im Tiefdruckbereich ist für den US-amerikanischen Standort Pittsfield/Massachusetts vorgesehen. Die Inbetriebnahme der dann sechsten Druckmaschine in Pittsfield ist für Mitte 2019 geplant. Die Investitionsplanung der Interprint übergeordneten Wrede Industrieholding GmbH, Arnsberg, sieht für das laufende Jahr zudem den Aufbau jeweils einer weiteren Druckmaschine an den Standorten Egorievsk/Russland und Wujin vor.

auch in den Dekordruck eingestiegen. Ende Juli hatte die für diese Aktivitäten neugegründete OOO Slotex-Decor in einer an dem rund 20 km von St. Petersburg entfernten Standort Proba neuerrichteten Produktionshalle eine Vierfarbdruckmaschine und einen Umroller in Betrieb genommen, die Ende 2015 als Gebrauchtanlagen von der Surteco Decor GmbH, Buttenwiesen-Pfaffenhofen, erworben worden waren. Im Verlauf der nächsten zwei Jahre will Slotex in eine zweite Anlage investieren. Die bestehende Halle bietet auf einer Pro-

duktionsfläche von rund 1.500 m² Platz für insgesamt drei Druckmaschinen.

Der spanische Dekordrucker Lamigraf S.A., L'Amettla del Vallès, hat im Zuge der Verlagerung seiner brasilianischen Tochtergesellschaft Lamigraf do Brasil Comércio de Papéis Decorativo Ltda., Curitiba/Paraná, an einen neuen Standort in São Jose dos Pinhais/Paraná im Verlauf des dritten Quartals 2017 eine aus dem spanischen Stammwerk verlagerte Druckmaschine aufgebaut, Nach dem Produktionsstart im September hat Lamigraf in einem zweiten Schritt mit der Verlagerung der bis zuletzt an dem bisherigen brasilianischen Standort laufenden Druckmaschine begonnen. Die Wiederinbetriebnahme sollte noch im Verlauf des ersten Quartals erfolgen. Beide Anlagen, die jeweils über eine Arbeitsbreite von 7 ft und über vier Druckwerke verfügen, wurden im Zuge der Verlagerung überholt und modernisiert. An dem deutschen Standort Bönen soll mittelfristig wieder eine dritte Druckmaschine installiert werden. Die aktuelle Investitionsplanung von Lamigraf sieht zudem den Aufbau eines neuen Produktionsstandorts in Asien vor: Ziel ist eine Inbetriebnahme im Verlauf des Jahres 2019.

#### Projekte bei Impress Slotex und Lamigraf

Die Impress-Gruppe will die nächste Investition im Bereich Dekordruck bei der russischen OOO Sokol-Yar, Yaroslavl, umsetzen. Im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2018 soll dort eine dritte Tiefdruckmaschine installiert werden. Die Spezifikationen für die Anlage, die über vier Druckwerke und eine Arbeitsbreite von 7 ft verfügen soll, werden derzeit festgelegt. Die Inbetriebnahme soll Anfang 2019 erfolgen.

Die bislang in den Bereichen HPL/CPL-Schichtstoffe, Elemente, beschichtete Platten und Melamin-/Phenolfilme tätige OAO Slotex, St. Petersburg/Russland, ist im Verlauf des dritten Quartals 2017

## Decor printers investing more heavily in increasing rotogravure capacity again

Decor printers have been concentrating a little more on increasing their rotogravure capacity for some time now. This comes after a lengthy slow period when investment projects tended to focus on finish foils, impregnating and digital printing. Over the past two years, Schattdecor has installed a total of four printing machines with a working width of 4 ft in its plant in Shanghai and a new 7 ft-wide printing machine for its US site in Maryland Heights, Missouri. A 7ft-wide Rotodecor printing machine was also installed at Schattdecor's Turkish location in Gebze in the past few months. In 2015 and 2016, Interprint installed a total of four printing machines at overseas locations in São Jose dos Pinhais (Brazil), Nilai (Malaysia) and Changzhou-Wujin (China). Production was last expanded at its Arnsberg headquarters with the summer 2017 commissioning of a new rotogravure machine. The 7ft-wide unit delivered by Rotodecor replaced a printing machine that shut down in December 2013 before being dismantled. The next rotogravure investments of Interprint are to take place in Pittsfield, Egorievsk and Nilai. Impress intends to carry out its next decor printing investment project in its Yaroslavl, Russia, plant. A third rotogravure machine is to be installed there during the second half of 2018.

## EUWID Holz und Holzwerkstoffe











