E 5318 EUWID Holz und Holzwerkstoffe - Sondernummer vom 10.12.2018

# EUWID

## Holz special: Bau & Innenausbau

*Baukonjunktur – DIY – Handel*
*Holzwerkstoffe – Oberflächen*
*Laminatboden – Multilayer – Parkett*

# Bodenbelags-kompetenz made in Germany

Besuchen Sie uns.

BAU 2019

14.–19. Januar · München

www.bau-muenchen.com

Halle A6.103

CLASSEN®

**LAMINATFUSSBÖDEN**
Kompetenzcenter
Baruth/Brandenburg

**DESIGNBODENBELÄGE**
Kompetenz- & Designcenter
Kaisersesch/Rheinland-Pfalz

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

(Foto: Oscar Ruf)

# *Ende einer Bergfahrt*

Der in vielen Bereichen der Holzwerkstoff-, Oberflächen- und Bauelementbranche über eineinhalb Jahre beobachtete Aufwärtstrend hat sich im Sommer 2018 zunehmend abgeflacht. Die meisten Märkte haben sich seither eher wieder rückläufig entwickelt. Die in den letzten Monaten eingetretene Abschwächung der Nachfrage hatte verschiedene Gründe. Der ungewöhnlich warme und lange Sommer hat im Möbel- und Einrichtungshandel sowie im DIY-Bereich seine Spuren hinterlassen. Der geringere Auftragseingang im Handel hat sich mit einigen Wochen Verzögerungen auch in der Beschäftigung der Hersteller niedergeschlagen. Die daraus resultierende Verbesserung der Verfügbarkeit hat die Abnehmer zu einem Abbau der zuvor zur Absicherung der Versorgung angelegten Lagerbestände veranlasst. Dadurch wurde die ohnehin schwächer werdende Nachfrage noch zusätzlich abgebremst.

Der Nachfragerückgang hat in verschiedenen Branchen zu einer Verschlechterung der Kapazitätsauslastung geführt. In der Folge sind die Preise, die aufgrund steigender Rohstoffkosten und einer eher angespannten Versorgungssituation über einen längeren Zeitraum schrittweise angezogen hatten, unter Druck geraten. In mehreren Bereichen haben sie inzwischen wieder nachgegeben. Die Hersteller haben dabei auch Spielräume genutzt, die sich aus der zumindest in Teilbereichen eingetreten Stabilisierung der Rohstoffkosten ergeben haben.

Die vorliegende Sonderausgabe „EUWID Holz special“ greift diese Entwicklung am Beispiel verschiedener Branchen auf. Im Vordergrund stehen dabei die OSB- und Laminatbodenmärkte sowie verschiedene Vorproduktbranchen. Weitere Themen sind aktuelle Entwicklungen in der Formaldehydregulierung, der Ausbau der OSB-Kapazitäten und Veränderungen in der Parkettbranche. Damit soll die Ausgabe erneut einen relativ breiten Überblick über Themen aus den Bereichen Bau und Innenausbau geben.

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

Ihr
**Andreas Ruf**

---

The growth curve witnessed in many segments of the wood-based panel, surfaces and building elements sector over an 18-month period levelled off more and more during summer 2018. Most markets have since tended to be in decline. There are a variety of reasons why demand has become slower over the past few months. The unusually warm and long summer left its mark on furniture and interior design shops and on DIY centres. Retailers' weaker order intake also trickled down to manufacturers' workloads after a few weeks' delay. The resulting improvement in supply has prompted buyers to reduce inventories that they had previously set up to safeguard supply. This effect had further curbed already slowing demand.

Falling demand lasting several weeks now has paved the way for weaker capacity utilisation in a number of sectors. Prices have thus come under pressure after a long phase of rising prices thanks to a rather strained supply situation and rising raw material costs. Prices have now softened in several areas. Manufacturers have also made use of leeway resulting in at least some cases from a stabilisation in raw material costs.

This issue, EUWID Holz special, delves into this turn of events using examples from a variety of sectors, with an emphasis on OSB and laminate flooring markets as well as a variety of upstream product sectors. Other topics addressed include recent developments in formaldehyde regulation, increases in OSB capacity and changes in the parquet industry. This EUWID Holz special will again provide a relatively broad overview of issues from the worlds of building and interior construction.

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

Yours sincerely
**Andreas Ruf**

**Messen & Termine** **6-9**
Veränderungen auf den Märkten führen zu weiteren Aussteller-Verschiebungen

**Baukonjunktur** **10-11**
Euroconstruct prognostiziert bis 2019 weiteren Anstieg des Wohnungsbaus

**Handel** **12-19**
Baumarktbranche liegt nach neun Monaten auf Niveau der Jahresziele
Saint-Gobain will deutschen Baustoffhandel mit Raab Karcher bis Ende 2019 verkaufen
Umsatzanstieg im deutschen Holzhandel hat sich im Jahresverlauf abgeschwächt

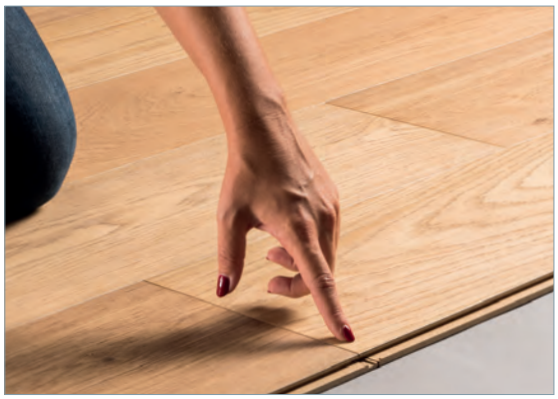
**Holzwerkstoffe** **20-34**
BLAC geht bei Formaldehydprüfung auf Vorschlag von UBA und BAM ein
Kronospan-Produktwarnung war nur vorübergehend ein Diskussionsthema
Markt für Verlegeplatten hat sich immer mehr zu OSB verschoben
Europäische OSB-Kapazitäten sollen wieder stärker ausgebaut werden
Situation auf den OSB-Märkten hat sich im zweiten Halbjahr normalisiert
Nordamerikanische OSB-Preise sind seit Juni deutlich zurückgegangen
Nordamerika: Preisverfall bei OSB hat Umsätze der Hersteller gedrückt

**Oberflächen** **36-45**
Wachstum des Dekorpapierweltmarkts hat sich im Jahr 2017 verlangsamt
TiO2-Hersteller haben Mengenrückgänge über höhere Preise teilweise ausgeglichen
Nachfrage nach papierbasierten Oberflächen hat nur leicht angezogen

**Bodenbeläge** **46-59**
Kirkbi Invest ist mit 49,8 % bei Välinge Innovation eingestiegen
I4F hat Zahl der Lizenznehmer im Jahresverlauf 2018 verdoppelt
Windmöller will noch in diesem Jahr mit Lizenzierung der UWC-Patente beginnen
EPLF und MMFA: Veränderungen in Vorständen und Geschäftsführung
MMFA hat Einteilung der Produktgruppen für die Absatzstatistik nochmals geändert
Rückgang des Laminatbodenabsatzes hat sich in den letzten Monaten verstärkt

**Parkett** **60-73**
Parkettabsatz in Europa hat sich im laufenden Jahr wieder leicht erholt
Parkettabsatz in Deutschland hat im laufenden Jahr weiter nachgegeben
Armstrong Flooring verkauft Holzfußbodensparte an AIP
Pervanovo hat Aktivitäten in Kroatien mit Otok-Übernahme weiter ausgebaut
Bauwerk Boen: Dreischichtparkettwerk Durdevac läuft seit dem zweiten Quartal
Weitzer will Beteiligung an kroatischem Parketthersteller Pana weiter ausbauen
Hain bringt 2019 erstmals Produktlinie mit Clickverbindung auf den Markt

**Leisten** **74-78**
Pedross will in den nächsten Monaten in digitalen Direktdruck einsteigen
Sörnsen hat seit Anfang 2017 neun frühere Södra-Standorte erworben



*Titelabbildung: Välinge Innovation*

## *Impressum*

**Verlag**
EUWID Europäischer
Wirtschaftsdienst GmbH, Gernsbach

**Herausgeber**
Andreas Ruf
(Chefredakteur)

**Redaktion**
Andreas Ruf (verantw.)

**Schlussredaktion**
Elena Gross
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
Andrea Günther
Tel. 07224/9397-168
Fax 07224/9397-908
E-Mail: anzeigen@euwid.de

**Gestaltung & Produktion**
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,-

# T:19

Trends 2019

Multidimensional Lifestyles

schattdecor

Entdecken Sie im neuen Trendbuch die aktuellen Dekortrends. Lernen Sie uns kennen – auch online!
Follow us on Instagram! @schattdecorgroup

www.schattdecor.com

*Unilin und Classen verzichten auf Domotex / Zwei zusätzliche Hallen auf der Bau*

# Veränderungen auf den Märkten führen zu weiteren Aussteller-Verschiebungen

**Die Verschiebungen auf den Bodenbelagsmärkten werden sich auf der vom 11. bis 14. Januar 2019 in Hannover stattfindenden Domotex auch in weiteren Veränderungen in der Ausstellerstruktur niederschlagen.**

Anbieter von elastischen Bodenbelägen haben nach dem aktuellen Buchungsstand rund 400 m² mehr Fläche gebucht als bei der vergleichbaren Domotex im Januar 2017. Die Beteiligung aus den Bereichen Laminatboden und Parkett wird dagegen sowohl bezogen auf die Ausstellerzahl als auch auf die Fläche deutlich zurückgehen. Mit dem Verzicht der langjährigen Aussteller Unilin bvba Division „Flooring", Wielsbeke/Belgien, und Classen-Gruppe, Kaisersesch, kommt es in diesem Bereich im Januar zudem zu einem größeren Einschnitt. Unilin hatte bereits kurz nach der letzten Domotex entschieden, in diesem Jahr erstmals auszusetzen. Das Unternehmen stellt seine Neuheiten bereits seit drei Jahren zuerst auf einer im September durchgeführten Hausmesse vor, so dass die Produkte bereits ab Beginn des Folgejahres und damit ab dem Zeitpunkt der Domotex geliefert werden können. Classen hatte zunächst wieder einen Domotex-Stand gebucht, diesen später aber storniert. Das Unternehmen wird damit im kommenden Jahr nur auf der Bau in München ausstellen.

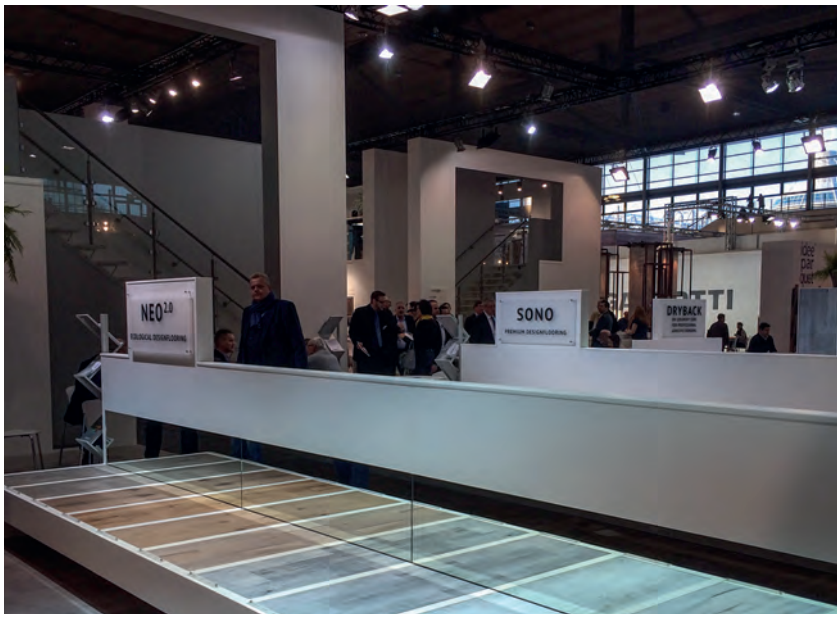
Bei den Herstellern von maschinengefertigten Teppichen zeigt die konjunkturelle Eintrübung in der Türkei inzwischen deutliche Auswirkungen, eine größere Zahl von Unternehmen musste aufgrund der Verschlechterung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen die eigentlich geplante Domotex-Teilnahme wieder absagen. Noch stärker sind die Veränderungen unter den Ausstellern aus dem Iran. Die durch die erneuten Wirtschaftssanktionen verursachten Turbulenzen haben vielen Unternehmen eine Teilnahme unmöglich gemacht; die Absagen haben sich selbst durch ein Entgegenkommen bei den Zahlungsmodalitäten nicht verhindern lassen.

Bei den europäischen Ausstellern zeigen sich zudem die in den ungeraden Jahren üblichen Verschiebungen zwischen der Domotex in Hannover und der Bau in München. Im Verlauf der letzten Jahre haben sich vor allem Unternehmen aus der Laminatboden- und Parkettindustrie für einen Wechsel zwischen den beiden Messen entschieden. Dieser Trend wird sich bei den anstehenden Veranstaltungen eher noch verstärken.

## Neue Hallenstruktur wird beibehalten

Die auf der Domotex 2018 eingeführte neue Hallenstruktur wird auch bei der nächsten Veranstaltung beibehalten. Die zuvor in den Hallen 7, 8 und 9 angesiedelten Hersteller von elastischen Bodenbelägen, Laminatboden und Holz-/Korkfußböden werden damit erneut in den Hallen 11, 12 und 13 im Süden des Messegeländes ausstellen. Der Ausstellungsbereich „handgefertigte Teppiche" verteilt sich auf die Hallen 2, 3 und 4. In den Hallen 5, 6 und 7 schließt sich der Bereich „maschinell hergestellte Webteppiche" an. Die Halle 8 hat den Schwerpunkt designorientierte Teppiche. Dieser Bereich setzt sich zum Teil noch in Halle 9 fort. Die mit der letzten Domotex in der gesamten Halle 9 gestartete Sonderausstellung „Framing Trends" wird damit im kommenden Jahr nur noch zwei Drittel der Hallenfläche einnehmen,

Trotz der bei einzelnen Ausstellergruppen entstandenen Lücken werden sich auf der nächsten Domotex laut dem aktuellen Ausstellerverzeichnis insgesamt 1.437 Unternehmen beteiligen. Davon werden 260 in der für Hersteller von Teppichböden, Fasern und Garnen vorgesehenen Halle 11 vertreten sein. In der Halle 12 werden derzeit 203 Unternehmen aus den Bereichen elastische Bodenbeläge, Designbeläge/LVT und Laminatboden vertreten sein. Die vorrangig mit Ausstellern




*Die Classen-Gruppe wird im Januar nicht auf der Domotex in Hannover ausstellen.*
*(Foto: EUWID)*

aus den Bereichen Holzfußboden, Parkett, Laminatboden und Korkbodenbelägen belegte Halle 13 wird nach dem derzeitigen Stand 216 Aussteller aufnehmen; in dieser Zahl ist auch der in dieser Halle ebenfalls angesiedelte Bereich Anwendungs- und Verlegetechnik mitenthalten.

**Hintergrund**

Flächen-/Hallenpläne der Domotex in Hannover

**https://download.euwid-holz.de/hs180201.html**

In der Halle 12 werden im nächsten Januar die in den Produktbereichen LVT, Laminatboden und Parkett tätige Lamett Europe Europe N.V., Deerlijk/Belgien, und der portugiesische Korkbodenhersteller Corticeira Amorim SGPS S.A. (Mozelos) die größten Aussteller sein. Die Välinge Innovation AB (Viken/Schweden), das verbundene Unternehmen Bjelin Sweden AB (Stockholm) und der türkische Laminatbodenhersteller Kastamonu Entegre Agac San. ve Tic. A.S. (Istanbul) folgen auf den nächsten Plätzen. Aus der europäischen Laminatbodenindustrie werden zudem die Swiss Krono Group, der zur Strub/Alsapan-Gruppe, Marlenheim/Frankreich, gehörende Bereich Alsapan Flooring, die Falquon GmbH (Pritzwalk), die türkische AGT Agac San. ve. Tic. A.S. (Antalya) und die Rezult Ukraine LLC (Kiew/Ukraine) in Halle 12 ausstellen. Zudem finden sich dort die seit Dezember 2016 zur Shaw Industries Inc. gehörende US Floors Inc., beide Dalton/Georgia, und die Intellectual Property-Gesellschaft Flooring Industries Ltd. S.à.r.l., Bertrange/Luxemburg. In der Halle 11 hat erneut die Balta Group, Sint-Baafs-Vijve/Belgien, einen der größten Stände gebucht. Die im Januar 2018 auf einer ähnlich großen Fläche in Halle 12 vertretene Beaulieu International Group (BIG), Waregem/Belgien, wird auf der nächsten Domotex mit einem relativ kleinen Stand in Halle 11 umziehen.

## *Nettofläche bleibt auf Niveau von 2017*

Von den insgesamt 1.437 Ausstellern auf der nächsten Domotex werden nach Aussage der Deutsche Messe AG rund 1.270 aus dem Ausland kommen. Die Gesamtausstellungsfläche in den elf Hallen liegt mit derzeit rund 92.400 m² bereits über dem Stand der vergleichbaren Vorveranstaltung im Januar 2017, bei der die insgesamt 1.435 Aussteller eine Nettofläche von 91.896 m² belegt hatten. Aus Deutschland hatten damals 145 Unternehmen ausgestellt, die Zahl der ausländischen Aussteller hatte sich auf 1.290 belaufen. Von den im Januar 2017 insgesamt registrierten 36.402 Besuchern waren 11.576 aus Deutschland und 24.826 aus dem Ausland gekommen.

An der Domotex 2018, bei der erstmals das neue Flächenkonzept umgesetzt worden war, hatten sich insgesamt 1.553 Unternehmen beteiligt, davon 184 aus Deutschland und 1.369 aus dem Ausland. Die Netto-Ausstellungsfläche konnte mit 111.602 m² gegenüber den Veranstaltungen in beiden Vorjahren deutlich gesteigert werden. Im Januar 2016 waren 98.492 m² belegt worden; aufgrund der zeitlichen Nähe zur Bau hatte sie sich 2017 wieder auf 91.896 m² reduziert. Bei der vermieteten Fläche hatte sich eine ähnliche Entwicklung gezeigt. 2016 hatten die Aussteller 96.398 m² gebucht, im Folgejahr waren es dann 90.060 m². Mit 107.734 m² wurde im Januar 2018 eine deutliche Steigerung erreicht. Die Besucherzahl lag damals bei 45.110. Davon waren 17.142


DOMOTEX 2019

INFORMIERT. INSPIRIERT. VERBINDET.

**11.–14. Januar 2019**
**Hannover ▪ Germany**
www.domotex.de/handel

Verschaffen Sie sich einen internationalen Marktüberblick und erfahren Sie schon heute, was Ihre Kunden morgen interessiert. Lassen Sie sich inspirieren. Und vernetzen Sie sich. Unter dem Leitthema CREATE'N'CONNECT erwarten Sie spannende Produktinszenierungen, Talks und vieles mehr zum Megatrend der Konnektivität.

Deutsche Messe

The World of Flooring DOMOTEX

## *Messen 2019/2020*

| | |
|---|---|
| 08.01.-11.01.2019 | Heimtextil, Frankfurt/Deutschland |
| 11.01.-14.01.2019 | Domotex, Hannover |
| 14.01.-19.01.2019 | Bau, München |
| 14.01.-20.01.2019 | IMM Cologne/Living Kitchen, Köln |
| 17.01.-20.01.2019 | Interior Design Show, Toronto/Kanada |
| 22.01.-25.01.2019 | International Surface Event, Las Vegas/USA |
| 05.02.-07.02.2019 | Surface Design Show, London/Großbritannien |
| 07.02.-10.02.2019 | Bauen+Wohnen, Salzburg/Österreich |
| 12.02.-15.02.2019 | Budma, Posen/Polen |
| 19.02.-21.02.2019 | International Builders' Show, Las Vegas/USA |
| 21.02.-03.03.2019 | Batibouw, Brüssel/Belgien |
| 28.02.-02.03.2019 | Domotex USA, Atlanta/Georgia |
| 12.03.-15.03.2019 | Meble Polska, Posen/Polen |
| 12.03.-15.03.2019 | Batimat Russia, Moskau/Russland |
| 13.03.-16.03.2019 | Made Expo, Mailand/Italien |
| 13.03.-17.03.2019 | Internationale Handwerksmesse, München |
| 18.03.-21.03.2019 | CIFF 1st Phase, Guangzhou/China |
| 26.03.-28.03.2019 | China Building Decoration Fair, Shanghai/China |
| 26.03.-28.03.2019 | Domotex Asia/Chinafloor, Shanghai/China |
| 28.03.-31.03.2019 | CIFM/Interzum Guangzhou, Guangzhou/China |
| 28.03.-31.03.2019 | CIFF 2nd Phase, Guangzhou/China |
| 09.04.-14.04.2019 | Salone Internazionale del Mobile, Mailand |
| 27.04.-30.04.2019 | Domotex Turkey, Gaziantep/Türkei |
| 01.05.-03.05.2019 | Wood Flooring Expo, Fort Worth/USA |
| 09.05.-11.05.2019 | Asia-Pacific Floor Fair, Guangzhou/China |
| 21.05.-24.05.2019 | Interzum, Köln |
| 27.05.-31.05.2019 | Ligna, Hannover |
| 17.07.-20.07.2019 | AWFS, Las Vegas/USA |
| 09.09.-12.09.2019 | FMC China, Shanghai/China |
| 10.09.-13.09.2019 | Drema/Furnica, Posen/Polen |
| 15.09.-17.09.2019 | The Flooring Show, Harrogate/Großbritannien |
| 15.09.-19.09.2019 | MOW, Bad Salzuflen |
| 12.10.-16.10.2019 | Intermob/Woodtech, Istanbul/Türkei |
| 15.10.-18.10.2019 | Sicam, Pordenone/Italien |
| 15.10.-19.10.2019 | Holz, Basel/Schweiz |
| 22.10.-25.10.2019 | Woodworking, Minsk/Weißrussland |
| 29.10.-01.11.2019 | Wood-Tec, Brünn/Tschechien |
| 31.10.-02.11.2019 | Woodworking Machinery, Toronto/Kanada |
| 04.11.-08.11.2019 | Batimat, Paris/Frankreich |
| 12.11.-13.11.2019 | Branchentag Holz, Köln |
| 03.12.-06.12.2019 | Woodex Moscow, Moskau/Russland |
| 14.01.-18.01.2020 | Swissbau, Basel/Schweiz |
| 28.01.-31.01.2020 | Dach+Holz, Stuttgart |
| 04.02.-06.02.2020 | ZOW, Bad Salzuflen |
| 04.02.-07.02.2020 | Eurobois, Lyon/Frankreich |
| 16.02.-20.02.2020 | Euroshop, Düsseldorf |
| 18.02.-21.02.2020 | Bautec, Berlin |
| 18.03.-21.03.2020 | Holz-Handwerk, Nürnberg |
| 18.03.-21.03.2020 | Fensterbau/Frontale, Nürnberg |

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

**Alle Angaben ohne Gewähr**

aus Deutschland und 27.968 aus dem Ausland gekommen.

## *Bau München wird um zwei Hallen vergrößert*

Die vom 14. bis 19. Januar stattfindende Bau in München wird mit Hinzunahme der zwei neuen Hallen C5 und C6 insgesamt 19 Hallen belegen. Die Bruttoausstellungsfläche wird sich gegenüber den Vorveranstaltungen um 20.000 m² auf rund 200.000 m² erhöhen. Mit den zusätzlichen Flächen hat die Messe München GmbH die einzelnen Ausstellungsbereiche neu geordnet. Die Hersteller von Laminatboden, Parkett, Leisten, elastischen und textilen Bodenbelägen, die als Ausstellungsbereich „Bodenbeläge" bei den letzten beiden Bau-Veranstaltungen jeweils die komplette Halle A5 und die halbe Halle A6 belegt

**Hintergrund**

Flächen-/Hallenpläne der Bau in München

**https://download.euwid-holz.de/hs180202.html**

hatten, können im Januar erstmals beide Hallen nutzen. In der verbleibenden Hälfte der Halle A6 waren bislang Unternehmen aus dem Bereich „Bauchemie/Bauwerkzeuge" angesiedelt. Mit der Halle B6 und der neuen Halle C6 erstreckt sich dieser Ausstellungsbereich im Januar ebenfalls über zwei komplette Hallen.

Für den Ausstellungsbereich „Holz/Holzwerkstoffe" ist die gesamte Halle B5 vorgesehen, in der auf der letzten Bau im Januar 2017 auch noch Türen- und Fensterhersteller vertreten waren. Der Bereich „Türen/Fenster" wurde jetzt mit dem Bereich „Schloss/Beschlag/Sicherheit" in den Hallen B4 und C4 zusammengefasst. Mit einer Halle für den Bereich Holz/Holzwerkstoffe sowie jeweils zwei Hallen für die Bereiche Bodenbeläge und Türen/Fenster haben fünf der insgesamt 19 Hallen auf der nächsten Bau einen Bezug zur Holzwirtschaft. In diesen fünf Hallen sind laut der aktuellen Ausstellerliste, die insgesamt 2.137 Unternehmen umfasst, zusammen 621 Aussteller vertreten.

Für die Holz/Holzwerkstoffe-Halle B5 werden insgesamt 163 Aussteller aufgelistet.

Die größten Stände werden von der Egger-Gruppe (St. Johann/Österreich), der Swiss Krono Group und der Pfleiderer Group S.A. (Breslau/Polen) belegt. Aus der Holzwerkstoffindustrie sind unter anderem auch die Norbord Europe Ltd. (Cowie/Großbritannien), die Homanit GmbH & Co. KG (Herzberg) sowie der russische OSB- und LVL-Hersteller Modern Lumber Technologies LLC (MLT, St. Petersburg) vertreten. Die Dämmplattenhersteller Steico SE (Feldkirchen), Gutex Holzfaserplattenwerk H. Henselmann GmbH & Co. KG (Waldshut-Tiengen), Soprema GmbH (Mannheim) und Bestwood Schneider GmbH (Eberhardzell) belegen jeweils ähnlich große Stände. In der Halle B5 stellen zudem zahlreiche Hersteller von Schnittholz und Leimholz sowie auch einzelne Türen- und Fensterhersteller aus. Diese Branchen sind allerdings schwerpunktmäßig in den Hallen B4 mit insgesamt 93 Ausstellern und C4 mit 102 Ausstellern vertreten.

In den Bodenbelagshallen A5 und A6 sind insgesamt 112 bzw. 151 Aussteller vertreten. Die Hamberger Flooring GmbH, Rosenheim, ist der größte Aussteller in Halle A5, die noch weitere Unternehmen aus dem Parkettbereich und mehrere Hersteller von elastischen Bodenbelägen aufnimmt. In der Halle finden sich zudem Leistenhersteller sowie einzelne Laminatbodenaussteller mit chinesischem Hintergrund. In der Halle A6 belegen vor allem die Tarkett Holding GmbH (Frankenthal), die Windmöller GmbH (Augustdorf) und die International Vinyl Company N.V. (IVC Group, Avelgem/Belgien), größere Flächen. Aus dem Parkett- und Laminatbodenbereich sind zudem unter anderem die Boen Parkett Deutschland GmbH & Co. KG (Mölln), die Weitzer Parkett GmbH & Co. KG (Weiz/Österreich), die Scheucher Holzindustrie (Mettersdorf/Österreich), die Kaindl Flooring GmbH (Wals/Österreich), die Classen-Gruppe und die ter Hürne GmbH & Co. KG (Südlohn) vertreten. Die MeisterWerke Schulte GmbH, Rüthen-Meiste, kehrt wieder auf die Bau zurück und wird einen Stand neben ihrer neuen Tochtergesellschaft Hain Industrieprodukte Vertriebs-GmbH, Rott am Inn, belegen.

Bei der letzten Bau hatte sich die bereits seit längerer Zeit zu beobachtende Internationalisierung noch verstärkt. Im Januar 2017 hatten auf der Bau insgesamt 2.090 (2015: 1.988) Aussteller eine Netto-Fläche von 122.936 (121.691) m² belegt. Aus dem Inland waren 1.376 (1.353) und aus dem Ausland 714 (635) Aussteller gekommen. Im Januar 2013 waren unter den 2.028 Ausstellern 571 ausländische Unternehmen. Der Auslandsanteil hat sich damit von 28,2 % im Jahr 2013 über 31,9 % im Jahr 2015 auf 34,2 % bei der letzten Bau erhöht.

*Die Bau wird in diesem Jahr um zwei neue Hallen erweitert.* *(Foto: EUWID)*

Die Zahl der Besucher (Eintritte) ist auf der letzten Bau leicht auf 250.358 (254.441) zurückgegangen. Der auf 169.577 (178.968) reduzierte Inlandsbesuch konnte durch die auf 80.781 (75.473) gestiegene Zahl der ausländischen Besucher nicht ganz ausgeglichen werden. Im Jahr 2013 waren aus dem Ausland 60.149 Besucher auf die Bau gekommen. □

## *Market changes leading to further shifts among ranks of exhibitors*

*Shifts on flooring markets will be reflected in additional changes to the exhibitor structure at the Domotex trade fair, which will take place in Hanover, Germany from 11 to 14 January 2019. Based on current booking levels, resilient flooring suppliers have reserved about 400 m² more space than at the comparable Domotex in January 2017. On the other hand, participation by laminate flooring and parquet companies will fall sharply both in terms of the number of exhibitors and the space they will occupy. For European exhibitors, the impact of the customary shifts between the Domotex fair in Hanover and the Bau in Munich in odd years is also evident. Companies from the laminate flooring and parquet industry in particular have chosen to alternate between the fairs in recent years. This trend will tend to intensify at upcoming events. The Bau trade fair, which will happen from 14 to 19 January, will stretch out over 19 halls with the addition of two new halls (C5 and C6). The gross exhibition area will increase by 20,000 m² from 180,000 m² in previous editions to roughly 200,000 m². Messe München GmbH has restructured the different exhibition areas with this additional space. Laminate flooring, parquet, mouldings, resilient and textile flooring manufacturers - which had filled all of hall A5 and half of hall A6 respectively at the last two editions of the Bau as the 'flooring' exhibition area - will be able to use both halls for the first time in January.*

*In zwei Jahren soll die Zahl der Fertigstellungen in neun von 19 Ländern nachgeben*

# *Euroconstruct: Wohnungsneubau soll sich bis 2020 deutlich verlangsamen*

**Nach dem starken Wachstum der letzten drei Jahre wird der europäische Wohnungsbau bis 2020 wieder an Dynamik verlieren. Für das laufende Jahr hat das europäische Bauforschungsnetzwerk Euroconstruct seine Prognose noch einmal nach oben korrigiert. Im Gegenzug werden die Zuwachsraten in den kommenden beiden Jahren aber voraussichtlich geringer ausfallen als bislang erwartet.**

Laut der auf der Euroconstruct-Sommerkonferenz am 8. Juni 2018 in Helsinki aktualisierten Prognose sollen im laufenden Jahr in den 19 Euroconstruct-Ländern insgesamt 1,751 (2017: 1,570) Mio Wohnungen in neu errichteten Gebäuden (Ein-, Zwei- und Mehrfamilienhäuser) fertiggestellt werden. Auf der letztjährigen Sommerkonferenz am 9. Juni 2017 in Amsterdam hatte Euroconstruct ausgehend von den damals für 2017 angenommenen 1,585 (2016: 1,424) Mio Einheiten für das Jahr 2018 noch mit 1,680 Wohnungsfertigstellungen gerechnet. Diese Prognose war bereits auf der am 24. November 2017 in München durchgeführten Winterkonferenz auf 1,711 Mio Einheiten angehoben worden.

## *Zuwachs soll erstmals zweistellig ausfallen*

Aus der neuen Prognose und dem auf der Sommerkonferenz nochmals korrigierten Vorjahreswert errechnet sich für das laufende Jahr eine zweistellige Zuwachsrate von 11,5 %. Laut den zwischenzeitlich aktualisierten Werten hatten die Wohnungsfertigstellungen nach dem letzten leichten Rückgang 2015 im folgenden Jahr wieder um 2,3 % auf 1,431 Mio Einheiten angezogen. Im Jahr 2017 war der Zuwachs mit einem Plus von 9,7 % mehr als viermal so stark ausgefallen. Diese Zuwachsrate wird nach der aktuellen Euroconstruct-Prognose im laufenden Jahr sogar noch übertroffen. 2019 wird das Wachstum dagegen wieder deutlich geringer ausfallen. Im kommenden Jahr sollen nach den aktuellen Euroconstruct-Schätzungen insgesamt 1,775 Mio Wohneinheiten fertiggestellt werden, ein Plus von 1,4 %. Im Jahr 2020 wird es dann nach Einschätzung von Euroconstruct sogar zu einer Trendwende kommen; die prognostizierten 1,738 Mio Fertigstellungen liegen um 2,1 % unter der Schätzung für 2019.

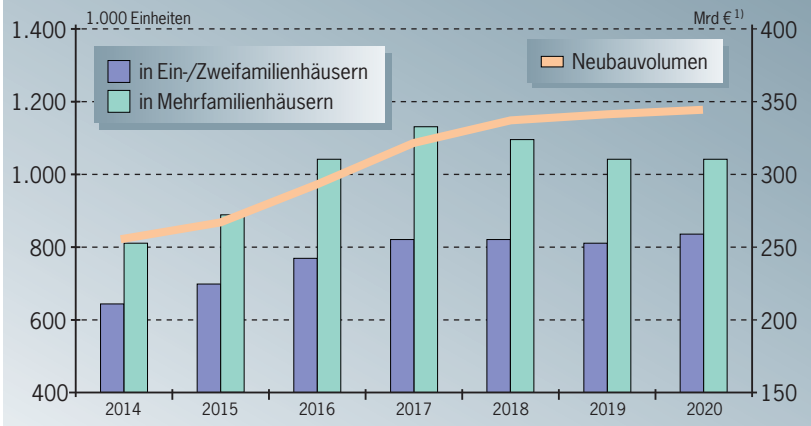
Von den für 2015 ermittelten 1,399 Mio Einheiten bis zu dem im kommenden Jahr erwarteten Scheitelpunkt von 1,775 Mio Einheiten wird sich die Zahl der Wohnungsfertigstellungen laut der aktuellen Euroconstruct-Schätzung innerhalb von vier Jahren um 378.000 Einheiten bzw. insgesamt 27,0 % erhöhen. Von diesen zusätzlichen Einheiten sind 32.000 im Jahr 2016 dazugekommen, 139.000 im Jahr 2017 und voraussichtlich rund 180.000 im laufenden Jahr. Mit diesem Anstieg würde laut Euroconstruct auch der bisherige Rekordwert aus dem Jahr 2006, in dem sich die Zahl der Fertigstellungen um 140.000 Einheiten erhöht hatte, deutlich übertroffen. Das für das Jahr 2020 prognostizierte Minus entspricht einem Rückgang um rund 32.000 Einheiten.

## *Frankreich bleibt größter Einzelmarkt*

Dieser Rückgang wird laut Euroconstruct maßgeblich auf eine Abschwächung in Frankreich zurückzuführen sein. Dort sollen die Wohnungsfertigstellungen ausgehend von dem in diesem Jahr erwarteten Rekordwert von 419.100 Einheiten im kommenden Jahr auf 388.400 und 2020 dann auf 351.100 zurückgehen. Frankreich wird bezogen auf die Zahl der Fertigstellungen aber dennoch der mit Abstand größte Einzelmarkt bleiben.

Auf den nächsten beiden Plätzen folgen Deutschland, Polen und Großbritannien. In Deutschland und Großbritannien werden die Wohnungsfertigstellungen wohl auch in den nächsten beiden Jahren weiter steigen. In Deutschland hält dieser Anstieg laut den Euroconstruct-Zahlen inzwischen schon seit fast zehn Jahren an. Den letzten Rückgang hatte

**Euroconstruct: Entwicklung des Wohnungsneubaus**




1) preisbereinigt

Quelle: Euroconstruct/Ifo-Institut

es im Jahr 2009 gegeben; damals waren die Fertigstellungen innerhalb von drei Jahren um über ein Drittel auf 136.500 Einheiten eingebrochen. Seither hat sich die Zahl der Fertigstellungen fast wieder verdoppelt. Für 2018 prognostiziert Euroconstruct in Deutschland 260.000 Fertigstellungen; 2019 und 2020 sollen dann 275.000 bzw. 280.000 Einheiten erreicht werden. Euroconstruct hat damit die Prognose wieder etwas zurückgenommen. Im vergangenen Jahr waren für 2018 in Deutschland noch 275.000 Einheiten prognostiziert worden.

In Großbritannien hatte der Wohnungsbau bis zum Jahr 2010 nachgegeben und sich dann zunächst wechselhaft entwickelt. Ausgehend von den für das Jahr 2013 angenommenen 130.000 Einheiten hatte dann ein Aufwärtstrend eingesetzt, der laut Euroconstruct zumindest bis zum Jahr 2020 anhalten soll. Im laufenden Jahr rechnet Euroconstruct in Großbritannien mit 194.000 Fertigstellungen; 2019 und 2020 werden dann 199.000 bzw. 203.000 Einheiten für möglich gehalten.

Der polnische Wohnungsbau hat sich in den letzten Jahren ähnlich entwickelt wie in Großbritannien. Nach einem Rückgang bis zum Jahr 2011 hatte es in den folgenden drei Jahren eine Auf- und Abwärtsentwicklung gegeben. Seit 2015 ziehen die Zahlen wieder schrittweise an. Im laufenden Jahr werden 200.000 Einheiten erwartet. Nach einem weiteren Anstieg auf rund 210.000 Einheiten im kommenden Jahr soll die Zahl der Fertigstellungen im Jahr 2020 wieder auf 205.000 Einheiten zurückgehen.

Auf diese vier, mit Abstand größten Märkte werden laut Euroconstruct im laufenden Jahr insgesamt 1,072 Mio Wohnungsfertigstellungen bzw. 61 % der in den 19 Euroconstruct-Ländern erwarteten 1,751 Mio Einheiten entfallen. Die drei Länder Frankreich, Deutschland und Großbritannien decken mit zusammen 873.100 Einheiten ziemlich genau die Hälfte des Euroconstruct-Marktes ab. Auf den nächsten Plätzen folgen Italien (83.100 Einheiten), Spanien (75.000 Einheiten), Schweden (72.500 Einheiten), die Niederlande (67.000 Einheiten), Österreich (56.500 Einheiten), die Schweiz (55.200 Einheiten) und Belgien (47.700 Einheiten).

Einen Rückgang wird es laut den Euroconstruct-Zahlen im laufenden Jahr nur in Belgien geben (-0,8 %), alle anderen Länder liegen über den Vorjahreszahlen. Im kommenden Jahr rechnet Euroconstruct neben Frankreich auch in Finnland, Schweden, der Schweiz und der Slowakei mit Rückgängen. Im Jahr 2020 wird das Bild nach Angaben von Euroconstruct noch differenzierter ausfallen. In neun von insgesamt 19 untersuchten Ländern soll es zumindest leichte Einbußen geben. □

## Euroconstruct-Länder: Fertigstellungen im Wohnungsbau [1)]

| (in 1.000 Einh.) | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Belgien | 42,7 | 46,4 | 42,1 | 42,3 | 47,1 | 49,9 | 45,1 | 48,1 | 47,7 | 51,0 | 47,5 |
| Dänemark | 9,0 | 12,0 | 14,5 | 13,5 | 14,0 | 14,6 | 21,1 | 25,5 | 27,5 | 29,5 | 30,5 |
| Deutschland | 140,1 | 161,2 | 176,6 | 188,4 | 216,1 | 216,7 | 235,7 | 245,3 | 260,0 | 275,0 | 280,0 |
| Finnland | 24,4 | 31,7 | 31,4 | 30,6 | 28,2 | 28,5 | 30,2 | 36,0 | 43,5 | 43,0 | 35,0 |
| Frankreich | 316,0 | 336,0 | 360,0 | 320,0 | 413,6 | 359,1 | 335,1 | 362,6 | 419,1 | 388,4 | 351,0 |
| Großbritannien | 125,8 | 134,5 | 136,2 | 130,0 | 139,3 | 165,3 | 164,6 | 187,0 | 194,0 | 199,0 | 203,0 |
| Irland | 8,5 | 6,5 | 5,0 | 5,2 | 8,8 | 12,7 | 14,9 | 19,3 | 25,0 | 29,0 | 34,0 |
| Italien | 190,3 | 158,8 | 133,9 | 118,6 | 103,6 | 86,2 | 81,6 | 80,6 | 83,1 | 85,6 | 87,6 |
| Niederlande | 56,0 | 57,7 | 52,0 | 51,2 | 45,0 | 48,4 | 54,9 | 62,0 | 67,0 | 67,0 | 74,0 |
| Norwegen | 17,8 | 21,1 | 26,3 | 28,5 | 28,1 | 28,3 | 29,4 | 31,6 | 36,0 | 37,5 | 29,6 |
| Österreich | 39,7 | 38,4 | 40,1 | 40,8 | 42,5 | 46,2 | 48,3 | 52,0 | 56,5 | 59,2 | 60,2 |
| Portugal | 43,3 | 31,0 | 27,8 | 20,7 | 10,3 | 6,7 | 6,8 | 8,6 | 10,5 | 12,3 | 14,2 |
| Schweden | 20,7 | 28,2 | 27,0 | 25,2 | 35,7 | 42,3 | 53,6 | 64,2 | 72,5 | 62,2 | 58,5 |
| Schweiz | 43,3 | 45,7 | 41,6 | 46,3 | 48,4 | 52,8 | 53,4 | 54,5 | 55,2 | 54,6 | 54,2 |
| Spanien | 257,0 | 167,0 | 120,2 | 64,8 | 46,8 | 45,2 | 40,1 | 54,6 | 75,0 | 85,0 | 95,0 |
| **EC-15** | **1.334,6** | **1.276,2** | **1.234,7** | **1.126,1** | **1.227,6** | **1.202,9** | **1.214,1** | **1.331,9** | **1.472,6** | **1.478,4** | **1.454,3** |
| Polen | 135,7 | 131,1 | 152,4 | 145,4 | 143,2 | 147,8 | 163,4 | 178,5 | 200,0 | 210,0 | 205,0 |
| Slowakei | 17,1 | 14,6 | 15,3 | 15,1 | 14,9 | 15,5 | 15,7 | 16,9 | 18,3 | 17,8 | 17,3 |
| Tschechien | 36,5 | 28,6 | 29,4 | 25,2 | 24,0 | 25,1 | 27,4 | 28,6 | 30,1 | 34,0 | 36,4 |
| Ungarn | 20,8 | 12,5 | 10,6 | 7,3 | 8,4 | 7,6 | 10,0 | 14,4 | 30,0 | 35,0 | 25,0 |
| **EC-4** | **210,1** | **186,9** | **207,7** | **193,0** | **190,5** | **196,0** | **216,5** | **238,4** | **278,4** | **296,8** | **283,7** |
| **Gesamt** | **1.544,7** | **1.463,1** | **1.442,4** | **1.319,1** | **1.418,1** | **1.398,9** | **1.430,9** | **1.570,3** | **1.751,0** | **1.775,2** | **1.738,0** |

1) Fertig gestellte Wohnungen in neu errichteten Wohngebäuden
2016 und 2017 laut amtlicher Statistik; revidierte Prognosewerte für 2018-2020

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

*Im August und September ist der Branchenumsatz unter Vorjahresniveau gerutscht*

# Baumarktbranche liegt nach neun Monaten auf Niveau der Jahresziele

**Im dritten Quartal 2018 hat sich der Gesamtbruttoumsatz der deutschen Bau- und Heimwerkermärkte ungefähr auf dem Vorjahresniveau eingependelt. Laut den am 15. November vom Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten (BHB), Köln, auf Basis des Total-Store-Reporting der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK), Nürnberg, bekannt gegebenen Zahlen hat die Branche ein geringfügiges Plus von 0,3 % auf 4,62 Mrd € erreicht. Flächenbereinigt lag der Umsatz 0,1 % über dem Vorjahreswert. Im ersten Quartal war der Branchenumsatz aufgrund der ungünstigen Witterungsbedingungen um 7,1 % auf 3,76 Mrd € bzw. flächenbereinigt um 7,4 % zurückgegangen. Dieser Rückgang konnte mit der im zweiten Quartal erreichten Umsatzsteigerung von 8,2 % auf 6,0 Mrd € ausgeglichen werden, flächenbereinigt war ein Plus von 8,2 % erreicht worden.**

Über die ersten neun Monate ergibt sich laut den BHB-Zahlen damit eine Umsatzsteigerung von 1,3 % auf 14,39 Mrd € bzw. ein flächenbereinigtes Plus von 1,0 %. Diese Zuwachsraten entsprechen genau der von dem Verband zu Jahresbeginn abgegebenen Prognose für 2018. Im Gesamtjahr 2017 hatte sich der Bruttoumsatz der Bau- und Heimwerkermärkte um 1,1 % auf 18,45 Mrd € erhöht (flächenbereinigt +0,7 %). 2016 war der Branchenumsatz um 1,5 % auf 18,24 Mrd € gestiegen (flächenbereinigt +0,8 %).

Nach dem schwachen ersten Quartal waren im bisherigen Jahresverlauf der April (+22,0 % auf 2,24 Mrd €), der Mai (+1,1 % auf 2,00 Mrd €) und der Juni (+2,1 % auf 1,76 Mrd €) die umsatzstärksten Monate. Im Juli ist der Umsatz gegenüber den Vormonaten weiter auf 1,65 Mrd € zurückgegangen, der Vorjahreswert wurde aber noch um 1,3 % übertroffen. Im August und September hat sich der Abwärtstrend fortgesetzt, dabei wurden auch die Vorjahreswerte knapp verfehlt. Der August wurde mit einem Minus von 0,2 % auf 1,54 Mrd € abgeschlossen, im September ist der Branchenumsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 0,3 % auf 1,44 Mrd € zurückgegangen.

*Die deutsche Baumarktbranche hat ihre Holz-Umsätze bis Ende September um 4,4 % gesteigert. (Foto: EUWID)*

Nach Warengruppen wurden die höchsten absoluten Umsätze im Neunmonatszeitraum mit Bauchemie/Baumaterialien (1,47 Mrd €), Sanitär- und Heizungswaren (1,24 Mrd €), Gartenausstattung (1,16 Mrd €), Anstrichmitteln/Malerzubehör (976,9 Mio €) und Werkzeugen/Maschinen/Werkstattausstattung (963,5 Mio €) gemacht. Auf die Gartensortimente entfielen insgesamt 3,77 Mrd € bzw. 26,2 % des Gesamtumsatzes im Baumarkthandel. Mit Ausnahme der Warengruppe Lebend Grün (-0,9 %) haben die Gartensortimente auch relativ hohe Zuwachsraten gegenüber dem Vorjahreszeitraum verzeichnet. Die stärksten Umsatzzuwächse wurden in den Warengruppen Technik/Büro/Unterhaltung (+10,0 %), Gartenmöbel (+9,1 %), Gartenausstattung (+6,5 %), Gartengeräte/Be- und Entwässerung (+5,8 %) und Holz (+4,4 %) erreicht. Die stärksten Einbußen gab es dagegen bei Fliesen (-4,6 %), Bauelementen (-3,6 %) und Wohnen/Dekoration (-3,2 %).

## Umsatzwachstum hatte sich 2017 verlangsamt

Im Gesamtjahr 2017 hatten die deutschen Bau- und Heimwerkermärkte ihren Bruttoumsatz im Vorjahresvergleich um 1,1 % auf 18,45 (2016: +1,5 % auf 18,24) Mrd € gesteigert. Flächenbereinigt wurde ein Plus von 0,7 (0,8) % erreicht. Im Jahr 2016 war der Branchenumsatz um 1,5 % auf 18,24 Mrd € gestiegen, flächenbereinigt hatte es ein Plus von 0,8 % gegeben. Für 2015 hatte der Branchenverband ein Umsatzplus von 2,4 % auf 17,9 Mrd € ausgewiesen (flächenbereinigt +0,2 %).

Der Anstieg im Jahr 2017 war laut den BHB-Zahlen vor allem auf die im ersten (+5,4 % auf 4,04 Mrd €) und vierten Quartal (+2,3 % auf 4,25 Mrd €) erreichten Zuwächse zu-

rückzuführen. Im zweiten (-1,1 % auf 5,55 Mrd €) und dritten Quartal (-0,8 % auf 4,61 Mrd €) hatte die Branche zwar höhere Absolutwerte erreicht, war damit aber jeweils unter den Vorjahreswerten geblieben. Mai (1,98 Mrd €), April (1,84 Mrd €) und März (1,81 Mrd €) waren im vergangenen Jahr die drei umsatzstärksten Monate. Der größte Zuwachs im Vergleich zum Vorjahreszeitraum war im März (+15,4 %, flächenbereinigt +15,3 %) erreicht worden. Die Monate Dezember (+5,0 % bzw. +3,9 %), Juni (+4,6 % bzw. +4,1 %) und November (+2,4 % bzw. +1,6 %) hatten sich ebenfalls überproportional entwickelt. Rückgänge mussten dagegen im April (-7,1 % bzw. -7,1 %), Februar (-3,1 % bzw. -3,1 %) und August (-2,7 % bzw. -3,4 %) hingenommen werden.

Laut dem Total Store Reporting der GfK hatten die deutschen Bau- und Heimwerkermärkte im vergangenen Jahr ihre höchsten Umsätze in den Warengruppen Bauchemie/Baumaterialien (1,827 Mrd €), Sanitär- und Heizungswaren (1,779 Mrd €) und Werkzeugen/Maschinen/Werkstattausstattung (1,273 Mrd €) erwirtschaftet. Auf die Warengruppe Wand/Boden waren 990,1 Mio € entfallen, auf Holz 841,2 Mio €, auf Bauelemente 507,1 Mio €, auf Möbel 405,6 Mio € und auf Wohnen/Dekoration 332,8 Mio €. Die fünf von der GfK separat erfassten Gartensortimente hatten zusammen 4,16 Mrd € und damit 22,5 % des gesamten Branchenumsatzes beigesteuert.

In elf der insgesamt 21 separat erfassten Warengruppen konnte der Umsatz im Jahr 2017 gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. Die höchsten Zuwächse wurden in den Segmenten Bauchemie/Baumaterialien (+4,5 %), Lebend Grün (+4,0 %), Gartenausstattung (+3,9 %), Werkzeuge/Maschinen/Werkzeugausstattung (+3,6 %) und Holz (+3,4 %) erreicht. Zum Teil deutliche Einbußen gab es dagegen in den vier umsatzschwächsten Bereichen Gartenmöbel (-9,6 %), Wohnen/Dekoration (-6,6 %), Möbel (-3,8 %) und Fliesen (-3,5 %). Während auch der Umsatz in der Warengruppe Wand/Boden um 1,5 % nachgegeben hat, konnte bei Bauelementen ein Plus von 2,0 % verzeichnet werden.

Die Zahl der Baumarkstandorte hatte sich laut der BHB-Statistik zum Jahresende 2017 wieder auf 2.132 erhöht. 2015 hatte es 2.134 Standorte gegeben, 2016 war die Zahl dann zunächst auf 2.118 zurückgegangen. Die Gesamtverkaufsfläche ist im Jahr 2017 auf 13,358 Mio m² gestiegen. Für die Jahre 2015 und 2016 waren 13,300 Mio m² bzw. 13,250 Mio m² angegeben worden. Dabei hält der Trend zu großen Standorten mit einer Fläche von über 10.000 m² weiter an. Nach Angaben des BHB ist im vergangenen Jahr aber auch die Zahl der Baumärkte mit einer Fläche von weniger als 1.500 m² überproportional gewachsen.

## *Österreich und Schweiz lagen über der Prognose*

Die österreichischen Bau- und Heimwerkermärkte hatten laut den von der GfK im Rahmen des Total Store Report für DIY-Superstores ermittelten Zahlen ihren Bruttoumsatz im Geschäftsjahr 2017 gegenüber dem Vorjahr um 2,6 % auf 2,53 (2016: 2,46) Mrd € erhöht. Nach Angaben

Die Rolle der Küche hat sich verändert. Sie ist nicht mehr nur ein Raum zum Kochen, sondern vielmehr ein Ort des Zusammenkommens, das Herz eines Zuhauses. Setzen Sie **EGGER Arbeitsplatten** in den Mittelpunkt Ihres Designs und verwenden Sie für eine einheitliche Optik dekorgleiche **Nischenrückwände**, **Fronten**, **Abschlussblenden** und **Sockelleisten**. Gezeigtes Arbeitsplattendekor: H3309 ST28 Gladstone Eiche sandbeige.

**» Mehr Informationen unter** www.egger.com/more-than-worktops

MEHR AUS HOLZ.

EGGER

des BHB konnten damit die ursprünglichen Erwartungen für 2017 übertroffen werden, zum Jahresbeginn hatte der Branchenverband mit einem Plus von 1,5 % gerechnet. Auf bereinigter Verkaufsfläche wurde die Prognose dagegen verfehlt. Im Jahr 2017 ist der Bruttoumsatz flächenbereinigt um 0,7 % gestiegen, während der BHB einen Zuwachs von 2,0 % erwartet hatte.

Auch der Bruttoumsatz der Schweizer Bau- und Heimwerkermärkte war 2017 nach Angaben des BHB auf 2,33 (2016: 2,31) Mrd sfr gestiegen. Gegenüber dem Vorjahr konnte damit erstmals wieder ein leichtes Plus von 0,5 % erreicht werden, nachdem in den Jahren 2015 und 2016 das Vorjahresniveau um 0,2 % bzw. um 0,3 % verfehlt worden war. Gleichzeitig wurde auch die ursprüngliche Prognose für 2017 übertroffen. Ursprünglich hatte der BHB ein Umsatzwachstum um 0,3 % erwartet.

## *Globaler DIY-Markt hat sich auf 589 Mrd € erhöht*

Auf dem weltweiten DIY-Markt wurden nach Schätzungen des Branchenverbandes European Federation of DIY Manufacturers (Fediyma), Zoersel/Belgien, im Jahr 2017 insgesamt 589 Mrd € umgesetzt. Laut dem Mitte November von Fediyma fertig gestellten „Global Home Improvement Report 2018“ wurde der Vorjahreswert um 2,6 % übertroffen. Damit hat sich der Aufwärtstrend etwas abgeschwächt. Für das Jahr 2016 hatte die Fediyma in ihrem letztjährigen Bericht einen Anstieg von 3,8 % auf 567 Mrd € ermittelt. Die in den jährlichen Berichten der Fediyma angegebenen Marktvolumina und Veränderungsraten lassen sich allerdings nicht miteinander in Einklang bringen. In dem erstmals nach einer neuen Methodik erstellten Bericht für das Jahr 2015 hatte Fediyma das Gesamtvolumen des weltweiten DIY-Marktes mit 538 Mrd € und die Steigerung gegenüber dem Vorjahr mit 3 % angegeben. Ausgehend von diesem Wert hätte sich mit den in dem folgenden Bericht für 2016 angegebenen 567 Mrd € ein Anstieg von 5,4 % ergeben. Die in dem aktuellen Bericht für 2017 ermittelten 589 Mrd € liegen rechnerisch um 3,9 % über dem von Fediyma im Vorjahr genannten Wert. Die von dem Verband veröffentlichten Zuwachsraten fallen allerdings jeweils geringer aus.

Auf den DIY-Märkten in Nordamerika und Europa wurden im vergangenen Jahr zusammen 503 Mrd € umgesetzt; der Anteil am Weltmarkt lag wie im Vorjahr bei 85 %. Nordamerika kam auf 335 Mrd € bzw. 57 % und Europa auf 168 Mrd € bzw. 28 %. In der Region Asia-Pacific wurden 56 Mrd € umgesetzt, in Lateinamerika 17 Mrd € und in der Region Afrika/Naher Osten ebenfalls 17 Mrd €. Aus diesen Markteinschätzungen ergeben sich für die einzelnen Regionen erhebliche Unterschiede bei den Pro Kopf-Umsätzen. In Nordamerika ist dieser Wert laut den Fediyma-Berichten von 899 € im vergangenen Jahr auf 919 € gestiegen. Für Europa wurden 226 € angegeben. In Afrika lag der Pro Kopf-Umsatz bei knapp über 100 €; für Lateinamerika und Asia-Pacific wurde jeweils eine Größenordnung von rund 30 € genannt.

In den acht größten Ländern USA, Deutschland, Japan, Kanada, Großbritannien, Frankreich, Australien und Italien wurden im vergangenen Jahr nach Fediyma-Schätzungen rund 477 (467) Mrd € umgesetzt. Trotz dieses Anstiegs hat sich ihr Anteil am gesamten DIY-Weltmarkt leicht auf 81 (82) % reduziert. Innerhalb Europas kamen die drei größten Einzelmärkte Deutschland, Frankreich und Großbritannien auf einen Anteil von 52 (53) % und haben damit im Vorjahresvergleich ebenfalls einen Prozentpunkt eingebüßt. In dem Jahresbericht 2016 waren als größte europäische Einzelmärkte dagegen Deutschland, Frankreich und Italien genannt worden; ihr Anteil am Europa-Umsatz war damals auf 57 % beziffert worden.

In dem im Fedyima-Jahresbericht ebenfalls enthaltenen Ranking der weltweit größten Baumarktketten hat es im Vergleich zum vergangenen Jahr drei Änderungen gegeben. Die Menard Inc. (Eau Claire/Wisconsin) und die australische Bunnings Group (Melbourne) haben erneut die Plätze getauscht. Die 2016 auf den Plätzen neun und zehn gelisteten Unternehmen Sears Holdings Corp. (Hoffman Estates/Illinois) und die Canadian Tire Corp. (Toronto/Ontario) sind aus dem Ranking herausgefallen. Stattdessen wurden die chilenische Sodimac S.A. (Santiago de Chile) und die US-amerikanische Ace Hardware Corp. (Oak Brook/Illinois) aufgenommen.

An der Spitze liegen unverändert die US-amerikanischen Ketten The Home Depot Inc. (Atlanta/Georgia) und Lowe's Companies Inc. (Mooresville/North Carolina), gefolgt von den europäischen Baumarktkonzernen Groupe Adéo S.A. (Ronchin/Frankreich) und Kingfisher plc (London). Nach Menards und der Bunnings Group liegt die OBI-Gruppe (Wermelskirchen) laut der Fedyima-Aufstellung auf Platz sieben. Danach kommen die Bauhaus GmbH & Co. KG (Mannheim) sowie die zwei Aufsteiger. □

## *German DIY industry meets full-year target after nine months*

*Germany's DIY stores posted total gross revenues roughly in line with last year's level during the third quarter of 2018. The industry booked a 0.3% growth to €4.62bn from July to September, according to figures published by the German Association of the DIY, Building and Garden Specialist Stores (BHB), headquartered in Cologne, on 15 November based on total store reporting by the GfK consumer research organisation, headquartered in Nuremberg. On a same-store basis, revenues were 0.1% higher. Industry revenues had fallen 7.1% to €3.76bn (same-store: -7.4%) in the first quarter due to inclement weather conditions. This slump was erased by an 8.2% upswing to €6.0bn in the second quarter (same-store: +8.2%). Looking at the first nine months combined, the BHB reported a 1.3% increase in revenues to €14.39bn and a same-store improvement of 1.0%. These growth rates are exactly in line with the forecast for 2018 that the BHB issued at the start of the year. Gross revenues from DIY and home improvement centres had risen 1.1% to €18.45bn in 2017 as a whole (same-store +0.7%). Industry revenues had climbed 1.5% to €18.24bn in 2016 (same-store: +0.8%).*

# DIRECT DIGITAL PRINT

## SEE AND FEEL IT!

www.pedross.com

**Digitaler Direktdruck auf unterschiedlichen Trägermaterialien**

- uneingeschänkte Motivvielfalt
- brillante Optik und einzigartige Haptik
- nachhaltig produziert
- UV- und lichtbeständig

PEDROSS®

DIE LEISTE · THE SKIRTING · IL BATTISCOPA

DOMOTEX

Halle 13
Stand B32

*Desinvestition ist Teil einer weitergehenden Konzern-Umstrukturierung*

# Saint-Gobain will deutsche Baustoffsparte mit Raab Karcher bis Ende 2019 verkaufen

**Der Baustoffkonzern Compagnie de Saint-Gobain S.A., Courbevoie/Frankreich, will die unter Saint-Gobain Building Distribution Deutschland GmbH (SGBDD), Offenbach, firmierende deutsche Baustofffachhandelssparte, die neben anderen Marken auch den Bereich Raab Karcher umfasst, bis Ende 2019 verkaufen.**

Die Verkaufspläne sind nach Aussage von Pierre-André de Chalendar, CEO von Saint-Gobain, Teil einer weitergehenden, unter der Bezeichnung „Transform & Grow" laufenden Umstrukturierung des Konzerns. Im Zuge der in Deutschland geplanten Reorganisation wird Kåre Malo, der bei Saint-Gobain bislang als Senior Vice President für die weltweiten Aktivitäten des Geschäftsbereichs „Building Distribution" zuständig ist, zum 1. Januar die CEO-Position bei SGBDD übernehmen und damit auch den Verkaufsprozess verantworten. Malo hatte das Unternehmen nach dem Ausscheiden von Udo Brandt bereits von Anfang April bis Mitte Oktober 2017 als Interimsgeschäftsführer geleitet. Der nach dieser Übergangslösung als CEO eingesetzte Michael Schumacher wird zum 1. Januar bei Saint-Gobain Länder-CEO in der Schweiz.

Die von Saint-Gobain im Gesamtkonzern geplante Umstrukturierung soll laut einer am 26. November bekannt gegebenen Mitteilung zu einer Beschleunigung der Portfolio-Rotation führen. Insgesamt sollen Aktivitäten mit einem Umsatzvolumen von zusammen mindestens 3 Mrd € und einem Unternehmenswert von insgesamt 1 Mrd € abgestoßen werden. Drei konkrete Desinvestitionen mit einem Umsatzvolumen von zusammen rund 2,3 Mrd € wurden bereits eingeleitet. Mit rund 1,9 Mrd € im Geschäftsjahr 2017 entfällt der Großteil dieses zur Disposition gestellten Umsatzvolumen auf SGBDD. Die Gussrohraktivitäten in Xuzhou/China, die zuletzt rund 250 Mio € erwirtschaftet haben, wurden im November für rund 200 Mio € verkauft. Darüber hinaus soll das dem Bereich High Performance Materials (HPM) zugeordnete Siliziumkarbidgeschäft mit einem Umsatz von 120 Mio € abgestoßen werden. Neben diesen drei Aktivitäten, bei denen der Verkaufsprozess bereits eingeleitet wurde bzw. wird, bereitet Saint-Gobain über alle drei Geschäftsbereiche derzeit zehn weitere Desinvestitionen vor. Im Gegenzug hat Saint-Gobain in den ersten neun Monaten 2018 insgesamt 17 Akquisitionen abgeschlossen und dafür insgesamt 561 Mio € eingesetzt. Im ersten Halbjahr wurden 13 Akquisitionen getätigt, drei folgten im Juli und eine weitere bis zum Quartalsende.

## Neuordnung der Geschäftsbereiche

Mit der Einführung einer neuen Organisationsstruktur will Saint-Gobain zudem die bestehenden drei Business Units Building Distribution, „Construction Products" und „Innovative Materials" durch fünf neue Geschäftsbereiche ersetzen. Neben den vier regionalen Einheiten „Northern Europe", „Southern Europa", „Americas" und „Asia-Pacific" soll es eine globale Einheit High Performance Solutions geben, der die Aktivitäten in den Bereichen „High Performance Materials (HPM)" und „Automotive Glass" zugeordnet werden. Diese neue Struktur soll bis zum Jahr 2021 jährliche Einsparungen in einer Größenordnung von 250 Mio € ermöglichen, zusätzlich zu den über das laufende Kostensenkungsprogramm 2017-2020 bereits anvisierten 1,2 Mrd €. Parallel zur Neuordnung der Organisation wird Saint-Gobain zum 1. Januar 2019 eine neue Führungsstruktur schaffen. Benoit Bazin wird COO und stellvertretender Vorstandsvorsitzender, auf dieser Position soll er die Umstrukturierung verantworten und das Management der vier Regionen leiten. Die CFO-Position wird Sreedhar N. übertragen. Patrick Dupin soll als SVP und CEO die Region Northern Europe leiten.

*Saint Gobain Building Distribution Deutschland hat Anfang Februar 2015 in Offenbach eine neue Zentrale im Bereich des früheren Mainhafens bezogen. (Foto: SGBDD)*

Der Geschäftsbereich Building Distribution, dem die jetzt zum Verkauf gestellte deutsche Baustofffachhandelssparte zugeordnet ist, erwirtschaftet in der bisherigen Struktur rund die Hälfte des Konzernumsatzes. Im ersten Halbjahr 2018 konnte der Geschäftsbereichsumsatz im Vorjahresvergleich um 2,2 % auf 9,550 (Jan.-Juni 2017: 9,344) Mrd € gesteigert werden. Das organische Wachstum wurde mit 3,1 % angegeben; davon sind +0,8 % auf Mengensteigerungen und +2,3 % auf höhere Preise entfallen. Das operative Ergebnis wurde auf 254 (248) Mio € verbessert; die operative Marge blieb mit 2,7 (2,7) % konstant. Der Gesamtkonzern hat mit einem Umsatz von 20,787 (20,409) Mrd €, einem operativen Ergebnis von 1,469 (1,465) Mrd € und einer Marge von 7,1 (7,1) % besser abgeschnitten. Im Geschäftsjahr 2017 hat der Bereich Building Distribution 19,431 (2016: 18,248) Mrd € umgesetzt. Der Vorjahreswert wurde organisch um 3,6 % übertroffen (Menge +1,9 %, Preis +1,7 %). Aus dem operativen Ergebnis von 631 (616) Mio € errechnete sich eine Marge von 3,4 (3,4) %. Die zweite Jahreshälfte (Umsatz 9,456 Mrd €, operatives Ergebnis 383 Mio €, Marge 4,1 %) ist dabei deutlich besser gelaufen als das erste Halbjahr. Der Gesamtkonzern hatte das Geschäftsjahr 2017 mit einem Umsatz von 40,810 (39,093) Mrd €, einem operativen Ergebnis von 3,028 (2,818) Mrd € und einer Marge von 7,4 (7,2) % abgeschlossen.

## *SGBDD-Umsatz ist unter 2 Mrd € gefallen*

Die zum Verkauf gestellte SGBDD ist in Deutschland mit insgesamt elf Marken und 220 Niederlassungen vertreten. Neben Raab Karcher, auf die 125 Niederlassungen mit insgesamt 5.100 Mitarbeitern entfallen, gehören die Generalisten Saxonia Baustoffe (4 Niederlassungen), Sporkenbach (4), Balzer (11), Kluwe (4), Dämmisol (3) und Plattform Handwerker-Fachmarkt (3), die Fliesenhändler Keramundo (26), Fliesen-Discount (10) und Platten-Peter (1) sowie der Tiefbau-Spezialist Muffenrohr (31) zu dem Unternehmen. Im Geschäftsjahr 2017 hat SGBDD noch einen Umsatz von rund 1,9 Mrd € erreicht; in den vorangegangenen Jahren hatte der Umsatz zumeist knapp über 2 Mrd € gelegen.

*Das SGBDD-Zentrallager Holz in Chemnitz ist seit September 2013 in Betrieb. (Foto: SGBDD)*

Raab Karcher ist insgesamt zwölf Sortimentsbereichen tätig, unter anderem Holz, Dach, Ausbau, Fliese, Türen/Fenster/Tore, Parkett/Laminat/Vinyl. Das Angebotsprogramm des Bereichs Holz umfasst Bauschnittholz, KVH, Brettschichtholz, Schalungen, Hobelware, Holzkonstruktionen (Dachstühle, Nagelbinder, Holzrahmenbau), Sperrholz, Holzwerkstoffe, Holzfaserdämmstoffe, Terrassenholz und Holz im Garten. Für den Vertrieb der Holzprodukte wurde im September 2013 in Chemnitz ein Zentrallager mit einer Gesamtfläche von 5.300 m² eröffnet. Von dort werden die Niederlassungen über Zentrallager-LKW mit Mitnahmestaplern beliefert. Das Logistik-Konzept „Sprint" ermöglicht Direktlieferungen auf die Baustelle, dabei kommen LKW mit Standard-Baustoffkran zum Einsatz.

Das aktuelle Sortiment im Bereich Parkett/Laminat/Vinyl wurde im Katalog 2018/2019 zusammengefasst. Die dort aufgelisteten Laminatboden und Designboden werden von der Division „Flooring Products" der Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, geliefert. Die Parkettprodukte kommen von der Thede & Witte Holzimport GmbH & Co. KG, Rosengarten. Ziro, Kenzingen, ist Lieferant der Produktgruppe Designvinyl. Das Vollvinyl-Programm wird von der Gerflor S.A.S., Villeurbanne/Frankreich, bezogen. Im Bereich Türen/Fenster/Tore ist die die Prüm Türenwerke GmbH, Weinsheim, Hauptlieferant für Innentüren. Das Sortiment umfasst Weißlack-, Furnier-, CPL-, Glas-, Wohnungseingangs- und Designtüren. Weitere Produktbereiche sind Funktionstüren (Brandschutz-, Einbruchshemmende, Feuchtraum-, Rauchschutz- und Schallschutztüren), Außentüren, Fenster (Holz, Holz-Aluminium, Aluminium, Kunststoff, Kunststoff-Aluminium) sowie Dachfenster von der Velux A/S, Hørsholm/Dänemark.

Saint-Gobain hatte die damalige Raab Karcher Baustoffe GmbH, Essen, im Sommer 2000 von der zur E.ON-Gruppe gehörenden Stinnes AG, Mülheim, übernommen. Der Kaufpreis war auf 360 Mio DM festgelegt worden, zuzüglich der mit 572 Mio DM angegebenen Verbindlichkeiten. Nach der Abspaltung der früheren Auslandsaktivitäten war Raab Karcher Anfang Juli 2008 in Saint-Gobain Building Distribution Deutschland umfirmiert worden. Dieser Einheit wurden auch andere Marken zugeordnet. In den folgenden Jahren hatte SGBDD mehrere Akquisitionen, Desinvestitionen und Umstrukturierungen durchlaufen. Die letzte größere Transaktion war der zum 1. Januar 2016 erfolgte Verkauf der über die Gallhöfer Dach GmbH, Neuss, laufenden Dachsparte an die von der Palero Capital GmbH kontrollierte Gable Holding GmbH, beide mit Sitz in München. □

*Mehrere Warengruppen sind im September wieder unter den Vorjahreswerten geblieben*

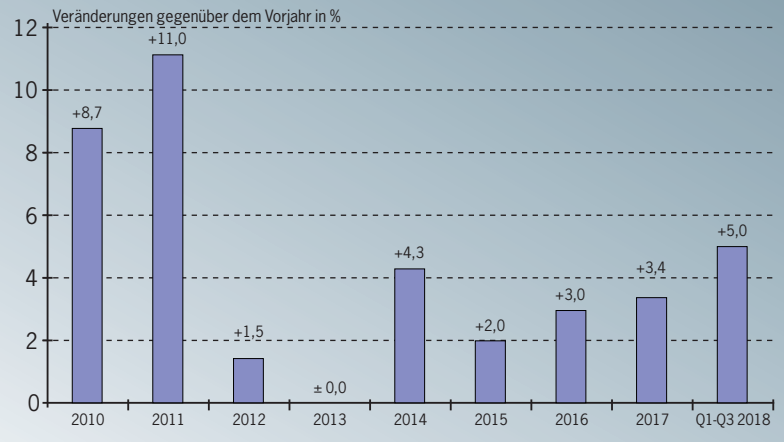
# *Umsatzanstieg im deutschen Holzhandel hat sich im Jahresverlauf abgeschwächt*

**Bis Ende September hat der deutsche Holzhandel laut dem Betriebsvergleich des Gesamtverbands Deutscher Holzhandel (GD Holz), Berlin, eine Umsatzsteigerung von rund 5 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum erreicht.**

Damit hat sich der in den vergangenen Jahren verzeichnete Aufwärtstrend noch etwas verstärkt, wenn der Neunmonatszeitraum mit den vorangegangenen Jahren verglichen wird. Seit der Stagnation im Jahr 2013 hat der Branchenumsatz laut den Verbandszahlen in jedem Jahr zugelegt. Das Jahr 2014 war mit einem Plus von 4,3 % noch besser ausgefallen als die folgenden Jahre. Für 2015 hatte der Verband eine Steigerung von 2,0 % und für 2016 von 3,0 % ermittelt. Im Jahr 2017 war der Holzhandelsumsatz um 3,4 % gestiegen. Nach noch höheren Zuwachsraten zum Jahresbeginn 2018 hat sich der Umsatztrend im weiteren Jahresverlauf aber eher wieder leicht abgeschwächt. Für die ersten vier Monate hat der GD Holz ein Umsatzplus von 6,2 % gemeldet; im ersten Halbjahr wurde eine Steigerung von 5,6 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum erreicht. Aus diesen in unregelmäßigen Abständen veröffentlichten Zahlen aus dem Betriebsvergleich lässt sich ableiten, dass das dritte Quartal nicht mehr ganz so stark gelaufen ist wie die ersten beiden Quartale.

Auch innerhalb des dritten Quartals sind die Zuwachsraten zurückgegangen. Der September lag insgesamt nur um 1 % über dem Vorjahresmonat. In den Warengruppen „Holzwerkstoffe“, „Fußböden“ und „Bauelemente“ sind die Umsätze jeweils zurückgegangen, bei „Schnittholz“ wurde zumindest das Vorjahresniveau erreicht. Im Gegenzug konnten die Umsätze mit Hobelwaren um 9 % und die mit „Holz im Garten“ sogar um 17 % gesteigert worden. Auch im Neunmonatszeitraum hat sich der Hobelwaren-Umsatz mit einem Plus von 10 % am besten entwickelt. Der Umsatz mit Bauelementen und Schnittholz ist bis Ende September um 6 % gestiegen, der Bereich Holzwerkstoffe folgte mit +5,8 % knapp dahinter. Im Bereich Fußböden gab es dagegen nur eine leichte Steigerung von 1 %. Der Umsatz mit Holz im Garten hat über die ersten neun Monate sogar um 1 % nachgegeben.

**Deutschland: Umsatzentwicklung im Holzhandel**




Quelle: GD Holz

Im vierten Quartal rechnen 40 % der über den Betriebsvergleich befragten Holzhandelsunternehmen mit weiter steigenden Umsätzen. Weitere 40 % gehen von Umsätzen auf dem Vorjahresniveau aus. Die restlichen 20 % befürchten dagegen eine Trendumkehr und damit wieder sinkende Umsätze. Auch der GD Holz hat eine eher vorsichtige Gesamtjahresprognose abgegeben; gegenüber dem bis Ende September erreichten Plus von 5 % beinhaltet die von dem Verband für 2018 insgesamt erwartete Steigerung zwischen 3 % und 5 % einen etwas langsameren Verlauf im vierten Quartal.

## *Einflüsse aus der Preisentwicklung*

Die in den letzten Monaten beobachtete Abflachung ist zum einen auf die auch im Handel und im verarbeitenden Handwerk in den Sommermonaten eingetretene konjunkturelle Beruhigung und zum anderen auf die Preisentwicklung zurückzuführen. Der in verschiedenen Produktbereichen, unter anderem bei Schnittholz, Leimholz und Holzwerkstoffen, vor allem in den letzten zwei Jahren eingetretene Anstieg der Verkaufspreise war ein wesentlicher Grund für die in diesem Zeitraum erreichten Umsatzsteigerungen.

Parallel dazu hatten Verschiebungen im Produktmix Auswirkungen auf die erzielten Durchschnittsverkaufspreise. Mit der auch im Holzhandel immer stärkeren Substitution von Laminatboden und zum Teil auch Parkett durch die bislang noch höherpreisigen „Luxury Vinyl Tiles (LVT)“ und Designbeläge hat es die stärksten Veränderungen in diesem Zusammenhang wohl im Bereich Fußboden gegeben. In Teilen des Handels ist diese Substitution schon relativ weit fortgeschritten, so dass sich die Verschiebungen zwischen den einzelnen Produktgruppen nicht mehr so stark auf die Umsatzentwicklung im Fußbodenbereich auswirken.

Parallel dazu hat sich der Preistrend in verschiedenen Warengruppen wieder gedreht. Der in den mehreren Fällen bereits seit Anfang 2017 anhaltende Anstieg der Holzwerkstoffpreise hatte sich im Verlauf des zweiten Quartals immer mehr verlangsamt und war dann im Sommer zum Stillstand gekommen. In der Folge haben vor allem die Preise für Standardplatten wieder nachgegeben. Bei Standard-Rohspanplatten und einigen MDF-Sortimenten ist im Verlauf des dritten Quartals auch wieder ein stärkerer Preisdruck entstanden, der sich unter anderem in immer niedrigeren Spotpreisangeboten niederschlägt.

Auch in anderen Warengruppen sind die Preise unter dem Einfluss der konjunkturellen Abschwächung in den letzten Monaten wieder zurückgegangen. Mit diesem Rückgang wurden bei einzelnen Produkten die seit dem vergangenen Jahr durchgesetzten Preisanhebungen bereits weitgehend ausgeglichen. Damit wird die aktuelle Umsatzentwicklung gegenüber dem Vorjahreszeitraum wieder stärker von den Veränderungen der Absatzmengen bestimmt.

## *Umsatzanstieg zum Jahresende 2017*

Unter anderem aufgrund der Einflüsse aus den Preisänderungen hatte sich der Umsatz des deutschen Holzhandels im vergangenen Jahr zum Jahresende hin besser entwickelt. Die über den Betriebsvergleich des GD Holz für das Gesamtjahr ermittelte Steigerung von 3,4 % lag um 0,7 Prozentpunkte über dem bis Ende September erreichten Plus von 2,7 %. Die von dem Verband im November abgegebene Prognose von +2 % konnte ebenfalls übertroffen werden. Der im Gesamtjahr erreichte Anstieg des Branchenumsatzes war dabei ausschließlich auf die im Großhandel erreichten Zuwächse zurückzuführen; der Einzelhandelsumsatz hatte dagegen wie bereits 2016 im Vorjahresvergleich leicht nachgegeben.

Von den einzelnen Warengruppen hatten im Gesamtjahr 2017 vor allem die Warengruppen Fußböden mit einem Plus von 7,6 %, Hobelwaren mit +6,8 % und das unter der Bezeichnung Bauelemente erfasste Innentürengeschäft mit +5,2 % zu der Umsatzsteigerung beigetragen. Der Holzwerkstoff-Umsatz ist mit einem Plus von 3,8 % ebenfalls stärker gestiegen als der Gesamtumsatz. In der Warengruppe Schnittholz hat es dagegen einen unterproportionalen Anstieg von 2,2 % gegeben. In allen genannten Warengruppen war der Umsatzanstieg deutlich stärker ausgefallen als in den ersten neun Monaten, für die jeweils etwas niedrigere Zuwachsraten ausgewiesen worden waren als im Gesamtjahr (Fußböden +5,2 %, Hobelwaren +6,0 %, Bauelemente +5,2 %, Holzwerkstoffe +2,8 %, Schnittholz +0,9 %). Lediglich im Bereich Holz im Garten hatte sich der Umsatztrend im vierten Quartal in die andere Richtung gedreht. Nach dem per Ende September ausgewiesenen Plus von 3,0 % war der Umsatz im Gesamtjahr um 0,8 % unter dem Vorjahreswert geblieben. □

Anzeige

## EDLE UND ROBUSTE LACKOBERFLÄCHEN FÜR DEN ALLTAG

**Lackoberflächen liegen voll im Trend und werden auch in den kommenden Jahren weiter an Bedeutung gewinnen. Die Ansprüche an diese Oberfläche sind hoch, denn sie sollte nicht nur optisch ein Hingucker sein, sondern auch die Anforderungen im Alltag mühelos meistern.**

„Innovative Lackoberflächen bieten neue Möglichkeiten für höchste Ansprüche bei Möbeln und im Innenausbau", berichtet Rüdiger Jürke, Leiter Produktmanagement Dekorplatten bei Pfleiderer. „So kombiniert Pfleiderer PrimeBoard zeitlose Modernität in Matt und Glanz mit herausragenden Oberflächeneigenschaften, die das edle Produkt robust und damit absolut alltagstauglich machen.
In XTreme Hochglanz besticht PrimeBoard durch einen perfekten Spiegelglanz und verleiht den Oberflächen eine beeindruckende Tiefenwirkung und außergewöhnliche Eleganz. XTreme Matt begeistert mit seinem extrem matten Finish von weniger als fünf Glanzpunkten nicht nur Gestalter. „Dabei sind die Oberflächen besonders robust und verlieren auch langfristig nicht an Attraktivität", so Rüdiger Jürke. Die dauerhaft hohe Farbstabilität sowie die einwandfreie Verarbeitbarkeit sorgen zudem für beste Praxistauglichkeit.
Die einzigartige Vielfalt von PrimeBoard zeigt sich nicht zuletzt in der umfangreichen Dekorpalette. Durch einen optimalen Farbverbund lassen sich die Lackoberflächen mit dem übrigen Produktsortiment von Pfleiderer nahezu grenzenlos kombinieren und dank der Trägermaterialien MDF und Spanplatte P2 zudem vielseitig und flexibel einsetzen.

**Besuchen Sie uns auf der BAU 2019 in München: 14.–19. Januar 2019, Halle B5, Stand 320**

Mehr auf www.pfleiderer.com

PFLEIDERER

*Einwände aus der Holzwerkstoffindustrie wurden bislang nicht berücksichtigt*

# BLAC geht bei Formaldehydprüfung auf Vorschlag von UBA und BAM ein

**Die Bund/Länder-Arbeitsgemeinschaft Chemikaliensicherheit (BLAC) hat auf ihrer 44. Sitzung am 26. und 27. September 2018 in Bremen wie erwartet dem vom Umweltbundesamt (UBA), Berlin, vorgelegten Vorschlag für eine Neuregelung der Prüfverfahren für Formaldehydemissionen aus Holzwerkstoffen zugestimmt.**

Diese Zustimmung bezieht sich auf den am 9. Februar vom UBA in Zusammenarbeit mit der Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung (BAM), Berlin, vorgelegten Zwischenbericht, in dem unter dem Titel „Prüfverfahren für die Messung der Formaldehydemissionen aus Holzwerkstoffen gemäß Chemikalien-Verbotsverordnung (ChemVerbotsVO)“ auf insgesamt 16 Seiten die Ergebnisse eines seit Mai 2015 laufenden Forschungsvorhabens und die daraus abgeleiteten Schlussfolgerungen zusammengestellt worden waren. Nach der Sitzung hat die BLAC das übergeordnete Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und nukleare Sicherheit (BMU), Berlin, aufgefordert, für eine zeitnahe Veröffentlichung des Abstimmungsergebnisses zu sorgen. Damit soll der vom UBA vorgeschlagene neue Anhang zur ChemVerbotsVO mit Wirkung zum 1. Januar 2020 in Kraft treten.

In diesem neuen Anhang wird die im Januar 2018 veröffentlichte DIN EN 16516 als Referenzmethode für die Emissionsmessung in der Prüfkammer festgelegt. Als zusätzliches Verfahren soll die bislang eingesetzte Prüfkammermethode nach DIN EN 717-1 genutzt werden können, wobei die Messergebnisse allerdings mit dem Faktor 2,0 multipliziert werden müssen. Als abgeleitetes Verfahren für die Produktionskontrolle sieht der UBA-Vorschlag zum Beispiel die Emissionsmessung mit der Gasanalysemethode nach EN ISO 12460-3 vor, wobei eine produkt- und anlagenbezogene Korrelation zu der Referenzmethode zu ermitteln ist. In einer Übergangsphase bis zum 31. Dezember 2019 sollen laut dem UBA-Vorschlag die Emissionsmessung in der Prüfkammer nach DIN EN 717-1 als Referenzmethode sowie die Extraktion nach der Perforatormethode (DIN EN 120 bzw. EN ISO 12460-5) und die Emissionsmessung mit der Gasanalyse (DIN EN 717-2 bzw. EN ISO 12460-3) als abgeleitete Verfahren zulässig sein.

## *Anpassung an neue Bauweisen*

Mit der angestrebten Neuregelung der Prüfverfahren will das UBA die Prüfbedingungen an die in den letzten Jahren erfolgte Weiterentwicklung der Wohnungsbauweisen und die dadurch geänderten Innenraumbedingungen anpassen, um die Einhaltung der unter anderem in der ChemVerbotsVO festgelegten Grenzwerte sicherzustellen. Die bislang als Referenzmethode eingesetzte Kammerprüfung nach DIN EN 717-1 ist nach Auffassung des UBA dafür nicht mehr geeignet. Laut UBA sind die in der DIN EN 717-1 festgelegten Prüfbedingungen bezüglich Beladung und Luftwechsel nicht mehr zeitgemäß. Dadurch können Holzwerkstoffe, die in der Kammerprüfung nach DIN EN 717-1 die E1-Vorgaben einhalten, insbesondere bei großflächigem Einsatz dennoch zu überhöhten Emissionswerten führen.

UBA und BAM haben daher die neue Norm DIN EN 16516 als Referenznorm vorgeschlagen. Dabei sollen die Beladung auf 1,8 $m^2/m^3$, der Luftwechsel auf 0,5/Std. und die relative Luftfeuchte auf 50 % festgelegt werden. Die Prüfung soll dabei über 28 Tage laufen. Die DIN EN 717-1 sieht dagegen eine Beladung von 1,0 $m^2/m^3$, einen Luftwechsel von 1,0/Std., eine relative Luftfeuchte von 45 % und eine Prüfzeit bis zum Erreichen der Ausgleichskonzentration vor. Dementsprechend kann die DIN EN 717-1 als zusätzliche Methode nach dem UBA-Vorschlag nur beibehalten werden, wenn die gemessenen Emissionswerte verdoppelt werden.

*Das Umweltbundesamt will die Prüfverfahren für Formaldehyd an die geänderten Innenraumbedingungen anpassen. (Foto: UBA)*

Für die werkseigene Produktionskontrolle in der Holzwerkstoffindustrie können weiterhin abgeleitete Verfahren eingesetzt werden, bei denen die Ergebnisse in einem praktikablen Zeitraum vorliegen. Bislang hat die Holzwerkstoffindustrie in erster Linie auf die Perforatormethode zurückgegriffen; inzwischen wird in zunehmendem Umfang aber die Gasanalysemethode eingesetzt. Bei beiden Verfahren muss eine Korrelation der Messergebnisse zu den Prüfwerten der Referenzmethode festgelegt werden. Diese Korrelation kann in Abhängigkeit von verschiedenen Einflussfaktoren, wie zum Beispiel Anlagentyp und -zustand, Produktionsbedingungen, Leimsystem, Temperatur, Feuchte, Holzsortimente, relativ große Schwankungen aufweisen, weshalb sie in regelmäßigen Abständen auf die Referenzmethode abgeglichen werden muss („Kalibrierung"). Mit der Forderung nach einer regelmäßigen Kalibrierung wird über den UBA-Vorschlag eine Annäherung an die in Nordamerika

**Hintergrund**

Informationen der UBA zu dem Vorschlag

**http://download.euwid-holz.de/183704.html**

geltenden Regelungen des California Air Resources Board (CARB), Sacramento/Kalifornien, und der Environmental Protection Agency (EPA), Washington D.C., erreicht, die eine vierteljährliche Überprüfung der in der werkseigenen Produktionskontrolle gemessenen Emissionswerte durch eine Kammerprüfung vorschreiben.

## *Perforatormethode soll ersetzt werden*

Mit dem Ende der in dem UBA-Vorschlag festgelegten Übergangsphase kann die Perforatormethode in Deutschland nicht mehr eingesetzt werden. Diese Änderung trifft die Holzwerkstoffindustrie allerdings nicht unerwartet. Verschiedene Hersteller haben aufgrund der insbesondere bei niedrigen Formaldehydwerten immer stärker schwankenden Korrelationen und der daraus resultierenden Unsicherheiten ohnehin bereits in Geräte für die Gasanalyse investiert und zum Teil auch schon eigene Prüfkammern aufgebaut. Einzelne Unternehmen wollen ihre Produktionskontrolle

*Am 9. Februar haben UBA und BAM einen Zwischenbericht zu dem seit Mai 2015 laufenden Forschungsvorhaben vorgelegt.*

BAM

Umwelt Bundesamt

BAM 4.2 und UBA III 1.4 09.02.2018

**Prüfverfahren für die Messung der Formaldehydemissionen aus Holzwerkstoffen gemäß Chemikalien-Verbotsverordnung**

**Anlass**

Holzwerkstoffe werden nach wie vor weit überwiegend mit Bindemitteln auf der Basis von Formaldehyd verleimt [Salthammer, 2010; Wilke, 2016; Richter, 2017]. Diese Technik wurde so weiter entwickelt, dass heute bezogen auf Formaldehyd emissionsarme Holzwerkstoffe mit diesen Leimen herstellbar sind; auf dem Markt sind aber auch Produkte mit höheren Formaldehydemissionen erhältlich. Daher ist für die Anforderungen zur Begrenzung der Formaldehydemissionen in der Chemikalien-Verbotsverordnung weiterhin eine Prüfung nach dem Stand der Technik erforderlich. Das bisher gültige Prüfverfahren für Holzwerkstoffe mit den Parametern Temperatur (23°C), relative Luftfeuchte (45 %), Beladung (1,0 m²/m³) und Luftwechsel (1,0/h) wurde 1991 im Bundesgesundheitsblatt veröffentlicht. Diese Parameter wurden in die DIN EN 717-1 übernommen.

Seit 1991 hat sich bei der Errichtung von Gebäuden vieles verändert. Aus Gründen des Wärmeschutzes sind die Gebäude heute besser wärmegedämmt und luftdichter (siehe Energieeinsparverordnung EnEV).

Im Jahr 2014 wurde Formaldehyd als krebserregend (Kategorie 1b gemäß CLP-Verordnung, Anhang VI) eingestuft. 2016 hat der Ausschuss für Innenraumrichtwerte

bereits im Verlauf des ersten Halbjahrs 2019 komplett auf die Gasanalyse umstellen und damit die Perforatormethode gar nicht mehr anwenden. Auch der Ikea-Konzern will die bislang als Prüfverfahren empfohlene Perforatormethode mit der bis 2020 geplanten nächsten Aktualisierung der IoS-MAT durch eine Emissionsmessung ersetzen. Darüber hinaus haben mehrere Holzwerkstoffhersteller auch eigene Prüfkammern installiert, mit denen anlagenspezifische Korrelationen zwischen den eingesetzten Prüfverfahren und der Kammerprüfung als Referenzmethode ermittelt und regelmäßig kontrolliert werden können.

Die laufende bzw. geplante Umstellung auf die Gasanalyse wird vor allem mit den zunehmenden Unsicherheiten beim Einsatz der Perforatormethode begründet. Insbesondere bei niedrigeren Formaldehydemissionswerten kommt es bei den Messwerten zu größeren Schwankungen, über die die benötigte Korrelation zur Kammerprüfung verloren gehen kann. Da bei der Perforatormethode über eine Extraktion mit Toluol der Formaldehydgehalt gemessen wird, während die Kammerprüfungen Emissionswerte liefern, liegt ohnehin keine direkte Korrelation vor. Diese Problematik und die in den letzten zwei Jahren bei Screeninguntersuchungen von Holzwerkstoffen aus dem Markt zum Teil festgestellten Grenzwertüberschreitungen haben unter anderem zu dem vom UBA und der BAM entwickelten Vorschlag für die Neuregelung der Formaldehyd-Prüfverfahren geführt.

## *Diskussion über Handelshemmnisse*

Mit der vom UBA vorgeschlagenen und jetzt von der BLAC befürworteten Neuregelung der Prüfverfahren für Formaldehydemissionen aus Holzwerkstoffen wird es allerdings zu einer unterschiedlichen Auslegung der Emissionsklasse E1 kommen. Diese Emissionsklasse, die einen Grenzwert von 0,1 ppm bzw. 124 µg/m³ vorschreibt, ist nur in einigen europäischen Ländern gesetzlich vorgeschrieben, wie zum Beispiel in Deutschland über die ChemVerbotsVO. Aufgrund der von der European Panel Federation (EPF), Brüssel, bereits im Jahr 2006 formulierten und seit 2007 für die Verbandsmitglieder verbindlich vorgegebenen Selbstverpflichtung ist die europäische Holzwerkstoffproduktion inzwischen fast vollständig auf E1 ausgerichtet. Über Importe können aber noch immer E2-Holzwerkstoffe oder daraus hergestellte Halb- und Fertigfabrikate auf diejenigen europäischen Märkte kommen, in denen die E1-Klasse noch nicht gesetzlich vorgeschrieben ist. Mit der im Juni 2015 verabschiedeten Initiative „Compulsory E1" will die EPF solche Importe in Zukunft unterbinden und damit eine europaweit einheitliche Regelung schaffen.

Eine solche europaweit einheitliche Regelung wird nach Auffassung der EPF

und des Verbandes der deutschen Holzwerkstoffindustrie (VHI), Berlin, durch die vom BLAC befürwortete UBA-Regelung allerdings wieder ausgehebelt. Die Emissionsklasse E1 bleibt zwar unverändert; über die Anpassung der in Deutschland vorgeschriebenen Prüfverfahren werden dennoch unterschiedliche Anforderungen zur Einhaltung dieser Klasse gestellt. In Deutschland hergestellte, verarbeitete oder vermarktete Holzwerkstoffe müssen nach dem neuen Anhang der ChemVerbotsVO künftig über die Kammerprüfung nach DIN EN 16516 mit den von anderen Kammerprüfungen abweichenden Prüfbedingungen gemessen werden. Bei Einsatz der Prüfkammermethode nach DIN EN 717-1 müssen die Messergebnisse verdoppelt werden, was rechnerisch einer Halbierung der Emissionen entspricht. In anderen europäischen Ländern kann dagegen auch weiterhin in der bisherigen Form nach DIN EN 717-1 oder nach anderen abgeleiteten Verfahren, unter anderem auch nach der Perforatormethode gemessen werden. Ausländische Hersteller, die die Formaldehydemissionen in der bislang praktizierten Form bestimmen, können die danach produzierten Holzwerkstoffe zwar weiterhin mit E1 kennzeichnen, nach dem UBA-Vorschlag aufgrund der Verletzung der ChemVerbotsVO aber nicht mehr nach Deutschland liefern. Damit würde es in Deutschland bzw. im restlichen Europa entsprechend der jeweiligen gesetzlichen Vorgaben korrekt mit E1 gekennzeichnete Holzwerkstoffe geben, die allerdings durch die unterschiedlich vorgegebenen Prüfverfahren unterschiedlich hohe Formaldehyd-Emissionswerte aufweisen. Diese unterschiedliche Vorgehensweise und die daraus resultierende Sondersituation in Deutschland führen aus Sicht der Holzwerkstoffindustrie zu internationalen Handelshemmnissen, die nicht mit dem EU-Recht vereinbar sind.

Vor diesem Hintergrund hatten EPF, VHI und auch einzelne Holzwerkstoffhersteller die von der UBA vorgeschlagene Neuregelung bereits vor der Entscheidung des BLAC als nationalen Alleingang abgelehnt und in Gesprächen mit den beteiligten Institutionen eine entsprechende Anpassung des Vorschlags gefordert. Kurz vor der BLAC-Entscheidung hat es am 25. September ein weiteres Treffen zwischen UBA, BAM, VHI und einzelnen Holzwerkstoffherstellern gegeben. Die Holzwerkstoffindustrie hat auf diesem Treffen erneut Einwände gegen den UBA-Vorschlag vorgebracht. Parallel dazu wurden auch die BLAC-Vertreter, unter anderem das BMU und die für Chemikaliensicherheit zuständigen Behörden der einzelnen Bundesländer, angeschrieben. Auf europäischer Ebene hat die EPF die EU-Kommission informiert und über die aus der UBA-Regelung entstehenden Handelshemmnisse informiert.

## *Neue Situation bei Grenzwertreduzierung*

Das UBA hat die Einwände der Holzwerkstoffindustrie zurückgewiesen und dabei insbesondere deutlich gemacht, dass bei der Neuregelung der Prüfverfahren für Formaldehydemissionen aus Holzwerkstoffen auf die im Januar 2018 veröffentlichte harmonisierte europäische Norm DIN EN 16516 zurückgegriffen wird. Nach Auffassung des UBA sollten künftig auch die relevanten Produktnormen, wie zum Beispiel die für die Verwendung von Holzwerkstoffen im Bauwesen geltende DIN EN 13986, auf die DIN EN 16516 verweisen. Im Gegenzug könnten auch mögliche Neuregelungen für die Formaldehydemissionen auf die in der ChemVerbotsVO vorgeschriebenen Prüfverfahren zurückwirken. Das UBA hat in diesem Zusammenhang vor allem auf die im Rahmen der europäischen Chemikalienrichtlinie REACH (Registration, Evaluation and Authorisation of Chemicals) anstehende Neubewertung von Formaldehyd durch die Europäische Chemikalienbehörde (European Chemical Agency, ECHA), Brüssel, verwiesen. Sollte es über dieses Verfahren, das sich allerdings noch über längere Zeit hinziehen kann, zu einer Reduzierung der Grenzwerte für Formaldehydemissionen aus Holzwerkstoffen kommen, wäre eine separate Regulierung über die ChemVerbotsVO nicht mehr erforderlich. Die Regelungen zu den Prüfverfahren für Formaldehyd könnten dann wieder aus dem Anhang der ChemVerbotsVO entfernt werden.

Einen ähnlichen Ansatz verfolgt auch die Holzwerkstoffindustrie. Über eine europaweit geltende Einführung neuer Formaldehyd-Emissionsklassen mit niedrigeren Grenzwerten könnte die von der UBA vorgeschlagene Neuregelung, über die in erster Linie eine Reduzierung der Formaldehyd-Emissionen in Innenräumen erreicht werden soll, wieder hinfällig werden. In den vergangenen zehn Jahren hatte es mehrere Vorstöße in diese Richtung gegeben, die allerdings nicht zu einem Abschluss gebracht werden konnten. □

## *German working group backs formaldehyde proposal*

*Germany's Federal State working group on Chemical Safety (BLAC) voted in favour of a proposal to revise methods for testing formaldehyde emissions from wood-based panels put forward by the German Federal Environment Agency (UBA), as expected, at its 44th meeting on 26 and 27 September in the northern German city of Bremen. The task force signed off on an interim report published by the UBA in conjunction with the German Federal Institute for Material Research and Testing (BAM) on 9 February. This 16-page report, entitled Testing Methods for Measuring Formaldehyde Emissions from Wood-Based Panels in Accordance with the Chemical Ban Ordinance (ChemVerbotsVO), compiled the results of a research project under way since May 2015 and the related conclusions. The new annex to the ChemVerbotsVO proposed by the UBA should take effect on 1 January 2020. This new annex stipulates DIN EN 16516, published in January 2018, as the reference method for measuring emissions in the testing chamber. The testing chamber method used to date under DIN EN 717-1 may be used as an additional method, although the results must be multiplied by 2.0. For instance, the UBA proposal provides for measuring emissions using gas analysis in accordance with EN ISO 12460-3 as a derived method for production monitoring, although a product and technology-based correlation to the reference method must be ascertained.*

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

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

BASF
We create chemistry

*Kunden und Abnehmer wurden über Internetseiten und Aushänge informiert*

# *Kronospan-Produktwarnung war nur vorübergehend ein Diskussionsthema*

**Die am 27. August 2018 von der Kronospan CR spol s.r.o., Jihlava/Tschechien, veröffentlichte Produktwarnung für Nut-/Feder-Verlegespanplatten P3 hatte in den ersten Wochen für größere Diskussionen im Fach- und DIY-Handel geführt.**

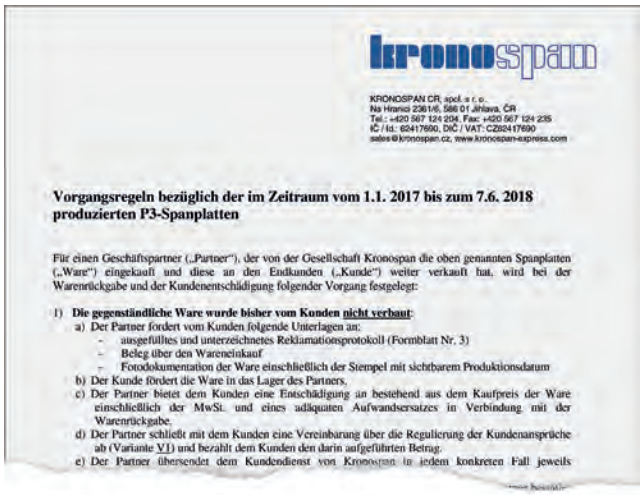
Diese Diskussionen haben sich nach Aussagen aus der Holzwerkstoffindustrie und dem Handel allerdings relativ schnell wieder gelegt. Kronospan hat die noch nicht verbauten Lagermengen wie angekündigt zurückgenommen und energetisch verwertet. Bereits geleistete Zahlungen wurden den Kronospan-Kunden über eine Gutschrift verrechnet, darüber hinaus wurden die Aufwendungen für die Rückgabe erstattet. Bei bereits verbauten Platten hat Kronospan die Kosten für einen Ausbau übernommen. In der Regel konnten die Vorgänge direkt mit den Kronospan-Kunden abgewickelt werden; die wenigen strittigen Fälle wurden über den Kronospan-Kundendienst geregelt. Mit dieser Vorgehensweise wurden die aus der Produktwarnung resultierenden Ansprüche im Verlauf des Herbstes weitgehend problemlos abgewickelt. Über die von verschiedenen Handelsunternehmen vorgenommenen Sortimentsumschichtungen von Verlegespanplatten zu OSB ist es dennoch zu längerfristig wirksamen Veränderungen im Verlegeplattenmarkt gekommen.

Von der Kronospan-Produktwarnung waren neben der Hornbach Baumarkt AG, Bornheim, auch andere Baumarktketten sowie Holz- und Baustoffhändler betroffen. Im Baumarktbereich wurden die bei Kronospan CR produzierten Verlegespanplatten unter anderem an die OBI-Gruppe, Wermelskirchen, und an die Bauhaus GmbH & Co. KG, Mannheim, geliefert. Das tschechische Kronospan-Werk ist auch im Holz- und Baustofffachhandel der größte Verlegespanplattenlieferant. Diese Lieferungen werden in vielen Fällen über Kooperationen abgewickelt und dabei auch zentral fakturiert.

Die von Kronospan CR veröffentlichte Produktwarnung hatte sich auf P3-Verlegespanplatten in drei verschiedenen Formaten und sechs Stärken aus dem Produktionszeitraum 1. Januar 2017 bis 7. Juni 2018 bezogen. Nach Aussagen des Unternehmens konnte es bei diesen Holzwerkstoffen unter bestimmten Umständen zu einer erhöhten Formaldehydkonzentration in der Raumluft kommen. Diese möglicherweise überhöhten Formaldehyd-Emissionen waren im Zuge der seit dem 1. Januar 2010 laufenden und zuletzt am 20. September 2017 aktualisierten Marktüberwachung harmonisierter Bauprodukte vom Deutschen Institut für Bautechnik (DIBt), Berlin, festgestellt worden. Bei der letzten Aktualisierung war unter anderem festgelegt worden, dass im Verlauf des Jahres 2018 neben verschiedenen anderen Bauprodukten auch Bauprodukte nach EN 13 986 (Holzwerkstoffe zur Verwendung im Bauwesen) verstärkt kontrolliert werden sollen.

Das DIBt, das mit seinem Referat P6 die Aufgabe der Marktüberwachungsbehörde wahrnimmt, hatte im Fall der von Kronospan CR gelieferten P3-Verlegespanplatten allerdings auf einen Ende Februar 2018 vom Umweltbundesamt (UBA), Berlin, und der Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung (BAM), Berlin, eingereichten Hinweis reagiert. Um den darin geäußerten Verdacht überhöhter Formaldehyd-Emissionen zu überprüfen, hatte das DIBt im Zuge einer sogenannten reaktiven Marktüberwachung verschiedene von Kronospan CR gelieferte Produktionschargen auf Formaldehyd-Emissionen testen lassen. Diese Tests kamen zu dem Ergebnis, dass einige Produktionschargen der P3-Verlegespanplatten über dem Grenzwert liegende Emissionen aufweisen.

Anfang Juni hatte das DIBt in Abstimmung mit Kronospan CR daraufhin eine Produktwarnung und den damit verbundenen Rückruf in die Wege geleitet; der Holzwerkstoffhersteller hatte dabei eine freiwillige Rücknahme aller Chargen aus dem betroffenen Produktionszeitraum veranlasst. Parallel dazu waren diejenigen Handelsunternehmen, von denen die getesteten P3-Verlegespanplatten bezogen worden waren, über die Problematik informiert worden. Im Verlauf des dritten Quartals hat das DIBt über die Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA), die im Rahmen der Marktüberwachung für die amtlichen Meldeverfahren



kronospan

KRONOSPAN CR, spol. s r. o.
Na Hranici 2361/6, 586 01 Jihlava, ČR
Tel.: +420 567 124 204, Fax: +420 567 124 235
IČ / Id.: 62417690, DIČ / VAT: CZ62417690
sales@kronospan.cz, www.kronospan-express.com

**Vorgangsregeln bezüglich der im Zeitraum vom 1.1. 2017 bis zum 7.6. 2018 produzierten P3-Spanplatten**

Für einen Geschäftspartner („Partner"), der von der Gesellschaft Kronospan die oben genannten Spanplatten („Ware") eingekauft und diese an den Endkunden („Kunde") weiter verkauft hat, wird bei der Warenrückgabe und der Kundenentschädigung folgender Vorgang festgelegt:

1) **Die gegenständliche Ware wurde bisher vom Kunden nicht verbaut:**
   a) Der Partner fordert vom Kunden folgende Unterlagen an:
      - ausgefülltes und unterzeichnetes Reklamationsprotokoll (Formblatt Nr. 3)
      - Beleg über den Wareneinkauf
      - Fotodokumentation der Ware einschließlich der Stempel mit sichtbarem Produktionsdatum
   b) Der Kunde fördert die Ware in das Lager des Partners.
   c) Der Partner bietet dem Kunden eine Entschädigung an bestehend aus dem Kaufpreis der Ware einschließlich der MwSt. und eines adäquaten Aufwandsersatzes in Verbindung mit der Warenrückgabe.
   d) Der Partner schließt mit dem Kunden eine Vereinbarung über die Regulierung der Kundenansprüche ab (Variante VI) und bezahlt dem Kunden den darin aufgeführten Betrag.
   e) Der Partner übersendet dem Kundendienst von Kronospan in jedem konkreten Fall jeweils

*Mit einem Rundschreiben hat die Kronospan-Gruppe ihre Kunden im September über die Modalitäten der Produktrücknahme informiert.*

*Die von Kronospan in dem französischen Spanplattenwerk Auxerre produzierten Verlegespanplatten waren von der Produktwarnung nicht betroffen. (Foto: EUWID)*

zuständig ist, zudem eine Mitteilung an die EU-Kommission abgesetzt, die die Produktwarnung in einem nächsten Schritt in ihr unter der Bezeichnung Rapid Exchange of Information System (Rapex) laufendes Schnellwarnsystem für den Verbraucherschutz aufgenommen hat.

## *Kronospan hat Kunden mehrfach informiert*

Kronospan CR hat seine Kunden in einem am 20. August versendeten zweiseitigen Rundschreiben nochmals direkt über die bei einigen Produktionschargen festgestellten Grenzwert-Überschreitungen informiert. Diese Grenzwert-Überschreitungen waren nach Aussage des Unternehmens aufgetreten, obwohl die im Werk durchgeführten regelmäßigen Produktionskontrollen keine Auffälligkeiten gezeigt hatten. In dem Rundschreiben wurde den Kunden zugesichert, dass sämtliche Lagerbestände aus dem betroffenen Produktionszeitraum zurückgenommen werden. Die Kunden wurden aufgefordert, diese Lagerbestände zu sperren und für die Abholung bereitzustellen. Bei bereits verbauten bzw. verarbeiteten Platten konnte laut Kronospan CR eine Raumbelastung ausgeschlossen werden, wenn die im Fußboden- oder Wandbereich eingesetzten Platten mit Bodenbelägen (z.B. Fliesen, Parkett, Laminat, PVC-Beläge), Wandverkleidungen (z.B. Fliesen, Vinyltapeten, Tapeten, Anstrichen) oder Wasser-Dampf-Diffusionssperren abgedichtet wurden. Falls keine solche Abdichtung vorlag, sollten die Platten vorsorglich wieder ausgebaut werden.

Am 27. August hat Kronospan CR eine erneute Produktwarnung mit zusätzlichen Informationen veröffentlicht. In einem weiteren Rundschreiben wurden die Kronospan CR-Kunden am 11. September über den genauen Ablauf der Rücknahme sowie über die Entschädigungsregelungen für ohne ausreichende Abdichtung verbaute P3-Platten informiert. Rücknahme und Entschädigungen sollten dabei in der Regel über die Kronospan CR-Kunden laufen; die dafür entstehenden Kosten wurden über Gutschriften von Kronospan CR ausgeglichen. Bei größeren Mengen oder Meinungsverschiedenheiten mit dem Verlegespanplatten-Abnehmer, die sich auf Höhe und Art der Entschädigung bzw. auf mögliche gesundheitliche Beeinträchtigungen beziehen können, sollte die Abwicklung direkt über Kronospan CR laufen.

## *Hornbach war am stärksten betroffen*

Das DIBt hatte bereits nach dem Ende Februar eingegangenen Hinweis von UBA und BAM die betroffenen Baumarktketten über das daraufhin eingeleitete Marktüberwachungsverfahren für P3-Verlegespanplatten in Kenntnis gesetzt. Hornbach war nach eigenen Angaben am 4. Juni vom DIBt über die zum Teil erhöhten Emissionswerte informiert worden und hatte daraufhin bis Mitte Juni die betroffenen Platten aus den Baumärkten entfernt. Die kritischen Produkte waren nach Angaben der Baumarktkette an Märkte in Tschechien, der Slowakei und in der DACH-Region geliefert worden. In Deutschland und der Schweiz hat Hornbach P3-Verlegespanplatten inzwischen komplett aus dem Sortiment genommen. Das Unternehmen bietet in diesen beiden Ländern damit nur noch OSB-Verlegeplatten an. Die zuvor mit Verlegespanplatten belegten Stellplätze in den Hornbach-Märkten wurden inzwischen mit OSB-Verlegeplatten bestückt. Das Online-Angebot von Hornbach wurde ebenfalls angepasst. In Österreich, Tschechien und der Schweiz führt Hornbach das Geschäft mit Verlegespanplatten dagegen weiter. Lieferant ist auch weiterhin die Kronospan-Gruppe.

Die von Kronospan am 27. August veröffentlichte Produktwarnung wurde in der Folge in den Hornbach-Märkten ausgehängt und auf der Hornbach-Internetseite wiedergegeben. Ähnliche Internet-Informationen wurden auch von anderen Holz- und Baustoffhändlern veröffentlicht, die zum Teil über Kooperationen mit P3-Verlegespanplatten von Kronospan CR beliefert worden waren. Die OBI-Gruppe hatte die Kronospan-Produktwarnung auf ihrer Internetseite bei den Produktinformationen zu Verlegespanplatten hinterlegt und in allen deutschen Märkten ausgehängt. Das Unternehmen hatte nach eigenen Angaben Ende Juni diejenigen Produktionschargen, bei denen überhöhte Emissionswerte festgestellt wurden, mit einem Verkaufsstopp belegt. Auf Veranlassung von Kronospan erfolgte Anfang August dann ein finaler Verkaufsstopp für die vor dem 8. Juni produzierten Mengen der gesamten Verlegespanplatten-Listung. Die nach eigenen Angaben nur in geringem Umfang betroffene Bauhaus-Gruppe hatte nur über Aushänge in den von Kronospan CR mit P3-Verlegespanplatten belieferten Märkten informiert. □

*Einzelne Handelsunternehmen haben Verlegespanplatten ganz ausgelistet*

# *Markt für Verlegeplatten hat sich immer mehr zu OSB verschoben*

**Die im September aufgekommenen Diskussionen um die am 27. August 2018 von der Kronospan CR spol s.r.o., Jihlava/Tschechien, veröffentlichte Produktwarnung für Nut-/Feder-Verlegespanplatten P3 haben einen in den letzten Jahren deutlich rückläufigen Markt getroffen.**

Anfang der 2000er Jahre waren jährlich noch über 1 Mio m³ Verlegespanplatten in Deutschland abgesetzt worden. Die größten Hersteller waren die Glunz AG (Meppen), die Hornitex-Werke Gebr. Künnemeyer GmbH & Co. KG (Horn-Bad Meinberg) und die Vorgängergesellschaften der Pfleiderer Deutschland GmbH (Neumarkt). Im benachbarten Ausland hatte vor allem die Spano N.V., Oostrozebeke/Belgien, in größerem Umfang Verlegespanplatten produziert. Nach der kurz aufeinanderfolgenden Inbetriebnahme mehrerer OSB-Werke in Mitteleuropa und dem in einem zweiten Schritt erfolgten Aufbau von Nut-/Federanlagen hatte sich das Verlegeplattengeschäft ab 2004/2005 immer stärker in Richtung OSB verschoben. Dadurch war das jährliche Absatzvolumen für Verlegespanplatten in Deutschland innerhalb weniger Jahre auf 700.000-800.000 m³ zurückgegangen. Dieser Trend hat sich seither noch verstärkt. Nach Schätzungen der verbliebenen Anbieter werden auf dem deutschen Markt inzwischen pro Jahr nur noch 200.000-250.000 m³ Verlegespanplatten vermarktet; einzelne Unternehmen gehen von noch niedrigeren Zahlen aus. Der Absatz von OSB-Verlegeplatten ist dagegen durch das immer stärker laufende Baumarktgeschäft auf deutlich über 1 Mio m³/Jahr gestiegen; die meisten Schätzungen liegen in einer Größenordnung von rund 1,1-1,2 Mio m³. Insgesamt dürfte der deutsche Verlegeplattenmarkt damit inzwischen ein Gesamtvolumen von rund 1,4 Mio m³/Jahr erreichen.

## *Kronospan ist inzwischen der größte Hersteller*

Die Kronospan-Gruppe ist nach Schätzungen aus dem Markt inzwischen auch bei Verlegespanplatten der größte Hersteller in Mitteleuropa. Die Hauptmenge wird in dem tschechischen Kronospan-Werk in Jihlava poduziert, wo die Verlegespanplatten mit den am gleichen Standort produzierten OSB auch zu gemischten Ladungen zusammengestellt werden können. Neben dem OSB-Werk betreibt Kronospan CR am Standort Jihlava zwei kontinuierliche Spanplattenanlagen, die zusammen rund 3.000 m³/Tag bzw. knapp 1 Mio m³/Jahr produzieren können. Der größte Teil der Produktionsmenge geht in den Möbel- und Innenausbau. Verlegespanplatten werden nur tageweise auf einer der beiden Anlagen hergestellt. Die Profilierung erfolgt auf den in dem benachbarten OSB-Werk vorhandenen drei Nut-/Federanlagen, die in erster Linie für die Produktion von OSB-Verlegeplatten genutzt werden. Die Profilierungskapazitäten im Werk Jihlava waren im Verlauf des Jahres 2017 mit der Inbetriebnahme der dritten Nut-/Federanlage auf rund 1.800 m³/Tag gesteigert worden. In dem seit April 2014 zur Kronospan-Gruppe gehörenden Spanplattenwerk Auxerre/Frankreich, dessen Jahreskapazität zum Zeitpunkt der Übernahme mit rund 220.000 m³ angegeben wurde, werden in geringem Umfang ebenfalls Verlegespanplatten produziert. Die dort produzierten Mengen werden vor allem auf den französischen Markt sowie an einzelne Abnehmer in Deutschland geliefert.

Während die Kronospan-Gruppe bei Verlegespanplatten ihren Absatzschwerpunkt im DIY-Bereich hat und dort unter anderem die Hornbach Baumarkt AG (Bornheim), die OBI-Gruppe (Wermelskirchen), Bauhaus GmbH & Co. KG (Mannheim), Toom Baumarkt GmbH (Köln) und die

*Mehrere Baumärkte haben die bislang mit Verlegespanplatten belegten Stellplätze im Verlauf der letzten Monate auf OSB umgestellt. (Foto: EUWID)*

Baumarktsparte der Globus Fachmärkte GmbH & Co. KG (Völklingen) beliefert, hat sich die Pfleiderer Deutschland GmbH eher auf das Fachhandelsgeschäft konzentriert. Im DIY-Bereich ist das Unternehmen flächendeckend nur noch in Süd- und Mitteldeutschland vertreten; ein größerer Abnehmer ist dabei vor allem die Bauhaus-Gruppe. Die Produktion der Verlegespanplatten erfolgt im Werk III in Neumarkt, das mit einer Jahreskapazität von rund 600.000 m³ auf die Produktion verschiedener Rohspanplatten für den Baubereich ausgerichtet ist. Die dort vorhandene Nut-/Federanlage wird zusätzlich zur Produktion von Verlegespanplatten auch für die Profilierung von Stellwandplatten genutzt.

Im benachbarten Ausland gilt die Unilin bvba, Wielsbeke/Belgien, mit dem im Juni 2015 übernommenen Spano-Werk in Oostrozebeke als größter Verlegespanplattenhersteller. Unilin hat den Produktionsschwerpunkt dabei inzwischen stärker in Richtung P5-Platten verschoben. Neben Verlegespanplatten produziert Unilin in Oostrozebeke auch Schwerlastböden, Bühnenbeläge und Fachböden, die ebenfalls mit Nut-/Federverbindungen versehen werden. Mit der im März 2018 abgeschlossenen Übernahme der Berghoef Hout B.V., Amsterdam, hat Unilin diesen Produktbereich noch ausgebaut.

Die Swiss Krono Group und die Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, hatten ihre Verlegespanplattenproduktion bereits vor einigen Jahren auf ihre französischen Standorte Sully-sur-Loire bzw. Rambersvillers verschoben. Die Swiss Krono S.A.S. produziert inzwischen nur noch für den französischen Markt; die bis zum vergangenen Jahr noch über den OSB-Standort Wittstock-Heiligengrabe abgewickelten Lieferungen an einzelne deutsche Baumarktketten sind inzwischen ausgelaufen. Die Sonae Arauco Deutschland GmbH, Meppen, ist im Verlauf des Frühjahrs 2018 dagegen komplett aus dem Verlegespanplattengeschäft ausgestiegen. Die Produktion in dem unter Sonae Arauco Beeskow GmbH firmierenden Werk Beeskow war bereits im vierten Quartal 2017 ausgelaufen; die für die Profilierung der Verlegespanplatten genutzte Nut-/Federanlage wurde stillgelegt. In den folgenden Monaten wurden nur noch Lagermengen abverkauft.

## *Handel konzentriert sich zunehmend auf OSB*

Parallel zu dem fortschreitenden Produktionsrückgang hat das Verlegespanplattengeschäft auch im Handel im Verlauf der letzten Jahre zunehmend an Bedeutung verloren. Die meisten Handelsunternehmen und Kooperationen vermarkten inzwischen weitaus mehr OSB-Verlegeplatten; Verlegespanplatten werden in der Regel nur noch als Sortimentsergänzung weitergeführt. In speziellen Einsatzbereichen spielen Verlegespanplatten mit der geschliffenen homogenen Oberfläche auch noch eine größere Rolle, wie zum Beispiel im Messe- und Ladenbau sowie als Unterkonstruktion für elastische Bodenbeläge und Linoleumbeläge.

Insgesamt hat aber vor allem der Holzhandel sein Sortiment im Bereich Verlegespanplatten immer stärker ausgedünnt. Während früher in der Regel ein relativ breites Stärkenspektrum von 13 mm bis 38 mm gelistet worden war, führen viele Unternehmen inzwischen nur noch die gängigsten Stärken, insbesondere die 22 mm-Platte. Einzelne Holzhandelsunternehmen sind auch schon ganz aus dem Geschäft mit Verlegespanplatten ausgestiegen, um das Problem der doppelten Lagerhaltung und der daraus resultierenden Kapitalbindung zu vermeiden. Im Baustoffhandel nimmt das Verlegespanplattengeschäft noch etwas breiteren Raum ein, obwohl auch dort die vermarkteten Mengen immer geringer werden.

Im DIY-Bereich hat das Verlegespanplattengeschäft mit der immer stärkeren Vermarktung von OSB schrittweise an Bedeutung verloren. Während OSB-Verlegeplatten bereits seit mehreren Jahren regelmäßig in Verkaufsaktionen aufgenommen werden, sind Verlegespanplatten in den Baumärkten immer mehr in den Hintergrund gerückt. Baumarktketten, die für ihre Standortentwicklung verschiedene Konzeptgrößen festgelegt haben, führen in vielen Fällen nur noch in den großen Märkten Verlegespanplatten; in kleineren Märkten bleibt das Angebot dagegen auf OSB begrenzt. Die Hellweg Die Profi-Baumärkte GmbH & Co. KG, Dortmund, hat sich im Verlegeplattenbereich bereits im Verlauf des vergangenen Jahres ganz auf OSB konzentriert. Hornbach hat Verlegespanplatten in Deutschland und der Schweiz komplett aus dem Sortiment genommen. Andere Baumarktketten führen Verlegespanplatten weiterhin im Sortiment, schlagen dabei im Vergleich zu OSB aber nur noch relativ geringe Mengen um. □

## *Flooring panel market shifting more and more towards OSB*

*Discussions that surfaced in September after Kronospan CR spol s.r.o., based in Jihlava, Czech Republic, issued a product warning on 27 August for P3 tongue/groove particleboard flooring have coincided with a market that has weakened considerably in recent years. In the early 2000s, more than 1m m³ of particleboard flooring had been sold in Germany each year. The flooring panel business then shifted more and more towards OSB starting in 2004/2005 following the start-up of several OSB mills in Central Europe in rapid succession and the installation of tongue and groove technology in a second stage. The amount of particleboard flooring sold in Germany each year had tumbled to 700,000-800,000 m³ within a few short years as a result. This trend has since intensified. The remaining suppliers estimate that now just 200,000-250,000 m³ of particleboard flooring is sold on the German market each year; a few companies think that sales are even lower. By contrast, OSB flooring sales have risen to well over 1m m³ as DIY business has strengthened. Most estimates indicate sales of approximately 1.1-1.2m m³. All told, the German flooring panel market has now likely reached a total volume of about 1.4m m³ per year.*

*Kronospan und Swiss Krono Group haben jeweils mehrere Investitionsprojekte aufgelegt*

# Europäische OSB-Kapazitäten sollen wieder stärker ausgebaut werden

**Der Ausbau der europäischen OSB-Kapazitäten wird sich in den kommenden Jahren voraussichtlich noch verstärken.**

Dieser Kapazitätsausbau wird vor allem von der Kronospan-Gruppe vorangetrieben, die sich damit auch im OSB-Bereich immer stärker vom Rest der Branche absetzt. Die Swiss Krono Group will noch in diesem Jahr eine grundsätzliche Entscheidung über die im Verlauf des letzten Jahres entwickelten Investitionsprojekte im OSB-Bereich treffen.

Die im September 2017 mit der Produktion der ersten Platte abgeschlossene Ersatzinvestition in dem schottischen Werk Inverness-Morayhill der Norbord Europe Ltd., Cowie/Großbritannien, wird sich ab Anfang 2019 erstmals auch in einem stärkeren Kapazitätsaufbau niederschlagen. Die neuinstallierte kontinuierliche Produktionslinie hat nach Aussage von Norbord im laufenden Jahr noch eine ähnliche Menge wie die zwei früheren Mehretagenanlagen hergestellt. Diese beiden Anlagen wurden im zweiten Quartal demontiert; nach der im Dezember geplanten Inbetriebnahme der auf den dadurch freigewordenen Flächen installierten Endfertigung soll die Leistung der neuen OSB-Linie im kommenden Jahr bis zum Erreichen der vollen Kapazität schrittweise hochgefahren werden.

## Neue Anlage in Sanem soll ab Januar voll laufen

Die Kronospan-Gruppe hat die Installation der kontinuierlichen OSB-Produktionslinie am Standort Sanem/Luxemburg bis Ende Oktober weitgehend planmäßig abgeschlossen. In der ersten Novemberhälfte hat das Unternehmen mit der Inbetriebnahme begonnen. In diesem Zeitraum wurde auch eine erste Platte produziert. Seither werden die einzelnen Anlagenteile optimiert und hochgefahren. Eine durchgehende Produktion soll nach Aussage von Kronospan in der zweiten Januarhälfte erreicht werden. Zu diesem Zeitpunkt wird dann auch der Umschluss von der derzeit noch laufenden Mehretagenanlage auf die kontinuierliche Linie erfolgen.

Kronospan wird mit der neuen Anlage auch ein neues Fertigungskonzept umsetzen. Dieses unterscheidet sich insbesondere im Holzeinsatz und in der Trocknung von den bislang in der OSB-Industrie üblichen Produktionsverfahren. In der Mittelschicht will das Unternehmen neben Frischholz-Strands und Feinfraktionen aus der Strandaufbereitung auch Grobspäne aus Recyclingholz einsetzen. Das Unternehmen hat dafür eine neue Recyclingholzaufbereitung installiert, die im Januar 2019 anlaufen soll. Die nicht für die OSB-Produktion verwendbaren Holzbestandteile werden aussortiert und in einem der künftig zwei Biomassekraftwerke an dem Standort energetisch verwertet. Die für die OSB-Produktion aufbereiteten Recyclinghölzer werden in einem speziell entwickelten Messerringzerspaner zu Grobspänen weiterverarbeitet und in die OSB-Mittelschicht eingesetzt. Mit dieser Vorgehgehensweise will Kronospan in der OSB-Produktion mittelfristig auf einen Recyclingholzanteil von rund 50 % kommen.

Die vorrangig für die Deckschichten produzierten Frischholz-Strands und die verschiedenen Fraktionen für die Mittelschicht werden in einem von der Stela Laxhuber GmbH, Massing, gelieferten Bandtrockner getrocknet. Durch die damit mögliche Niedertemperaturtrocknung bei maximal 120°C will Kronospan die VOC-Emissionen gegenüber der in einem deutlich höheren Temperaturbereich laufenden Trommeltrocknung stark reduzieren. Die in den zwei Biomassekraftwerken eingesetzten Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen werden Prozessdampf und Strom produzieren, die dabei anfallende Abwärme soll für den Betrieb des Bandtrockners eingesetzt wer-

*Kronospan hat in der ersten Novemberhälfte mit der Inbetriebnahme der neuen OSB-Linie im Werk Sanem begonnen. (Foto: Kronospan)*

*Das von der Swiss Krono Group an dem ungarischen Standort Vásárosnaményi im Juni 2016 in Betrieb genommene OSB-Werk war die letzte Neuinvestition in Zentraleuropa. (Foto: Swiss Krono Group)*

den. Neben der Produktionstechnologie sollen mit dem Gesamtprojekt auch neue Konzepte in den Bereichen Kreislaufwirtschaft, Energieerzeugung und CO2-Reduzierung realisiert werden; mittelfristig will Kronospan am Standort Sanem dadurch sogar CO2-passiv werden.

## Mehrere Projekte an Osteuropa-Standorten

In einem nächsten Schritt will Kronospan die Kapazitäten der OSB-Werke in Jihlava/Tschechien, Strzelce Opolskie/Polen und Riga/Lettland über eine Erweiterung der Spanaufbereitung und Pressenverlängerungen steigern. Die Umbaumaßnahmen in Jihlava wurden inzwischen auf Februar und März terminiert; die beiden anderen Standorte sollen im weiteren Jahresverlauf folgen. In den kommenden Monaten wird Kronospan auch das Spanplattenwerk in Novovolynsk/Ukraine um eine OSB-Linie erweitern. Ein ähnliches Projekt war erst im Juni 2018 an dem russischen Standort Ufa/Republik Bashkortostan abgeschlossen worden. Mittelfristig will Kronospan auch am Standort Chirk/Großbritannien in die OSB-Produktion einsteigen. Ein entsprechender Genehmigungsantrag wurde Anfang September gestellt.

Zusätzlich zu der auch weiterhin hohen Investitionstätigkeit im Produktbereich OSB will die Kronospan-Gruppe im Verlauf des nächsten Jahres auch in die Sperrholzproduktion einsteigen. In einem ersten Schritt soll das weißrussische Werk Smorgon, in dem bislang Spanplatten, MDF/HDF und Laminatboden produziert werden, um eine Sperrholzlinie erweitert werden. Die erforderlichen Anlagenbestellungen wurden bereits im Verlauf der letzten Monate weitgehend abgeschlossen. Zu einem späteren Zeitpunkt soll auch ein Sperrholzwerk in Russland errichtet werden. Darüber hinaus prüft Kronospan den Einstieg in die LVL-Produktion.

## Swiss Krono will noch dieses Jahr entscheiden

Die Swiss Krono Group will ihre OSB-Kapazitäten über Debottleneckingmaßnahmen in bestehenden Anlagen und den Aufbau von zusätzlichen Produktionslinien an osteuropäischen Standorten deutlich ausbauen. Die seit dem vergangenen Jahr laufenden Vorbereitungsarbeiten sind inzwischen weitgehend abgeschlossen. Erweiterungsinvestitionen sind insbesondere in den OSB-Werken in Wittstock-Heiligengrabe und Sully-sur-Loire/Frankreich geplant. Der Aufbau neuer OSB-Anlagen wird sich voraussichtlich auf zwei Werke in Russland und in der Ukraine konzentrieren. Greenfield-Investitionen sind dagegen keine geplant. Das im Frühjahr 2013 für den russischen Standort Krasnokamsk/Region Perm angekündigte OSB-Projekt wurde wieder aufgegeben. Das zur Vorbereitung des Werksneubaus gekaufte Grundstück befindet sich allerdings noch im Besitz der Swiss Krono Group. □

*Die von der Kronospan-Gruppe am Standort Ufa errichtete kontinuierliche OSB-Anlage hat am 21. Juni die erste Platte produziert. (Foto: Kronospan)*

*Nach mehreren Anhebungen seit Frühjahr 2017 hat sich der Preistrend wieder gedreht*

# *Situation auf den OSB-Märkten hat sich im zweiten Halbjahr normalisiert*

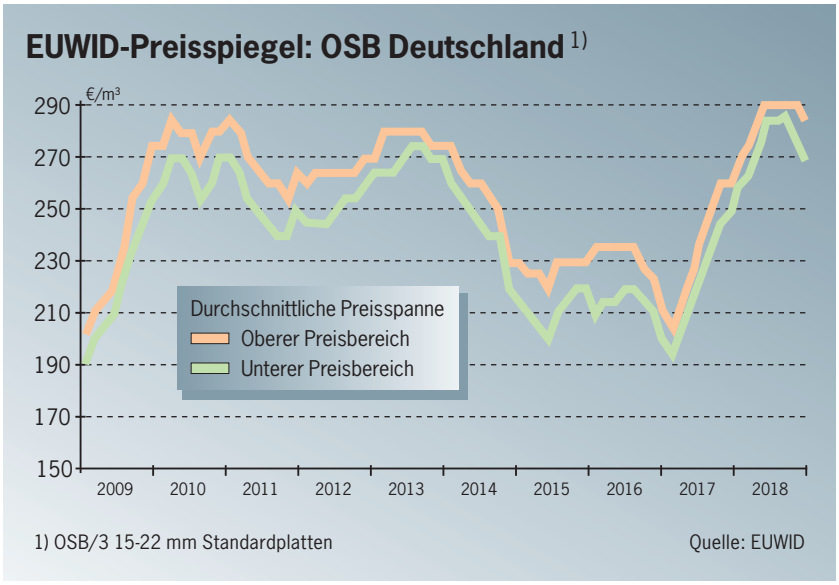
**Die in den letzten Monaten eingetretene Normalisierung der Nachfrage auf den mitteleuropäischen OSB-Märkten hat sich im Verlauf des Herbstes auch auf die Preissituation ausgewirkt.**

Nachdem die von verschiedenen Herstellern eigentlich für August und September 2018 angekündigten Preisanhebungen nur noch teilweise durchgesetzt werden konnten, zurückgezogen wurden oder über Rabatte ausgeglichen werden mussten, haben vor allem die Abnehmer aus dem Handel in den letzten Verhandlungen mit zunehmendem Nachdruck wieder Preisreduzierungen gefordert. Die einzelnen OSB-Hersteller sind in unterschiedlichem Umfang auf diese Forderungen eingegangen, komplett abwehren konnten sie sie aber in der Regel nicht.

Dadurch hat sich der Preistrend wieder gedreht. Nach den von September 2016 bis März 2017 eingetretenen Reduzierungen hatten die mitteleuropäischen OSB-Hersteller ab dem zweiten Quartal 2017 bis zum Sommer 2018 mehrere Preisanhebungen nacheinander durchgesetzt. Dadurch waren die Preise für scharfkantige OSB/3-Standardplatten, die im ersten Quartal 2017 zum Teil unter die Marke von 200 € gerutscht waren, innerhalb von eineinhalb Jahren wieder in Richtung 290 € gebracht; in Einzelfällen waren auch 300 € überschritten worden. Mit den in den letzten Wochen vorgenommenen Korrekturen haben die OSB-Preise wieder um bis zu 20 €/m³ nachgegeben, so dass laut dem vom EUWID regelmäßig erstellten Preisspiegel inzwischen ein durchschnittliches Preisniveau von 270-285 €/m³ erreicht wird.

Die Preisanpassungen sind nach Aussagen von Herstellern und Abnehmern in unterschiedlichen Varianten erfolgt. In einem ersten Schritt haben mehrere Hersteller ihren Abnehmern zusätzliche Rabatte oder Nachlässe eingeräumt. Ebenfalls bereits im Verlauf des dritten Quartals wurden Objektpreise für größere Bauprojekte zurückgenommen. Ab Oktober sind die OSB-Preise auch insgesamt weiter abgerutscht. Die Aufschläge für Nut-/Federplatten wurden in den meisten Fällen unverändert mit den bereits seit längerer Zeit festgeschriebenen 15 €/m³ fortgeführt. Einzelne Hersteller haben allerdings auch hier bereits erste Zugeständnisse gemacht und die Aufschläge in Richtung 10 €/m³ zurückgenommen. Die Aufschläge für OSB/4, die im Verlauf des letzten Jahres auf bis zu 40 €/m³ angehoben wurden, haben dagegen auch weiterhin Bestand.

Für zusätzliche Unruhe haben im Oktober und November die vor allem im Verpackungsbereich laufenden Ausschreibungen gesorgt. Die beteiligten Verpackungshersteller haben unter Verweis auf die großen Abnahmemengen versucht, die von den OSB-Herstellern angebotenen Preise für OSB/3 noch zusätzlich zu drücken. In einzelnen Exportmärkten haben die Preise noch stärker nachgegeben. Die stärksten Abschläge wurden in den letzten Wochen in Italien und Südosteuropa beobachtet. In Osteuropa bewegen sich die Abschläge in einer ähnlichen Größenordnung wie in der DACH-Region. In einzelnen westeuropäischen Märkten konnten die OSB-Preise dagegen auch zuletzt noch relativ stabil gehalten werden.




## *Abnehmer haben Bestände abgebaut*

Die seit September eingetretene Trendwende in der Entwicklung der OSB-Preise ist vor allem auf die ferienbedingte Abschwächung der Nachfrage im Juli und August sowie die dadurch wieder deutlich bessere Verfügbarkeit zurückzuführen. Vor allem die Abnehmer aus dem Handel, die aufgrund der bis zum Ende des zweiten Quartals noch eher angespannten Versorgungssituation und der daher von fast allen OSB-Herstellern eingeführten Kontingente zuvor noch längerfristig disponiert hatten, haben neue Bestellungen seit dem Sommer

wieder zunehmend auf den tatsächlichen Bedarf ausgerichtet. Die Abnehmer des Handels haben ähnlich agiert und ebenfalls nur noch kurzfristig bestellt.

Parallel dazu wurden die über die Vorsorgedispositionen vom Handel aufgebauten Lagerbestände, über die die Versorgung abgesichert werden sollte, wieder zurückgeführt. Die Änderung im Bestellverhalten des Handels und der Abbau der Lagerbestände haben dazu beigetragen, dass die von den OSB-Herstellern und zum Teil auch von Abnehmern nach der Ferienzeit erwartete Nachfragebelebung bis Ende September weitgehend ausgeblieben ist. Dadurch sind die Auftragsbestände und Lieferzeiten der mitteleuropäischen OSB-Hersteller immer weiter zurückgegangen.

Die Nachfrage aus dem Baumarktbereich ist dagegen auch im Sommer und Herbst relativ stabil durchgelaufen. Die im Handel vor allem im Verlauf des dritten Quartals beobachteten Nachfrageschwankungen sind im DIY-Geschäft nicht aufgetreten. Die durch die am 27. August von der Kronospan CR spol s.r.o., Jihlava/Tschechien, veröffentlichte Produktwarnung entstandenen Diskussionen über Nut-/Feder-Verlegespanplatten P3 und die in diesem Zusammenhang von einzelnen Baumarktketten vorgenommenen Umschichtungen im Verlegeplattensortiment haben sich nach Einschätzung von OSB-Herstellern und DIY-Unternehmen kaum auf das OSB-Geschäft ausgewirkt. Dies wird unter anderem darauf zurückgeführt, dass die über die Baumärkte abgewickelten Verlegespanplattenmengen bereits seit längerer Zeit immer stärker zurückgegangen sind. Der OSB-Absatz an die Fertighausindustrie und die Verpackungsbranche ist in der zweiten Jahreshälfte ebenfalls weitgehend konstant geblieben. Insbesondere die voll beschäftigten Fertighaushersteller bestellen dabei weiterhin mit längerem Vorlauf.

## *Lieferzeiten sind wieder deutlich zurückgegangen*

Die OSB-Hersteller haben versucht, den vor allem aus der Abschwächung des Fachhandelsgeschäfts resultierenden Rückgang der Inlandsnachfrage durch eine wieder stärkere Bearbeitung von Exportaufträgen auszugleichen. Das Exportgeschäft war zuvor über längere Zeit zurückgefahren bzw. auf Kontaktmengen beschränkt worden, um zusätzliche Mengen für Abnehmer auf den mitteleuropäischen Märkten bereitzustellen. Aus dem gleichen Grund hatten die meisten OSB-Hersteller ihre Produktionsprogramme auf die in größeren Mengen laufenden Sortimente beschränkt. Diese Sortimentseinschränkungen wurden im Verlauf des Herbstes zum Teil ebenfalls wieder zurückgenommen. Parallel dazu haben die meisten OSB-Hersteller die im Verlauf des ersten Halbjahrs eingeführten Kontingente wieder aufgehoben.

Die meisten OSB-Hersteller können seit Oktober über die gesamte Sortimentsbreite wieder innerhalb von ein bis zwei Wochen liefern. Die bis zum Ende des zweiten Quartals oft noch lückenhaften Lagerbestände in den Werken waren bereits im Verlauf des Sommers zumeist wieder aufgefüllt worden. Inzwischen liegen sie zumeist auf bzw. leicht über den Sollbeständen. Aufgrund des seit Anfang Oktober wieder leicht anziehenden Auftragseingangs fließen die produzierten Mengen insgesamt aber noch weitgehend störungsfrei ab, die Marktsituation wird als relativ ausgeglichen bezeichnet.

Die mitteleuropäischen OSB-Werke haben im vierten Quartal ohne größere Unterbrechungen produziert; bei einem Hersteller hat es im November einen geplanten fünftägigen Wartungsstillstand gegeben. Die Kronospan Luxembourg S.A., Sanem, hat in der ersten Novemberhälfte mit der Inbetriebnahme der neuinstallierten kontinuierlichen Produktionslinie begonnen; die reguläre Produktion wird aber erst im Januar anlaufen. Ab Anfang Februar soll dann das Kronospan-Werk in Jihlava für einen sechswöchigen Umbau abgestellt werden. Über den Jahreswechsel werden die mitteleuropäischen OSB-Werke größtenteils durchlaufen, was aufgrund der ungünstigen Lage der Feiertage voraussichtlich zu einem größeren Lageraufbau und in der Folge auch zu einem stärkeren Mengendruck führen wird. Falls die Nachfrage in diesem Zeitraum durch wieder ungünstige Witterungsbedingungen abgebremst wird, könnte der Druck auf die Preise im Januar noch deutlich zunehmen. □

## *Situation on OSB markets returning to normal in the second half of the year*

*Demand has largely returned to normal on Central European OSB markets over the past few months, something that has had an impact on prices too during the autumn. Retail buyers in particular have increasingly sought price cuts again in the latest negotiations after the mark-ups announced by a number of manufacturers for August or September had only been instituted in part, were dropped or were offset by discounts. Individual OSB producers have bowed to these calls to varying degrees, but were generally unable to fend them off completely. The price trend has reversed course as a result. Central European OSB manufacturers had raised their prices several times in a row between the second quarter of 2017 and the summer of 2018 after price cuts were instituted from September 2016 to March 2017. Consequently, prices for sharp-edged standard OSB/3 had edged closer towards €290 within an 18-month period after sometimes slipping below €200 in the first quarter of 2017; prices had even topped €300 in a few cases. The markdowns instituted in recent weeks had depressed OSB prices by up to €20/m³; regular price research carried out by EUWID found that prices now average €270-285/m³. These price adjustments have taken various forms. Several producers first offered their customers additional discounts or rebates. Prices for large construction projects had already been lowered during the third quarter. OSB prices on the whole then fell again from October onwards.*

*Neu- und Wiederinbetriebnahmen haben zu einem zu starken Anstieg des Angebots geführt*

# Nordamerikanische OSB-Preise sind seit Juni deutlich zurückgegangen

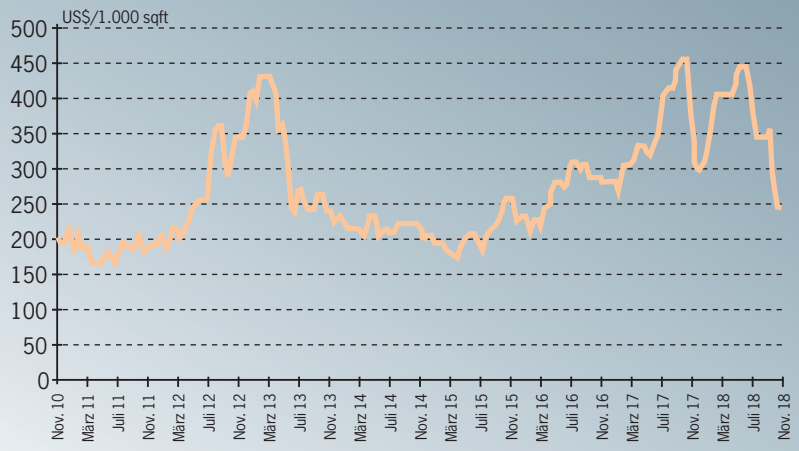
**Der über längere Zeit anhaltende Aufwärtstrend der nordamerikanischen OSB-Preise hat sich zum Ende des zweiten Quartals 2018 wieder gedreht.**

Der von Random Lengths wöchentlich erfasste Preis für das Leitsortiment OSB North Central 7/16" ist ausgehend von den zum Ende des zweiten Quartal erreichten 445 US$/1.000 sqft bis Mitte November um 200 US$ bzw. 45 % auf 245 US$ zurückgegangen. Im Vorjahresvergleich fällt das Minus nicht ganz so stark aus; für Mitte November 2017 hatte Random Lengths nach einer über mehrere Wochen wieder rückläufigen Entwicklung einen Preis von 380 US$ angegeben. Der in diesem Jahr noch deutlich stärkere Abwärtstrend der nordamerikanischen OSB-Preise wird vor allem auf die auseinanderlaufende Entwicklung von Angebot und Nachfrage zurückgeführt. Während das Angebot durch die Neu- bzw. Wiederinbetriebnahme von mehreren Werken deutlich gestiegen ist, bleibt der US-amerikanische Wohnungsbau weiter unter den Erwartungen.

Nach einem deutlichen Rückgang im vierten Quartal 2017 war der Benchmark-Preis im laufenden Jahr bis Ende Mai wieder auf 445 US$ gestiegen und hatte dieses Niveau bis Anfang Juli gehalten. Im Juli hat der Preis wieder um insgesamt 75 US$ nachgegeben; in der ersten Augusthälfte ist er um weitere 25 US$ zurückgegangen. Die mit dieser über sechs Wochen laufenden Reduzierung um insgesamt rund 100 US$ erreichten 345 US$ hatten über sieben Wochen bis Ende September Bestand.

In der letzten Septemberwoche gab es einen erneuten Rückgang um 10 US$, in den ersten beiden Oktoberwochen sind die Korrekturen mit 25 US$ und 20 US$ noch stärker ausgefallen. In der dritten Oktoberwoche ist der Benchmark-Preis erneut um 25 US$ abgerutscht, die letzte Oktoberwoche fiel mit einem Minus von 15 US$ nur wenig besser aus. Anfang November wurde der Preis um weitere 5 US$ auf 245 US$ reduziert. Damit haben sich die erneut über sechs Wochen eingetretenen Preisrücknahmen wie bereits im Juli und August auf 100 US$ summiert.

**Nordamerika: Entwicklung der OSB-Preise** [1)]




1) OSB North Central 7/16"

Quelle: Random Lenghts

## *Hurrikans haben sich kaum ausgewirkt*

Der deutliche Preisrückgang im Juli war vor allem auf eine ferienbedingte Nachfrageabschwächung zurückgeführt worden, die in Verbindung mit der weiter steigenden Produktion zu einem Lageraufbau in den OSB-Werken geführt hat. Die Hersteller haben auf diese Entwicklung mit Preisnachlässen für kurzfristige Lieferungen reagiert. Im August hat sich der Abwärtstrend laut Random Lengths dennoch wieder etwas abgeschwächt. In einzelnen Regionen, in denen die Preise schon ab Juni nachgegeben hatten, waren ab Anfang August erste Anzeichen für eine Stabilisierung zu erkennen. Insbesondere im Süden und Südwesten der USA haben die Abnehmer wieder etwas stärker bestellt, so dass die Hersteller vereinzelt auch wieder leichte Preisanhebungen durchsetzen konnten.

Mitte August war eine vergleichbare Entwicklung in Kanada zu beobachten. Im Norden der USA hat sich der Preisdruck dagegen zunächst noch fortgesetzt; der Rückgang hat sich nur verlangsamt.

Nach der in der zweiten Augusthälfte in allen Regionen beobachteten Preisstabilisierung hat sich die Nachfrage auf den nordamerikanischen OSB-Märkten im Vorfeld des Labor Day ab Ende August aber erneut abgeschwächt. Diese Schwäche hielt auch nach dem Labor Day an. Dadurch sind auch die Preise wieder unter Druck geraten; die Abnehmer haben allerdings kaum auf die zunehmenden Spotangebote reagiert. Vor dem Hintergrund des herannahenden Hurrikans Florence haben die OSB-Verkäufe im Süden und Südosten der USA in der ersten Septemberhälfte dann doch wieder stärker angezogen. Dieser Nachfrageanstieg hat sich allerdings kaum auf die Preise ausgewirkt, da er unter anderem durch Lagerabverkäufe von Distributeuren und Großhändlern gedeckt werden konnte.

Der Hurrikan Florence hat in erster Linie Überschwemmungen in North und South

Carolina verursacht, so dass der OSB-Absatz für Reparaturarbeiten deutlich unter den Erwartungen blieb. Die unter anderem von den Home Centern aufgebauten Lagerbestände flossen nur langsam ab; Nachbestellungen blieben damit aus. Der daraus resultierende Mengendruck hat ab Ende September in zunehmendem Umfang zu Preisreduzierungen geführt. Die Hersteller waren bei kurzfristigen Lieferungen auch zu größeren Zugeständnissen bereit. In der ersten Oktoberhälfte hat sich der Abwärtstrend der Preise noch verstärkt. Diese Situation hat sich auch nach Hurrikan Michael, der Mitte Oktober im Nordwesten Floridas erhebliche Gebäudeschäden verursacht hat, fortgesetzt. Erst mit der im Verlauf des Novembers eingetretenen Nachfragebelebung konnte der Abwärtstrend der nordamerikanischen OSB-Preise verlangsamt und dann zumindest vorerst wieder gestoppt werden.

Das Jahr 2018 hat sich für die nordamerikanische OSB-Industrie damit zweigeteilt entwickelt. Während es im ersten Halbjahr zu einem zum Vorjahreszeitraum fast parallelen Preisanstieg gekommen war, haben die Preise in der zweiten Jahreshälfte unter dem Einfluss der inzwischen wieder über den Nachfrageanstieg hinausgehenden zusätzlichen Kapazitäten immer stärker nachgegeben. Dieser Preisrückgang hat deutlich früher eingesetzt als im Vorjahr, in dem es im zweiten Halbjahr ebenfalls zu einer Korrektur gekommen war, und sich damit auch über einen längeren Zeitraum hingezogen. Nicht zuletzt aufgrund der bevorstehenden Wintermonate ist eine grundsätzliche Trendwende auf den nordamerikanischen OSB-Märkten vorerst eher nicht zu erwarten.

## *OSB-Kapazitäten wurden wieder stärker ausgebaut*

Nachdem in den Jahren 2012 und 2013 bereits sieben zuvor auf unbestimmte Zeit stillgelegte OSB-Werke angelaufen waren, haben in den letzten Monaten vier weitere reaktivierte Anlagen die erste Platte produziert. Darüber hinaus gab es nach einer längeren Pause erstmals wieder zwei Neuinvestitionen.

Im September 2017 hat die Norbord Inc., Toronto/Ontario, in dem im Januar 2009 auf unbestimmte Zeit stillgelegten OSB-Werk Huguley/Alabama die erste Platte produziert. Die Entscheidung zum Neustart der mit einer kontinuierlichen Presse ausgestatteten Produktionslinie war bereits im November 2013 gefallen. Das Unternehmen hatte dabei eine Wiederinbetriebnahme im ersten Halbjahr 2015 ins Auge gefasst, die endgültige Entscheidung sollte aber erst bei einer nachhaltigen Erholung der OSB-Nachfrage getroffen werden. In der Folge hatte sich das Projekt mehrfach verzögert. Die Modernisierungsmaßnahmen konnten schließlich im Verlauf des ersten Halbjahrs 2017 weitgehend abgeschlossen werden.

Mit dem Werk Spring City/Tennessee der Huber Engineered Woods LLC, Charlotte/North Carolina, und dem Werk High Prairie/Alberta der Tolko Industries Ltd., Vernon/British Columbia, sind im Verlauf des ersten Halbjahrs 2018 zwei weitere Anlagen angelaufen. Huber hatte eine entsprechende Entscheidung im November 2016 bekannt gegeben. Vor dem Hintergrund des Konjunktureinbruchs auf den nordamerikanischen OSB-Märkten hatte Huber die Produktion im Jahr 2008 deutlich zurückgefahren; im Dezember 2011 war das Werk abgestellt worden. Tolko hatte das Werk in High Prairie im Februar 2008 abgestellt. Die Wiederinbetriebnahmepläne wurden im Verlauf des ersten Halbjahrs 2017 konkretisiert. Norbord bereitet zudem die Modernisierung des im November 2016 über einen Werkstausch von der Louisiana-Pacific Corp., Nashville/Tennessee, übernommenen Werkes Chambord/Québec vor. Bereits kurz nach der Übernahme hatte das Unternehmen angekündigt, das Werk bei einer nachhaltigen Marktbelebung mittelfristig wieder in Betrieb nehmen zu wollen. Ein konkreter Termin wurde allerdings noch nicht festgelegt.

Die zwei neuerrichteten Werke sind im April 2018 kurz nacheinander angelaufen. Der kanadische LVL-Hersteller Forex Amos Inc. hat in der am Stammsitz Amos/Québec unter Verwendung von Gebrauchtanlagen errichteten Produktionslinie am 8. April die erste Platte produziert und war damit in die OSB-Produktion eingestiegen. Schwierigkeiten beim Hochfahren der Gesamtanlage, ein hoher Ausschussanteil sowie Verzögerungen bei der Zertifizierung haben allerdings dazu geführt, dass reguläre Lieferungen erst im Verlauf des Herbstes aufgenommen werden konnten. Das von dem US-amerikanischen OSB- und Sperrholzhersteller Roy O. Martin Lumber Management LLC, Alexandria/Louisiana, über die Corrigan OSB LLC neuerrichtete OSB-Werk in Corrigan/Texas wurde am 24. April in Betrieb genommen. □

## *North American OSB prices have plummeted since June*

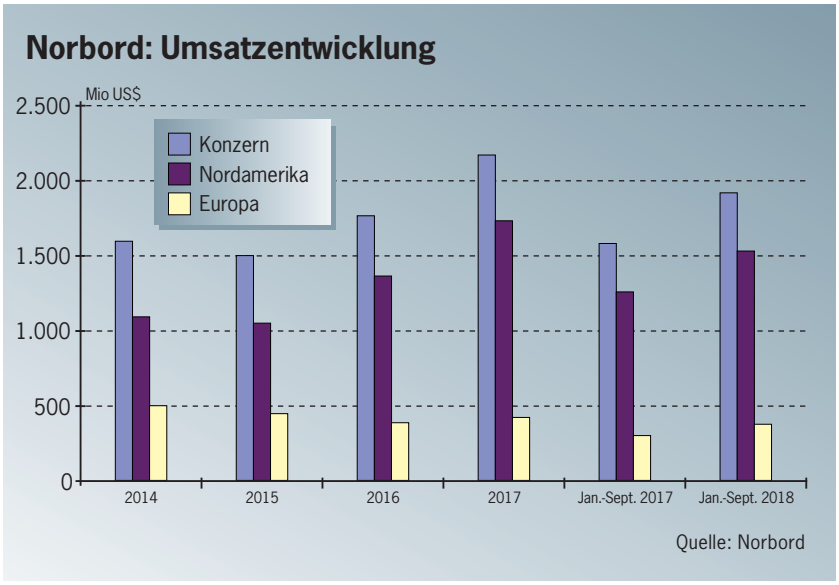
*A longstanding rising trend in North American OSB prices reversed course towards the end of the second quarter of 2018. The price for the benchmark grade, OSB North Central 7/16", which is researched weekly by Random Lengths, plunged US$200 or 45% from US$445/1,000 sqft at the end of the second quarter to US$245 by the middle of November. The decrease was not as strong when compared with the same period last year. Random Lengths had reported a price of US$380 in the middle of November 2017 after a period of decline lasting several weeks. Insiders chiefly blamed the much stronger downward spiral in North America this year on diverging trends in supply and demand. While supply has risen markedly following the start-up or restart of several mills, US home construction is still failing to live up to expectations. 2018 was thus a year of two halves for North America's OSB industry. While rising prices emerged at virtually the same time as last year in the first half of 2018, the second half of the year brought a stronger and stronger fall in prices in the wake of additional capacity, which now exceeds demand. This price cut surfaced much earlier than last year when prices also decreased in the second half of the year and had thus lasted for a longer period of time. A fundamental turnaround on the North American OSB markets is thus not thought to be on the cards for the time being, not least with winter around the corner.*

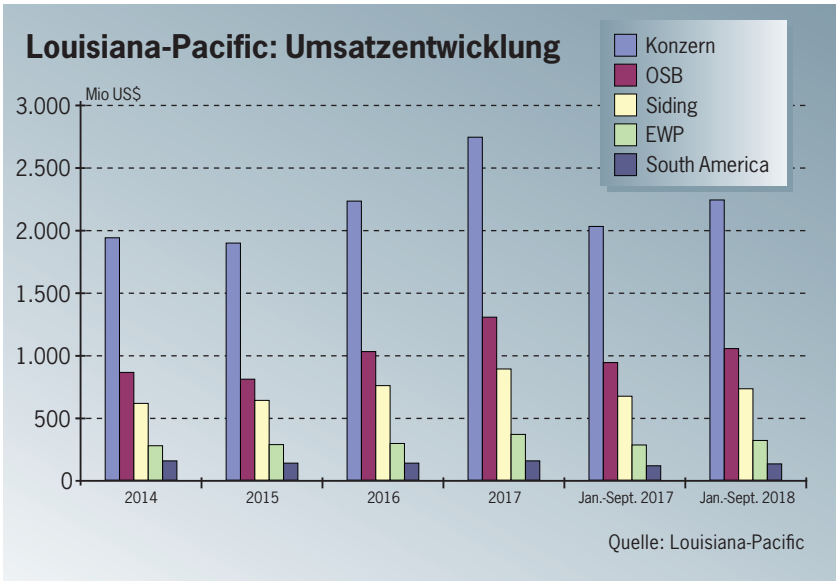
*Umsätze sind zum ersten Mal seit Mitte 2015 unter den Vorjahreswerten geblieben*

# Nordamerika: Preisverfall bei OSB hat Geschäftszahlen der Hersteller gebremst

**Der ab Juli eingetretene Preisrückgang auf den nordamerikanischen OSB-Märkten hat sich auch in der Umsatz- und Ergebnisentwicklung der börsennotierten Hersteller aus den USA und Kanada niedergeschlagen.**

Die Absatzzahlen konnten nur noch durch Sondereffekte über den Vorjahreswert gebracht werden. Bei der kanadischen Norbord Inc., Toronto/Ontario, hat die Ende September 2017 erfolgte Wiederinbetriebnahme des OSB-Werkes Huguley/Alabama in Nordamerika eine Absatzsteigerung von 9,8 % auf 1,687 (Juli-Sept. 2017: 1,537) Mrd sqft (Basis 3/8") bzw. 1,493 (1,360) Mio m³ ermöglicht. Der Geschäftsbereich „OSB" der Louisiana-Pacific Corp., Nashville/Tennessee, hat den Absatz von OSB-Spezialprodukten im dritten Quartal im Vorjahresvergleich um 8 % gesteigert, während er bei Standard-OSB um 4 % zurückgegangen ist. Bei der Weyerhaeuser Co., Seattle/Washington, hat der OSB-Absatz dagegen um 10 % auf 669 (741) Mio sqft bzw. rund 592.000 (655.000) m³ nachgegeben.




Die durchschnittlichen OSB-Preise sind im dritten Quartal laut dem Norbord-Quartalsbericht in allen Regionen deutlich gegenüber dem Vorjahr und dem Vorquartal zurückgegangen. In der Region North Central hat sich der Benchmark-Preis im dritten Quartal im Schnitt bei 363 US$/1.000 sqft eingependelt, gegenüber 426 US$ im zweiten Quartal und 409 US$ im Vorjahreszeitraum. Für die Region South East gibt Norbord einen Preis von 305 US$ an (Q2 2018: 419 US$, Q3 2017: 354 US$) und für Western Canada von 281 US$ (Q2 2018: 403 US$, Q3 2017: 388 US$).

Mit der gegenläufigen Entwicklung von Absatzmengen und Preisen hat der Nordamerika-Umsatz von Norbord im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 9,5 % auf 508 (464) Mio US$ zugelegt. Gegenüber den für das zweite Quartal ausgewiesenen 577 Mio US$ ist der Umsatz dagegen um 12,0 % zurückgegangen. Das bereinigte EBITDA wurde im Vorjahresvergleich auf 190 (184) Mio US$ verbessert; das zweite Quartal hatte mit 256 Mio US$ deutlich besser abgeschnitten.

Im LP-Geschäftsbereich OSB ist der Quartalsumsatz mit 349,1 (350,9) Mio US$ knapp unter dem Vorjahreswert geblieben. Das bereinigte EBITDA hat um 8 % auf 130,5 (142,2) Mio US$ nachgegeben. Weyerhaeuser musste im OSB-Geschäft im dritten Quartal einen Umsatzrückgang von 12 % auf 215 (Juli-Sept. 2017: 243) Mio US$ hinnehmen. Damit hat der OSB-Umsatz bei beiden Unternehmen erstmals seit dem dritten Quartal 2015 wieder gegenüber dem Vorjahr nachgegeben. □

# »CPS+

## Der Goldstandard für effiziente kontinuierliche Pressensysteme

**Weltweit mehr als 20 Mal verkauft**

- 5 Kontinente
- 10 in Betrieb bis Ende 2018
- Alle Plattenarten (Span, MDF und OSB)
- Längen von unter 15 bis über 60 Meter
- Alle Plattenbreiten

Höchste Produktivität | Optimale Plattenqualität | Reduzierter Rohstoffverbrauch | Niedrige Betriebskosten

Erfahren Sie mehr über den Goldstandard.
Besuchen Sie **www.dieffenbacher.de/euwid**

DIEFFENBACHER

*Osteuropa und Asia-Pacific (ohne China) haben die höchsten Zuwachsraten erreicht*

# Wachstum des Dekorpapierweltmarkts hat sich im Jahr 2017 verlangsamt

**Der seit dem Jahr 2013 anhaltende Aufwärtstrend auf dem weltweiten Dekorpapiermarkt (ohne China) hat sich im vergangenen Jahr mit etwas verlangsamter Geschwindigkeit fortgesetzt.**

Laut dem im August 2018 von der Ahlstrom-Munksjö Germany Holding GmbH, Aalen, fertiggestellten „Decor Paper Market Research 2017" wurden im vergangenen Jahr weltweit (ohne China) 765.000 (2016: 745.000) t Dekorpapier abgesetzt. Das damit erreichte Mengenwachstum von 3 % lag innerhalb des von Ahlstrom-Munksjö im letztjährigen Report für die nächsten beiden Jahre angenommenen Prognoserahmens von +2-3 %, mit dem im Jahr 2017 ein Marktvolumen von 760.000-775.000 t und 2018 eine Größenordnung von 775.000-795.000 t erreicht werden sollte.

Mit den im vergangenen Jahr erreichten 765.000 t ist der weltweite Dekorpapierabsatz seit den im Jahr 2012 erreichten 625.000 t um insgesamt 140.000 t bzw. 22,4 % gestiegen. Über die Jahre 2012 bis 2018 soll damit eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (CAGR) von 3,5-4,0 % erreicht werden. Der aktuelle Aufwärtstrend dauert damit bereits länger an als die letzte größere Wachstumsphase von 2001 bis 2006.

Ausgehend von den im Jahr 2001 erreichten 521.000 t war der weltweite Dekorpapiermarkt (ohne China) bis zum Jahr 2006 mit einer CAGR von 6,8 % auf 724.000 t gestiegen. In den Jahren 2007 und 2008 hatte sich der Absatz zunächst leicht rückläufig entwickelt, bevor es 2009 zu einem stärkeren Einbruch auf 563.000 t gekommen war. Nach der 2010 erreichten Korrektur um 16 % auf 655.000 t hatte es in den Jahren 2011 (-4 % auf 631.000 t) und 2012 (-1 % auf 625.000 t) weitere Einbußen gegeben. Im Zeitraum 2006 bis 2012 war es damit zu einem durchschnittlichen jährlichen Rückgang von 2,4 % gekommen.

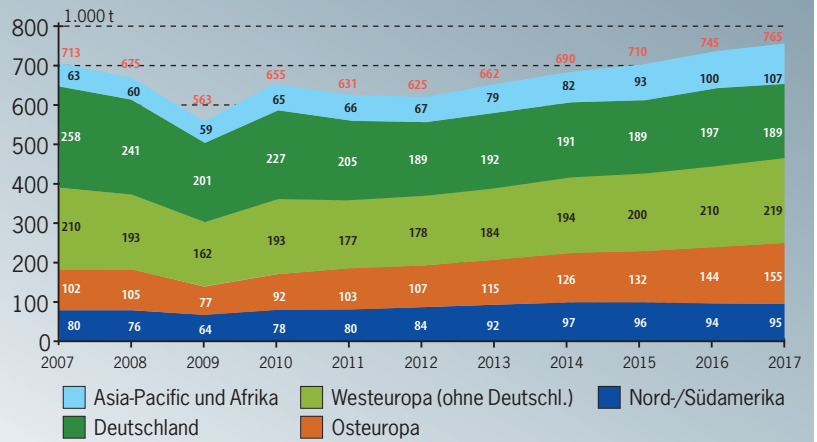
Im Jahr 2013 war der weltweite Dekorpapierabsatz wieder um 6 % auf 662.000 t gestiegen, bevor sich das Wachstum in den Jahren 2014 (+4 % auf 690.000 t) und 2015 (+3 % auf 710.000 t) wieder etwas abgeschwächt hatte. Das folgende Jahr 2016 war mit einem Plus von 5 % bezogen auf die Wachstumsrate das Drittbeste seit 2009.

## Absatz in Deutschland hat wieder nachgegeben

Die einzelnen Absatzregionen haben sich auch im vergangenen Jahr uneinheitlich entwickelt. Zuletzt hatten im Jahr 2014 alle Regionen zu dem Marktwachstum beigetragen. In den folgenden Jahren waren vor allem Deutschland, Nord- und Südamerika hinter den anderen Regionen zurückgeblieben. 2016 hatte der Absatz in Deutschland nach dem Rückgang im Vorjahr wieder um 3,9 % zugelegt. Nord- und Südamerika waren dagegen weiter unter den Vorjahreswerten geblieben.

Im vergangenen Jahr ist der Absatz in Deutschland laut den Zahlen von Ahlstrom-Munksjö wieder um 3,8 % auf 189.000 (2016: 196.700) t zurückgegangen und damit knapp unter das Niveau von 2016 gefallen. Im restlichen Westeuropa (mit der Türkei) hat sich dagegen der Aufwärtstrend des Vorjahres mit kaum verminderter Geschwindigkeit fortgesetzt; nach dem für 2016 angegebenen Plus von 4,9 % ist der Absatz um weitere 4,0 % auf 218.600 (210.100) t gestiegen. Mit der wieder schwächeren Entwicklung in Deutschland hat der Absatz im Euro-Raum allerdings um 0,7 % auf 332.200 (334.600) t nachgegeben. In Osteuropa hat sich die Zuwachsrate gegenüber 2016 (+9,0 %) ebenfalls nur leicht reduziert, der Absatz ist dort im vergangenen Jahr um 7,9 % auf 155.200 (143.800) t gestiegen. Für Europa insgesamt ergibt sich damit ein Anstieg um 2,3 % auf 563.000 (550.600) t.

**Marktentwicklung Dekorpapier 2007-2017** 1)




1) ohne China

Quelle: Ahlstrom-Munksjö Germany Holding GmbH

Die Märkte in Nordamerika (-2,7 % auf 46.200 t) und Südamerika (+5,4 % auf 49.000 t) haben sich im vergangenen Jahr gegenläufig entwickelt. In Amerika insgesamt konnte der Absatz dennoch um 1,3 % auf 95.200 (94.000) t gesteigert werden. Asia-Pacific (ohne China) war mit einem gegenüber dem Vorjahr (+6,1 %) noch stärkeren Plus von 7,3 % auf 89.100 (83.000) t nach Osteuropa die am zweitstärksten wachsende Absatzregion. Für den Nahen Osten und andere Regionen hat Ahlstrom-Munksjö zusammen ein Plus von 1,7 % auf 17.700 (17.400) t ermittelt. Damit sind im vergangenen Jahr 24,7 % des weltweiten Dekorpapierabsatzes auf Deutschland entfallen. Der Anteil von Westeuropa (mit Türkei) hat sich auf 28,6 % und der von Osteuropa auf 20,3 % erhöht. Amerika hat 12,4 % beigesteuert, die Region Asia-Pacific (ohne China) 11,6 % und der Nahe Osten/andere Regionen 2,3 %.

## *Melaminpapier-Absatz ist um 3,3 % gestiegen*

Der Absatz von Druckbasispapieren hat sich laut dem Report von Ahlstrom-Munksjö im vergangenen Jahr leicht auf 287.300 (285.800) t erhöht, bei Vorimprägnaten wurde ebenfalls nur ein leichtes Plus auf 69.700 (69.100) t verzeichnet. Der Absatz von LPL-Papieren hat etwas stärker auf 345.000 (331.000) t und der von HPL/CPL-Papieren auf 63.000 (59.100) t zugelegt. Der Anteil von Druckbasispapieren am gesamten Dekorpapierabsatz von 765.000 t ist damit auf 37,6 (38,4) % zurückgegangen, der von Vorimprägnaten hat sich auf 9,1 (9,3) % reduziert. Auf LPL-Papiere sind 45,1 (44,4) % und auf HPL/CPL-Papiere 8,2 (7,9) % entfallen.

Nach Sorten hat sich der Bereich Melaminpapiere mit einem Anstieg von 3,3 % auf 631.300 t am stärksten entwickelt. Der Absatz von Vorimprägnaten ist um 0,9 % auf 69.700 t gestiegen. Kantenpapiere stagnierten mit 13.000 t auf dem Vorjahresniveau, bei Gegenzugpapieren gab es einen leichten Rückgang um 1,0 % auf 51.000 t. Von dem Melaminpapier-Gesamtabsatz in Höhe von 631.300 t gingen 234.000 t an Beschichtungsunternehmen (LPL), 62.100 t an HPL/CPL-Hersteller, 54.300 t an Imprägnierer sowie 280.900 t an Drucker. Die Vorimprägnatmenge in Höhe von 69.700 t ging größtenteils an die Drucker (52.800 t), 16.400 t wurden an Imprägnierer und 500 t an LPL-Hersteller geliefert. Die gleichen Abnehmergruppen teilten sich den mit 13.000 t angegebenen Absatz von Kantenpapieren: 6.400 t wurden von Druckern, 6.200 t von Imprägnierern und 400 t von LPL-Herstellern verarbeitet. Die LPL-Hersteller haben 41.300 t Gegenzugpapier abgenommen, 8.800 t gingen an die Imprägnierer und 900 t an die Schichtstoffindustrie. Über alle Sorten haben die Dekordrucker im vergangenen Jahr 341.000 t Dekorpapier verarbeitet (+2,0 %). Der Absatz an die Imprägnierer hat sich um 3,1 % auf 85.700 t erhöht, der an die LPL-Hersteller ist sogar um 4,3 % auf 276.200 t gestiegen. Das stärkste Plus wurde laut den Zahlen von Ahlstrom-Munksjö bei den Lieferungen an die HPL/CPL-Hersteller verzeichnet, vor allem aufgrund des starken Wachstums in Indien.

## *China hat erstmals über 1 Mio t produziert*

Die chinesische Dekorpapierindustrie hat im vergangenen Jahr erneut einen zweistelligen Produktionszuwachs erreicht. Für 2017 gibt die China National Forest Products Industry Association (CNFPIA) laut dem von der Ahlstrom-Munksjö erstellten Decor Paper Market Research 2017 eine Steigerung um 13,5 % auf über 1 Mio t an. 2016 war die chinesische Dekorpapierproduktion um 15,7 % auf rund 900.000 t gestiegen, 2015 hatte es dagegen nur ein leichtes Plus von 1,6 % auf 778.000 t gegeben. In den Jahren 2013 und 2014 hatte die chinesische Dekorpapierproduktion laut den CNFPIA-Zahlen um 17,8 % bzw. 16,9 % zugelegt.

Laut Ahlstrom-Munksjö wird der Großteil der in China produzierten Dekorpapierqualitäten in die Holzwerkstoffindustrie geliefert, auf diesen Absatzbereich entfallen rund 80 % der Dekorpapierproduktion. Die verbleibenden 20 % sind nach Einschätzung von Ahlstrom-Munksjö nicht mit westlichen Qualitäten vergleichbar und werden daher ausgeklammert. Damit ergibt sich für das vergangene Jahr eine relevante Produktionsmenge von rund 810.000 t, die über Dekordruck, Imprägnierung und Beschichtung weiterverarbeitet wird. Mit vergleichbaren Korrekturen hatte Ahlstrom-Munksjö für das Jahr 2014 für China eine Produktionsmenge von 610.000 t ermittelt. 2015 hatte es ein leichtes Plus von 4,1 % auf 635.000 t gegeben, 2016 folgte ein stärkerer Anstieg um 12,6 % auf 715.000 t. Im vergangenen Jahr hat sich der Aufwärtstrend noch verstärkt (+13,3 %).

Die chinesischen Dekorpapierexporte sind im vergangenen Jahr auf netto 60.000 t gestiegen. 2014 und 2015 hatten sie sich auf 35.000 t bzw. 45.000 t belaufen; im Jahr 2016 waren 50.000 t exportiert worden. Die Exporte konzentrieren sich auch weiterhin auf den asiatischen Raum. Dekorpapierlieferungen aus Europa nach China werden auch weiterhin durch Preis- und Qualitätsunterschiede sowie die Einfuhrzölle limitiert und sind damit in erster Linie auf höherwertige Qualitäten und Spezialitäten ausgerichtet.

## *Gesamter Weltmarkt ist auf 1,515 Mio t gestiegen*

Aus der Produktionsmenge von 810.000 t und den Netto-Exporten errechnet sich für China im vergangenen Jahr ein im Vorjahresvergleich um 12,8 % gestiegener Dekorpapierabsatz von 750.000 (2016: 665.000) t. Davon entfielen 726.200 t auf Melaminpapiere, 19.000 t auf Gegenzugpapiere, 3.000 t auf Kantenpapiere und 1.800 t auf Vorimprägnate. In anderen Regionen außerhalb Chinas wurden im vergangenen Jahr nach Schätzungen von Ahlstrom-Munskjö insgesamt 765.000 (745.000) t abgesetzt.

Damit ergibt sich für das Jahr 2017 ein Weltmarktvolumen von 1,515 (1,410) Mio t, von denen 49,5 % auf China und 50,5 % auf alle anderen Regionen entfallen sind. China hat damit inzwischen ein ähnliches Volumen erreicht wie der Rest der Welt. Das Weltmarktvolumen von 1,515 Mio t verteilte sich auf 1,358 Mio t Melaminpapiere, 70.000 t Gegenzugpapiere, 16.000 t Kantenpapiere und 71.500 t Vorimprägnate. Von der Gesamtmenge wurden 807.100 t von Dekordruckern verarbeitet. Imprägnierer haben von der Dekorpapierindustrie 130.700 t abgenommen. 491.200 t wurden direkt an LPL-Hersteller und 86.000 t an HPL/CPL-Hersteller geliefert; in Summe haben die LPL- und HPL/CPL-Hersteller damit 577.000 t erhalten.

In dem Decor Paper Market Research werden zudem für die einzelnen Regionen die Produktionsmengen, der Saldo aus Exporten und Importen sowie das aus den beiden Größen resultierende Gesamtmarktvolumen dargestellt. In Westeuropa wurden im vergangenen Jahr demnach 514.000 t Dekorpapier produziert. Der Nettoexport belief sich auf 106.000 t, womit sich ein Marktvolumen von 408.000 t ergibt. Osteuropa war bei einer Produktion von 132.000 t dagegen ein Nettoimporteur. Mit den vor allem aus Westeuropa zugeführten 23.000 t konnte die auf 155.000 t geschätzte Nachfrage abgedeckt werden. Nord- und Südamerika haben ebenfalls Dekorpapier aus anderen Regionen benötigt. In Nordamerika wurden 30.000 t produziert, 17.000 t importiert und 46.000 t abgesetzt. In Südamerika ging der Nettoimport mit 27.000 t sogar über die Produktion von 22.000 t hinaus, das Marktvolumen belief sich damit auf 49.000 t. In China wurden im vergangenen Jahr 810.000 t produziert. Die Nettoexporte lagen bei 60.000 t, die Nachfrage damit bei 750.000 t. Im restlichen Asien war die Diskrepanz zwischen Produktion (12.000 t) und Nettoimporten (77.000 t) am größten. Das Marktvolumen lag bei 89.000 t. Im Nahen Osten und den anderen Regionen gibt es keine Dekorpapierproduktion; die auf 18.000 t geschätzte Nachfrage wurde komplett über Importe abgedeckt.

Bezogen auf die weltweite Dekorpapierproduktion von 1,515 (1,410) Mio t ist der Anteil Chinas inzwischen auf 53 % gestiegen. Asien insgesamt hat 54 % beigesteuert. Aus Europa kamen noch 42 %, von denen 26 % auf Deutschland und 16 % auf das restliche Europa entfielen. Der Produktionsanteil von Nord-/Südamerika zusammen wird von Ahlstrom-Munksjö auf 4 % geschätzt. Im Jahr 2012 waren noch 51 % der weltweiten Dekorpapierproduktion in Höhe von 1,070 Mio t aus Europa gekommen (Deutschland 32 %, restliches Europa 20 %), 43 % aus Asien (China 42 %, restliches Asien 1 %) und 5 % aus Amerika. □

## *Growth in the global decor paper market slowed in 2017*

*The upward trend that has lasted on worldwide decor paper markets (excluding China) since 2013 continued last year, albeit at a slower pace. According to Decor Paper Market Research 2017 completed by Ahlstrom-Munksjö Germany Holding GmbH, based in Aalen, in August 2018, some 765,000 (2016: 745,000) tonnes of decor paper were sold around the globe (excluding China) last year. This 3% growth in sales was within the 2-3% range forecast for the next two years by Ahlstrom-Munksjö in last year's report. It had projected a market volume of 760,000-775,000 tonnes in 2017 and 775,000-795,000 tonnes in 2018. Last year's sales of 765,000 tonnes mean that global decor paper sales have jumped by 140,000 tonnes or 22.4% since reaching 625,000 tonnes in 2012. A compound annual growth rate of 3.5-4.0% should thus be reached from 2012 to 2018. The current upward trend has thus lasted longer than the last growth phase running from 2001 to 2006. Chinese decor paper sales increased 12.8% compared with the previous year to 750,000 (2016: 665,000) tonnes, Ahlstrom-Munksjö estimates show. The global market volume thus added up to 1.515m (1.410m) tonnes in 2017, comprising 49.5% in China and 50.5% in other regions. China thus now has a similar volume to the rest of the world. The global market volume of 1.515m tonnes breaks down into 1.358m tonnes of melamine paper, 70,000 tonnes of backer paper, 16,000 tonnes of edging paper and 71,500 tonnes of pre-impregnated paper. Decor printers converted some 807,100 tonnes. Impregnating firms sourced 130,700 tonnes from the decor paper industry. Some 491,200 tonnes went directly to LPL manufacturers and 86,000 tonnes to HPL/CPL manufacturers. All told, LPL and HPL/CPL producers had thus received 577,000 tonnes of decor paper.*

HUECK RHEINISCHE
perfect surfaces

# Proud to be associated with you.

press plates
press pads
decor design &

**HUECK RHEINISCHE**
surface. design. innovation.

www.hueck-rheinische.com

*Lagerabbau bei Verarbeitern hat konjunkturbedingten Nachfragerückgang noch verstärkt*

# $TiO_2$-Hersteller haben Mengenrückgänge über höhere Preise teilweise ausgeglichen

**Die inzwischen wieder deutlich schwächere Mengenentwicklung auf den Titandioxidmärkten hat sich bereits im dritten Quartal 2018 in den Umsatz- und Ergebniszahlen der Hersteller niedergeschlagen.**

Die Absatzmengen sind im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um jeweils über 10 % zurückgegangen; gegenüber dem zweiten Quartal sind die Mengeneinbußen zumeist nicht ganz so stark ausgefallen. Als Begründung wurde von den Herstellern vor allem der durch die Stabilisierung der Titandioxidpreise ausgelöste Lagerabbau auf Abnehmerseite angeführt. Insbesondere in Europa führen die Abnehmer die zuvor zur Absicherung ihrer Versorgung hochgefahrenen Bestände zurück. Durch die inzwischen wieder unproblematische Verfügbarkeit wird nur noch kurzfristig eingekauft.

Die von den Herstellern über einen längeren Zeitraum bis zum zweiten Quartal 2018 durchgesetzten Preisanhebungen haben die Absatzeinbußen im Vorjahresvergleich zumindest teilweise ausgeglichen. Im dritten Quartal haben sich die Titandioxidpreise gegenüber dem Vorquartal nur noch wenig verändert; in Teilbereichen haben sie bereits leicht nachgegeben. In Verbindung mit der schwächeren Mengenentwicklung mussten die Titandioxidhersteller vom zweiten auf das dritte Quartal damit bereits spürbare Umsatz- und Ergebniseinbußen hinnehmen.

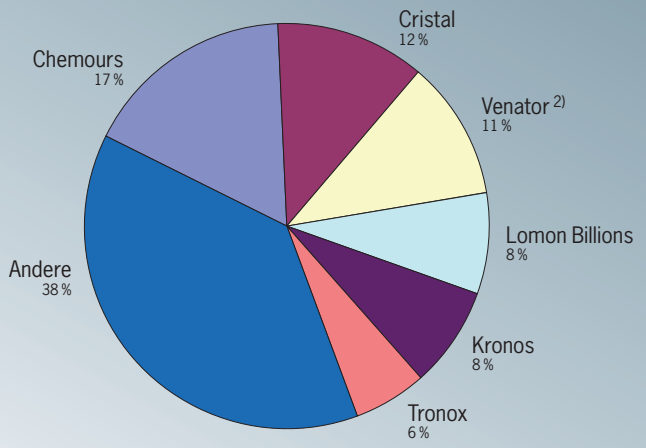
## *Trends haben sich im vierten Quartal verstärkt*

Diese Trends haben sich nach Einschätzung mehrerer Titandioxidhersteller im vierten Quartal noch verstärkt. Die Kontraktpreise für Titandioxid wurden in den bis Mitte Oktober weitgehend abgeschlossenen Verhandlungen erstmals wieder stärker zurückgenommen. Über alle Anwendungsbereiche haben sich die Preisreduzierungen auf durchschnittlich 80-100 €/t belaufen. Bei einfachen Titandioxidqualitäten zum Einsatz im Lack- und Farbenbereich hat es auch noch stärkere Abschläge von bis zu 150 € gegeben. Bereits im dritten Quartal war es vor allem bei den Qualitäten für den Lack- und Farbenbereich nach dem über längere Zeit anhaltenden Preisanstieg zu ersten Korrekturen in einer Größenordnung von 30-50 €/t gekommen.

Der Preisrückgang wird sich nach Einschätzung von Herstellern und Verarbeitern voraussichtlich auch im ersten Quartal fortsetzen. Eine Stabilisierung ist aufgrund des in den letzten Monaten entstandenen Mengendrucks aus heutiger Sicht nicht zu erwarten. Im Gegenzug ziehen die Rohstoffkosten weiter an, so dass sich die aus den niedrigeren Preisen resultierenden Ergebnisrückgänge voraussichtlich noch verstärken werden.

Die in den letzten Monaten eingetretene Trendwende bei den Titandioxidpreisen ist auf die seit dem zweiten Quartal schrittweise besser werdende Versorgungssituation zurückzuführen, die bei den Verarbeitern zu einer Änderung der Einkaufsstrategie und zu einem Abbau der zuvor zur Absicherung der Versorgung aufgebauten Lagerbestände geführt hat. Über diesen Lagerabbau, der zunächst vor allem im Lack- und Farbenbereich beobachtet wurde und in der Folge dann auch auf die anderen Absatzbereiche übergegriffen hat, wurde der saison- und konjunkturbedingte Nachfragerückgang in den Sommermonaten noch verstärkt.

**Titandioxid: Weltweite Produktionskapazität** 1)




1) bezogen auf 2016
2) ohne Werk Südafrika

Quelle: Venator Investorenpräsentation November 2018

## *Nachfragerückgang in fast allen Bereichen*

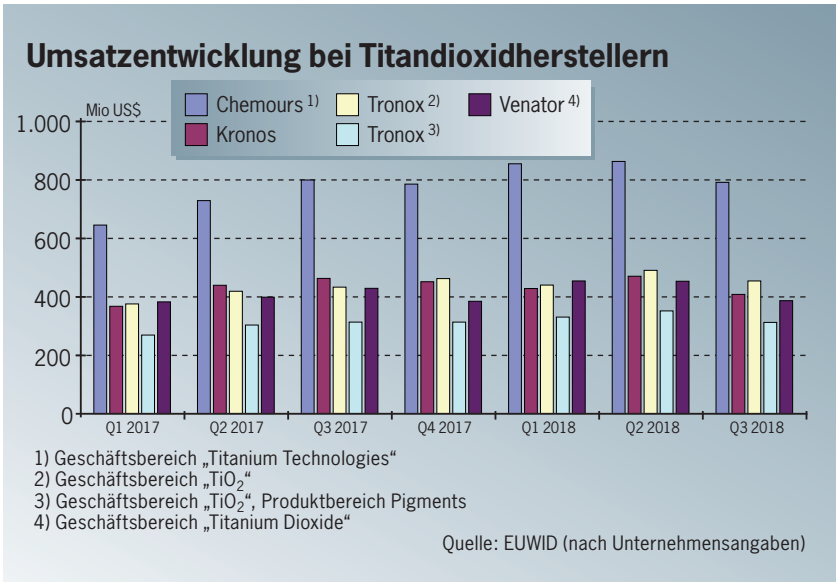
Von dem Nachfragerückgang sind fast alle Absatzbereiche betroffen. Das Endverbraucher-Geschäft mit Lacken und Farben wurde von der DIY-Flaute über die Sommermonate in Mitleidenschaft gezogen. Im Bereich Bautenfarben waren die durch den Facharbeitermangel verursachten Verzögerungen bei der Projektabwicklung zu spüren. Die Hersteller von PVC-Fensterprofilen haben insbesondere im Osteuropageschäft mit einer Abschwächung zu kämpfen. Im zweiten Halbjahr ist auch die Titandioxidnachfrage aus

dem Bereich Kunststoff-Masterbatches deutlich zurückgegangen. Der Titandioxidbedarf der Industrielack- und Druckfarbenhersteller ist dagegen weitgehend stabil durchgelaufen, was sich aufgrund der relativ geringen Absatzmengen in diesem Bereich im Gesamtmarkt allerdings kaum bemerkbar gemacht hat.

In der Dekorpapierindustrie haben die seit dem Sommer in stärkerem Umfang durchgeführten marktbedingten Produktionsabstellungen zu einem entsprechenden Rückgang der Titandioxidnachfrage geführt. Nach den zumeist geplanten Stillständen in der Ferienzeit haben mehrere Dekorpapierhersteller im September und Oktober zusätzliche Abstellungen von zum Teil über einer Woche vorgenommen, um die Produktion an die deutlich reduzierte Nachfrage anzupassen. Die Abstellungen wurden in Einzelfällen für Umbau- oder Wartungsmaßnahmen genutzt, die aufgrund der bis zum Ende des zweiten Quartals über längere Zeit relativ guten Kapazitätsauslastung immer wieder aufgeschoben worden waren. Darüber hinaus ist es auch zu ungeplanten Stillständen gekommen.

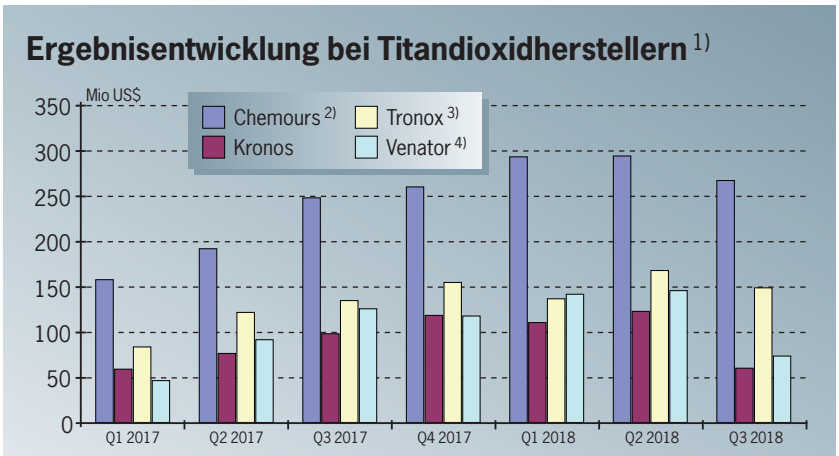
Während damit die Nachfrage über die verschiedenen Absatzbereiche in den letzten Monaten spürbar zurückgegangen ist, hat sich die Angebotssituation weiter verbessert. Die Titandioxidhersteller haben in den letzten Monaten zumeist relativ störungsfrei produziert; ungeplante Stillstände hat es kaum gegeben. Die von der Venator Materials plc, Wynyard/Großbritannien, Mitte September für 2021 angekündigte Stilllegung des Werkes Pori/Finnland fällt für den Gesamtmarkt derzeit kaum ins Gewicht, da die Produktion nach dem Großbrand Ende Januar 2017 nur teilweise wieder hochgefahren worden war. Auf der Angebotsseite machen sich zudem die weiter steigenden Titandioxidimporte aus China bemerkbar. Die bislang noch weitgehend auf Sulfatqualitäten ausgerichteten chinesischen Hersteller wollen in absehbarer Zeit zudem in die Produktion von Chloridqualitäten einsteigen.

Die schwieriger werdenden Rahmenbedingungen haben bei den einzelnen Titandioxidherstellern zu unterschiedlich starken Umsatz- und Ergebnisrückgängen geführt. Aufgrund der höheren Vergleichswerte sind die Einbußen vom zweiten auf das dritte Quartal in der Regel stärker ausgefallen als gegenüber dem Vorjahreszeitraum.




1) Geschäftsbereich „Titanium Technologies“
2) Geschäftsbereich „$TiO_2$“
3) Geschäftsbereich „$TiO_2$“, Produktbereich Pigments
4) Geschäftsbereich „Titanium Dioxide“

Quelle: EUWID (nach Unternehmensangaben)




1) Adjusted EBITDA, bei Kronos Segment profit
2) Geschäftsbereich „Titanium Technologies“
3) Geschäftsbereich „$TiO_2$“
4) Geschäftsbereich „Titanium Dioxide“

Quelle: EUWID (nach Unternehmensangaben)

## *Stärkere Rückgänge zum zweiten Quartal*

Der Umsatz des Geschäftsbereichs „Titanium Technologies“ von Chemours Co., Wilmington/Delaware, ist im dritten Quartal mit 791 (Juli-Sept. 2017: 799) Mio US$ um 8 Mio US$ bzw. 1 % unter dem Vorjahreswert geblieben. Der aus dem Absatzrückgang resultierende Umsatzeffekt von -10 % konnte durch den Effekt der Preisanhebungen (+9 %) nahezu ausgeglichen werden. Wechselkursveränderungen haben im Vorjahresvergleich keine Auswirkungen gezeigt. Gegenüber den im zweiten Quartal erwirtschafteten 862 Mio US$ ist der Umsatz im dritten Quartal um 71 Mio US$ bzw. 8 % zurückgegangen. Die Preise haben sich im Vergleich zum Vorquartal nicht mehr verändert, so dass die Umsatzentwicklung über die um 7 % geringeren Absatzmengen und die mit -1 % angegebenen Wechselkurseffekte bestimmt wurde. Das bereinigte EBITDA von Chemours Titanium Technologies ist im zweiten Quartal gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 8 % auf 268 (249) Mio US$ gestiegen, so dass sich die

Marge auf 33,9 (31,2) % verbessert hat. Die im zweiten Quartal erreichten 295 Mio US$ wurden aber um 9 % verfehlt. Die Marge war im zweiten Quartal mit 34,2 % nur wenig besser ausgefallen.

Venator Materials musste im dritten Quartal in ihrem Geschäftsbereich „Titanium Dioxide“ sowohl im Vorjahresvergleich als auch gegenüber dem Vorquartal einen Umsatzrückgang hinnehmen. Mit 389 (431) Mio US$ wurde der Vorjahreswert um 10 % verfehlt; gegenüber den im zweiten Quartal erreichten 455 Mio US$ gab es sogar einen Rückgang von 15 %.

Das bereinigte EBITDA hat sich im gleichen Zeitraum fast halbiert, nach 147 Mio US$ im zweiten Quartal wurden im dritten Quartal nur noch 75 (127) Mio US$ erreicht. Die Marge ist damit auf 19 (29) % zurückgegangen, im zweiten Quartal hatte sie noch bei 32 % gelegen. Die Absatzmengen sind im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 18 % zurückgegangen. Zu diesem Rückgang haben der Lagerabbau auf Abnehmerseite und verlängerte Wartungsstillstände an Venator-Standorten beigetragen. Die Verkaufspreise sind gegenüber dem Vorjahreszeitraum dagegen um 7 % gestiegen. Veränderungen im Produktmix und andere Faktoren haben sich zusammen mit +1 % auf den Venator-Umsatz ausgewirkt. Vom zweiten auf das dritte Quartal haben die Titandioxidpreise laut Venator um 1 % nachgegeben. Neben den Absatzrückgängen und der eingetretenen Preisstabilisierung haben auch die Restrukturierungsaufwendungen für die geplante Stilllegung des Werkes Pori/Finnland die Ergebnissituation beeinträchtigt.

Die Tronox Inc. mit Sitz in Stamford/Connecticut, die mit der im Februar 2017 vertraglich vereinbarten und noch immer nicht abgeschlossenen Übernahme der Titandioxidaktivitäten von Cristal Global, Dschidda/Saudi-Arabien, zum weltweit größten Titandioxidhersteller werden will, hat für den gesamten Geschäftsbereich „$TiO_2$“ im dritten Quartal eine Umsatzsteigerung von 5 % auf 456 (435) Mio US$ ausgewiesen. Dieser Anstieg wurde allerdings durch die anderen, in Summe besser laufenden Produktbereiche (Zirkon, Pig Iron, Feedstock & Other Products) erreicht, das im Produktbereich „Pigment“ laufende Titandioxidgeschäft ist mit 315 (316) Mio US$ knapp unter dem Vorjahreswert geblieben. Die Titandioxidpreise sind laut Tronox im Vorjahresvergleich um durchschnittlich 7 % gestiegen, wogegen die Absatzmengen um 6 % nachgegeben haben.

Im Vergleich zum zweiten Quartal ist der Geschäftsbereichsumsatz um 7 % zurückgegangen. Im Produktbereich Pigment wurden die für das zweite Quartal angegebenen 354 Mio US$ um 11 % verfehlt. In lokaler Währung sind die Titandioxidpreise laut Tronox nahezu stabil geblieben, über Wechselkursänderungen hat sich dennoch eine durchschnittliche Preisreduzierung von 1 % ergeben. Der Titandioxidabsatz ist gegenüber dem Vorquartal dagegen um 10 % zurückgegangen.

Auch die Kronos Inc., Dallas/Texas, musste im Vorjahresvergleich stärkere Mengenrückgänge hinnehmen, die in dem aktuellen Quartalsbericht auch quantifiziert werden. Die Titandioxidproduktion ist um 7 % auf 131.000 (141.000) t zurückgegangen; der Absatz hat mit einem Minus von 19 % auf 123.000 (150.000) t noch stärker nachgegeben. Als Grund führte Kronos vor allem den Lagerabbau bei europäischen Abnehmern und die daraus resultierende Abschwächung der Nachfrage an. Veränderungen im Produktmix hatten einen Negativeffekt von 2 %; die Wechselkurse haben sich dagegen nicht ausgewirkt. Die durchschnittlichen Verkaufspreise lagen dagegen um 9 % über dem Vorjahresniveau. Damit hat der Kronos-Quartalsumsatz um 12 % auf 410,3 (464,5) Mio US$ nachgegeben. Im Vergleich zum zweiten Quartal sind die Preise dagegen im Schnitt um 2 % zurückgegangen. Die Absatzrückgänge, die durch die höheren Preise nur teilweise ausgeglichen werden konnten, und steigende Rohstoffkosten haben im Vergleich zum Vorjahr zu deutlichen Ergebniseinbußen geführt. Das EBITDA ist auf 64,0 (102,5) Mio US$ und das Segment profit auf 61,7 (99,5) Mio US$ zurückgegangen. □

## *$TiO_2$ manufacturers partly offset lower sales by raising prices*

*Much weaker sales on titanium dioxide markets have already left their mark on manufacturers' revenues and earnings during the third quarter of 2018. Sales volumes have fallen by 10% compared with the same stretch last year; the downturn was not as strong compared with the second quarter in most cases. By way of explanation, manufacturers mainly pointed to destocking by buyers that had been prompted by titanium dioxide prices stabilising. In Europe in particular, buyers are scaling back inventories that they had set up to safeguard supply. Customers are now ordering at short notice since sourcing material does not pose any problems. Price hikes instituted by manufacturers for a long period of time lasting up to the second quarter of 2018 have at least partly offset falling sales compared with last year. Titanium dioxide prices have not altered much in the third quarter compared with the previous three months and had softened a little in some areas. Titanium dioxide manufacturers thus suffered a palpable slump in revenues and earnings between the second and third quarter due to falling prices and weaker sales. Several titanium dioxide producers felt that these trends had intensified in the fourth quarter. Titanium dioxide contracts for the fourth quarter contain much lower prices for the first time in a while after talks were largely wrapped up by mid-October. Manufacturers and converters think that prices will likely continue to decrease in the first quarter as well. As things currently stand, prices are not expected to stabilise given the supply pressure that has emerged in recent months. On the other hand, raw material costs are rising, meaning that margins will likely be eaten away more and more because of lower prices.*

Siempelkamp

# ContiRoll® Generation 9

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

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

**Siempelkamp performance at its best.**

ContiRoll® Generation 9
unrivalled performance

Leadership in Technology

www.siempelkamp.com

*Lagerabbau hat konjunkturbedingte Abschwächung im zweiten Halbjahr verstärkt*

# Nachfrage nach papierbasierten Oberflächen hat nur leicht angezogen

**Die Situation der Hersteller von papierbasierten Oberflächen hat sich nach dem deutlichen Nachfragerückgang in der Ferienzeit und dem auch in den folgenden Wochen nur schleppenden Geschäftsverlauf seit Anfang Oktober nur wenig verbessert.**

Die Nachfrage nach bedruckten Dekorpapieren, Finishfolien und Melaminfilmen hat im bisherigen Verlauf des vierten Quartals 2018 zwar leicht angezogen, liegt aber weiterhin unter dem im ersten Halbjahr erreichten Niveau. Die vor allem im dritten Quartal entstandenen Mengen- und Umsatzrückgänge, die sich in Ansätzen bereits im zweiten Quartal abgezeichnet hatten, werden sich bis zum Jahresende nicht mehr ausgleichen lassen. Verschiedene Unternehmen werden daher im Gesamtjahr unter ihren Planzahlen und zum Teil auch unter den Vorjahreswerten bleiben, was zum Teil schon zur Korrektur von Umsatz- und Ergebnisprognosen geführt hat.

Die meisten Oberflächenhersteller haben in den letzten Wochen zudem ihre Produktion an den geringeren Auftragseingang und die damit schlechter werdende Auslastung angepasst, vor allem über eine Reduzierung der Schichtanzahl, verlängerte Wochenenden sowie über Abstellungen an Feier- und Brückentagen. Bei einem auch in den nächsten Wochen nur verhaltenen Geschäftsverlauf sollen eventuell auch die über den Jahreswechsel eingeplanten Produktionsabstellungen verlängert werden.

## Nachfragerückgang hat mehrere Gründe

Zu dem deutlichen Nachfragerückgang in den Sommermonaten haben nach Aussage verschiedener Oberflächenhersteller mehrere Faktoren beigetragen. Die im Sommer eingetretene Konjunkturabschwächung auf den mitteleuropäischen Laminatboden- und Möbelmärkten ist deutlich stärker ausgefallen als erwartet; auch nach den Ferien hat es keine wesentliche Belebung gegeben. Parallel dazu haben die Abnehmer ihre Dispositionstätigkeit an die seit dem Ende des zweiten Quartals beobachtete Stabilisierung auf verschiedenen Vorproduktmärkten angepasst und die zuvor zur Absicherung der Versorgung aufgebauten Bestände wieder zurückgefahren.

Der Einbruch auf wichtigen Exportmärkten hat ebenfalls Auswirkungen gezeigt. Größere Einschnitte hat es vor allem in der Türkei und im Nahen Osten gegeben. In der Türkei haben die Abwertung der Währung und die damit verbundene Inflation zu einem zunehmenden Kaufkraftverlust geführt, der sich in einem entsprechenden Rückgang der Inlandsnachfrage niederschlägt. Die Effekte wurden nach Einschätzung verschiedener Oberflächenhersteller bislang allerdings noch nicht in vollem Umfang wirksam, so dass sich der Abwärtstrend voraussichtlich noch einige Zeit fortsetzen wird. Ein Ausgleich über das Exportgeschäft ist bislang nur in eingeschränktem Umfang möglich, da die türkischen Holzwerkstoff-, Möbel- und Bauelementhersteller als Verarbeiter von Oberflächenmaterialien noch immer in relativ starkem Umfang auf die Inlandsmärkte ausgerichtet sind.

Die östlich der Türkei liegenden Märkte haben sich in den letzten Monaten noch stärker abgeschwächt. Größtes Problem sind die von den USA erneut verhängten Wirtschaftssanktionen gegen den Iran. Dadurch sind zumindest die Lieferungen von Oberflächenherstellern, insbesondere von Unternehmen mit einem relevanten USA-Geschäft, weitgehend zum Erliegen gekommen.

*Mehrere Imprägnierer wurden von der Laminatbodenflaute erfasst.* *(Foto: EUWID)*

## Einzelne Märkte sind etwas stabiler gelaufen

Die osteuropäischen Märkte sind aus Sicht der Oberflächenhersteller in den letzten Monaten etwas stabiler gelaufen, auch wenn es dort ähnlich wie in Mitteleuropa seit dem Sommer zu einem durch Lagerbestandsveränderungen noch verstärkten Nachfragerückgang gekommen ist. In Russland hat es im bisherigen Jahresverlauf kaum Änderungen gegeben, so dass das Land nach Einschätzung mehrerer

Oberflächenhersteller in diesem Jahr einer der wenigen stabilen Wachstumsmärkte war. Dabei hat es in Russland eine weitere Bedarfsverschiebung von lokalen Herstellern zu den großen europäischen Gruppen gegeben. Diese in der Regel bereits relativ stark integrierten Hersteller haben damit weitere Marktanteile dazugewonnen.

In verschiedenen Märkten hat auch die ungünstige Wechselkurssituation das Geschäft der Oberflächenhersteller gebremst. In Europa gilt das in erster Linie für Großbritannien, wo die Abwertung des Pfunds und die im Zuge der Brexit-Verhandlungen entstandene Verunsicherung zu leichten Absatzrückgängen geführt haben. Stärkere Kursverluste hat es im Verlauf der letzten Monate vor allem in der Türkei, Russland und in einzelnen außereuropäischen Märkten, wie zum Beispiel in Brasilien und Argentinien gegeben. Insgesamt haben sich die südamerikanischen Märkte aus Sicht der Oberflächenhersteller im Verlauf der letzten Monate aber wieder etwas stabilisiert.

In diesen südamerikanischen Absatzmärkten haben die europäischen Oberflächenhersteller zudem bereits seit einiger Zeit mit einem weiter zunehmenden Wettbewerb von Seiten chinesischer Hersteller zu kämpfen. Ausgehend von dem relativ starken China-Geschäft haben sich diese Unternehmen im Dekorpapier- und Oberflächenbereich zunächst auch in angrenzenden asiatischen Märkten breitgemacht. In einem nächsten Expansionsschritt waren dann die Märkte im Nahen Osten und in der Türkei erschlossen worden. Inzwischen liefern die chinesischen Oberflächenhersteller auch in andere, vorrangig in den Randbereichen von Europa liegende Märkte. Beispiele sind Südosteuropa und Teile Russlands; darüber hinaus gibt es in verschiedenen Produktbereichen auch Vorstöße in Richtung Italien.

In Nordamerika hat sich der bereits seit einiger Zeit zu beobachtende leichte Aufwärtstrend im Geschäft mit bedruckten Dekorpapieren und Melaminfilmen fortgesetzt. Die von europäischen und südamerikanischen Holzwerkstoffherstellern umgesetzten Investitionsprojekte werden dort zumindest mittelfristig zu Veränderungen im Oberflächeneinsatz führen. Dies gilt insbesondere für den Bereich Melaminfilme, der künftig in deutlich stärkerem Umfang als bislang von integrierten Herstellern abgedeckt wird.

## *Verschiebungen bei Melaminfilmen*

Im Bereich Melaminfilme kommt es auch in Europa zu weiteren Verschiebungen. Die verbliebenen freien Imprägnierer sind durch den unerwartet starken Nachfragerückgang aus der Laminatbodenindustrie und die Zurückverlagerung von Aufträgen zu den integrierten Holzwerkstoffherstellern im Verlauf des zweiten Halbjahrs noch stärker unter Druck geraten als breiter aufgestellte Oberflächenhersteller. Trotz der schwieriger werdenden Rahmenbedingungen haben einzelne Imprägnierer ihre Produktionskapazitäten noch ausgebaut und damit zum Teil auch ihr Angebotsprogramm in bislang noch nicht bearbeitete Bereiche erweitert. In der Folge ist es zu weiteren Marktanteilsverschiebungen zwischen den einzelnen Unternehmen gekommen.

Im Bereich Finishfolien hatte der vor allem in Polen erfolgte Kapazitätsausbau bereits im Verlauf des vergangenen Jahres und im ersten Halbjahr 2018 zu einem zunehmenden Mengendruck geführt, der sich durch die konjunkturelle Abschwächung ab dem dritten Quartal noch verstärkt hat. Nach Aussagen verschiedener Unternehmen ist in diesem Zeitraum vor allem die Foliennachfrage von großen Mitnahmemöbelherstellern deutlich zurückgegangen, die im ersten Halbjahr noch relativ normal bestellt hatten. Seit Oktober zieht der Auftragseingang aus diesem Bereich aber wieder an.

Auch im Dekordruck hat der Konjunkturrückgang seit dem Sommer die bereits seit längerer Zeit bestehenden Herausforderungen noch verstärkt. Bestimmendes Thema ist auch weiterhin die anhaltende Verschiebung zu weißen oder unifarbigen Oberflächen. Das schwächer werdende Geschäft mit der Laminatbodenindustrie, die als einziger Absatzbereich ausschließlich bedruckte Oberflächen einsetzt, macht die Situation noch schwieriger. Vor diesem Hintergrund versuchen verschiedene Drucker, durch den Einstieg in den Druck auf thermoplastische Folien am Marktwachstum bei LVT- und Designbelägen zu partizipieren. □

DECORS BY IMPRESS. MADE TO IMPRESS.

*Pervanovo hatte zuvor Wood Fibre Floor-Werk auf Tochtergesellschaft übertragen*

# Kirkbi Invest ist mit 49,8 % bei Välinge Innovation eingestiegen

**Das US-amerikanische Private Equity-Unternehmen Kohlberg, Kravis, Roberts & Co. LP (KKR) hat die im Frühjahr 2016 erworbene Minderheitsbeteiligung an der Välinge Innovation AB, Viken/Schweden, an die dänische Investmentgesellschaft Kirkbi A/S, Billund, verkauft.**

Die Ende Dezember 2017 vertraglich vereinbarte und Ende Januar bei den Wettbewerbsbehörden angemeldete Transaktion wurde nach Erfüllung der festgelegten Bedingungen im März abgeschlossen. Kirkbi hält seither 49,8 % der Välinge-Anteile; die restlichen 50,2 % liegen unverändert bei der von Darko Pervan geleiteten Pervanovo Invest AB, Viken.

Der Ausstieg von KKR war laut Välinge Innovation in erster Linie auf die vorzeitige Erreichung der festgelegten Ertragsziele zurückzuführen. Die ursprünglich für einen Fünfjahreszeitraum formulierten Ziele konnten nach Aussage des Unternehmens bereits innerhalb der ersten zwei Jahre realisiert werden. KKR hatte daher ab dem Sommer 2017 die Möglichkeiten für einen Verkauf der Välinge Innovation-Anteile sondiert. An dem daraus resultierenden Verkaufsprozess waren rund zehn Interessenten beteiligt. Zum Jahresende hatten sich die Verhandlungen auf die Kirkbi A/S konkretisiert, die auch von Pervan und dem Välinge Innovation-Management als neuer Minderheitseigner favorisiert worden war. KKR hat mit der von Välinge Innovation in den letzten zwei Jahren erreichten Ergebnissteigerung und dem Verkauf der Anteile an Kirkbi nach Aussage von Pervan ungefähr das 2,5fache seines ursprünglichen Investments erlöst.

Mit dem Closing hat Anders Borg, der bei KKR als Managing Director die Aktivitäten in der „Nordic Region" leitet, den im Juli 2016 übernommenen Vorsitz im Board of Directors von Välinge Innovation abgegeben. Auf Vorschlag von Darko Pervan hat ein Vertreter von Kirkbi diese Position übernommen. Välinge Innovation wurde auch nach dem Verkauf der Minderheitsanteile von dem bestehenden Management und zunächst auch in der früheren Organisationsstruktur fortgeführt. Im weiteren Jahresverlauf wurden die Aktivitäten von Välinge Innovation allerdings in zwei neue Geschäftsbereiche gegliedert. Die Business Unit „Välinge Innovation" umfasst die Aktivitäten im Bereich Forschung & Entwicklung, die Verwaltung der Patente sowie die Vergabe von Produktions- und Vertriebslizenzen, während die in Viken bestehenden Produktionsaktivitäten in die Business Unit „Välinge Flooring" eingebracht wurden.

## *WFF-Werk wurde auf Välinge übertragen*

Im Zusammenhang mit der Veränderung der Eigentumsverhältnisse hat sich Välinge Innovation mit Pervanovo Invest auf eine Übernahme des im Verlauf der letzten zwei Jahre direkt neben dem Välinge Innovation-Gelände in Viken errichteten Produktionswerkes für Powder-basierte Hartbodenbeläge („Wood Fibre Floor WFF") verständigt. Der Vertrag für die Übertragung des Werkes wurde am 27. Dezember unterzeichnet, das Closing ist parallel zur Übertragung der Välinge Innovation-Anteile auf Kirkbi erfolgt.

Die Übernahme dieses Werkes und der dadurch mögliche Ausbau der Produktionsaktivitäten von Välinge Innovation war laut Pervan eine der Bedingungen von Kirkbi für einen Einstieg bei Välinge Innovation. Die Verhandlungen zwischen Pervanovo und Välinge Innovation waren allerdings bereits Anfang 2017 aufgenommen worden. Mit Unterstützung des

*Im Zusammenhang mit dem Einstieg von Kirkbi hat Välinge Innovation das von Pervanovo neuerrichtete WFF-Werk (im Bild links oben) übernommen.*
*(Foto: Välinge Innovation)*

damaligen Minderheitsgesellschafters KKR hatte sich der Board von Välinge Innovation im Sommer für eine Übernahme des Werkes ausgesprochen. Nach der Auswahl von Kirkbi als neuem Minderheitsgesellschafter konnten die Verhandlungen bis Ende Dezember dann zu einem Abschluss gebracht werden.

Pervanovo hatte das als „F2" bezeichnete Wood Fibre Floor-Werk in Viken über die für diesen Zweck neugegründete Viken Flooring AB ab dem zweiten Halbjahr 2016 errichtet. Eine entsprechende Investitionsentscheidung war bereits im Verlauf des Jahres 2015 getroffen worden. Nach dem bis zum ersten Quartal 2017 erreichten Abschluss der Anlagenbestellungen wurde im Verlauf des vergangenen Jahres eine über alle Produktionsschritte integrierte, kontinuierliche Produktionslinie installiert. Das mit einem Investitionsvolumen von rund 50 Mio € errichtete F2-Werk soll nach zwischenzeitlich von Pervanovo aktualisierten Angaben im Dreischichtbetrieb in Abhängigkeit vom Produktionsprogramm eine Jahreskapazität von 5-7 Mio m² erreichen. Das Produktionsprogramm wird dabei zum einen die von Välinge Innovation entwickelten „Nadura" und „Woodura"-Beläge, zum anderen aber auch mit Powder-Oberflächen modifizierte Laminatbodenprodukte umfassen.

## *Välinge Innovation hat Patent-Portfolio erweitert*

Parallel zum Wechsel des Minderheitsgesellschafters hat Välinge Innovation im Verlauf des ersten Quartals 2018 auch weitere Kooperationen vereinbart, über die das aus inzwischen rund 2.100 Patenten und verschiedenen Crosslizenzen bestehende Portfolio noch weiter ausgebaut wurde. Im Jahresverlauf 2017 hatte Välinge Innovation nach eigenen Angaben weltweit rund 350 neue Patente erhalten, von denen über 200 auf die 2G- und 5G-Systeme für die Verlegung von Hartbodenbelägen entfallen waren. Anfang 2018 hatte das Unternehmen die Zahl der eigenen Patente damit auf rund 1.850 beziffert. Davon ausgehend sind in diesem Jahr erneut rund 350 eigene Patente dazugekommen.

Zum Jahresende 2017 hat Välinge Innovation zudem mehrere Patentfamilien von der Swiss Krono Group übernommen. Die übertragenen Patente, die zuvor von der zur Swiss Krono Group gehörenden Intellectual Property-Gesellschaft Kronotex Flooring Technologies Ltd., Pieta/Malta, gehalten worden waren, beziehen sich unter anderem auf ein- und zweistückige Folddown-Verlegesysteme für Laminatboden, Holzbodenbeläge und Kunststoffbeläge. Diesen Bereich hatte Välinge Innovation zuvor vor allem über die eigenen 5G-Patente abgedeckt; zudem kann das Unternehmen die von der Classen Intellectual Property GmbH (Classen IP), Kaisersesch, gehaltenen Folddown-Patente auf Basis einer im Januar 2012 abgeschlossenen Crosslizenz exklusiv vermarkten.

Im Verlauf des Januars 2018 hat Välinge Innovation auch das Patent-Portfolio der australischen Inotec Global Ltd., Perth/Western Australia, im Bereich einstückiger Folddown-Verlegesysteme erworben. Diese Folddownsysteme können nach Aussage von Välinge Innovation sowohl auf der Kurz- als auch auf der Längsseite von Laminatboden, Holzfußböden, LVT und WPC-Belägen eingesetzt werden; die Verbindung erfolgt dabei über eine horizontale und eine vertikale Verriegelung. Inotec hat für diese Systeme bereits

Baumer
Passion for Sensors

Analytisch, exakt, wirtschaftlich.

*ColourBrain® EIR 4.0* – Kontrolle der Synchronpore in der Pressenlinie.

Messung des Versatzes von Dekor und Prägung nach der Presse.
Integration in bestehendes *MFC 4.0* System oder Stand-Alone.
Eigenentwickelte, hochauflösende Baumer Kameramodule.
Patentierte *FlashingSky®* Technologie zur optimalen Beleuchtung.

Mehr über *ColourBrain® EIR 4.0* erfahren Sie unter www.baumerinspection.com

*Der Aufbau der Produktionsanlagen in dem neuen WFF-Werk wurde im Verlauf des ersten Halbjahrs abgeschlossen. (Foto: Välinge Innovation)*

Patente in den USA, Kanada und in China erhalten. Darüber hinaus laufen Patentanträge in mehreren anderen Ländern, unter anderem auch in Europa.

## *EBITDA-Marge lag in den letzten Jahren über 50 %*

Välinge Innovation beschäftigt inzwischen rund 150 Mitarbeiter und hat im Geschäftsjahr 2017 eigenen Angaben einen Umsatz von über 120 Mio € erwirtschaftet. Dabei wurde ein EBITDA von gut 60 Mio € erreicht, so dass die Marge erneut über 50 % gebracht werden konnte. Vor dem Einstieg von KKR hatte Välinge Innovation im Geschäftsjahr 2015 mit rund 100 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 86 (2014: 82,9) Mio € und ein EBITDA von rund 46 (39,1) Mio € erwirtschaftet. Die EBITDA-Marge hatte sich damit auf 53,5 (47,2) % erhöht. Für das Geschäftsjahr 2016 wurde eine Zahl von 115 Mitarbeitern und ein Umsatz von rund 100 Mio € angegeben.

Bislang wird der Umsatz in erster Linie über die Vergabe von Produktions- und Vertriebslizenzen für selbstentwickelte Technologien im Bodenbelags- und Möbelbereich sowie über die daraus resultierenden Lizenzgebühren erwirtschaftet. Mit dem Hochfahren der eigenen Wood Fibre Floor-Anlagen und der Übernahme des F2-Werkes sollen künftig allerdings auch die Produktionsaktivitäten in immer stärkerem Maß zur Umsatzentwicklung beitragen.

Der Einstieg von KKR bei Välinge Innovation war Anfang Februar 2016 vereinbart worden. Nach der ursprünglichen Planung sollte das Private Equity-Unternehmen die zwei 20 %-Beteiligungen der früheren Minderheitsgesellschafter Kronospan-Gruppe und Swiss Krono Group sowie weitere 10 % von der Pervanovo-Vorgängergesellschaft Pervan Holding AB übernehmen. Damit hätten Pervan und KKR jeweils 50 % der Anteile gehalten. In der endgültigen Vereinbarung war die Höhe der zusätzlich übertragenen Anteile dagegen auf 9,7 % festgelegt worden, so dass KKR nach dem Closing zunächst 49,7 % gehalten hatte.

Die von der Kirk Kristiansen-Familie kontrollierte Kirkbi A/S ist nach eigener Aussage vor allem auf langfristige Investitionen ausgerichtet. Das aktuelle Portfolio umfasst unter anderem eine 75 %-Beteiligung an der Lego Group A/S, Billund, sowie 29,8 % der Anteile an dem Legoland-Betreiber Merlin Entertainments plc, Poole/Großbritannien. Die Industriebeteiligungen von Kirkbi sind in dem Geschäftsbereich „Long term investments" zusammengefasst. Bislang umfassen diese Beteiligungen die jeweils in Kopenhagen ansässigen Unternehmen ISS A/S (10 %) und Falck A/S (27,7 %), die Nilfisk A/S (Bröndby) sowie die Minimax Viking GmbH (Bad Oldesloe), bei der Kirkbi 29,4 % der Anteile hält. □

## *Kirkbi Invest purchases a 49.8% stake in Välinge Innovation*

*The US private equity firm Kohlberg, Kravis, Roberts & Co. LP (KKR) has sold a minority stake in Välinge Innovation AB, headquartered in Viken, Sweden, that it acquired in spring 2016 to the Danish investment firm Kirkbi A/S, based in Billund. The transaction, which was agreed at the end of December 2017 and which the companies notified competition authorities of in late January, closed in March after conditions were met. Kirkbi has since held a 49.8% stake in Välinge; the remaining 50.2% is still in the hands of Pervanovo Invest AB, which is managed by Darko Pervan and based in Viken. Välinge Innovation said that KKR's exit was primarily due to earnings targets having been met earlier than planned. Originally set for a five-year period, these goals had been achieved within the first two years, the firm said. KKR had thus explored the possibility of selling its shares in Välinge Innovation starting in summer 2017. Some 10 investors were involved in the ensuing divestment process. Towards the end of last year, negotiations honed in on Kirkbi A/S, which had also been the preferred new minority shareholder by Mr Pervan and Välinge Innovation's management team. Mr Pervan stated that KKR had recouped roughly 2.5 times its original investment with the growth in earnings achieved by Välinge Innovation over the past two years and the sale of shares to Kirkbi.*

# Willkommen in der Zukunft!

Wer sich nicht mit herkömmlichem Digitaldruck zufriedengeben möchte, sollte sich jetzt für FN Neuhofer entscheiden! **Digiprint 4.0 steht für Qualität in einer neuen Dimension!** Entscheidend verbesserte Druckqualität, höhere Auflösung, noch größere Druckbreite und unendliche Dekormöglichkeiten – egal, ob UNI-Farben, Holz- oder Steindekore bzw. matte oder glänzende Oberfläche – setzen den aktuellen Standard im Bereich der kreativen Gestaltung von **Sockelleisten, Bodenprofilen, Eckenstäbchen, Türrahmenleisten** und vielem anderen mehr.

**Weitere Infos unter: www.fnprofile.com**

DOMOTEX
11.-14.01.2019
Hannover
Halle 13, Stand D23

BAU 2019
14.-19.01.2019
München
Halle A5, Stand 320

www.fnprofile.com

WE. KNOW. WOW!

since 1650 FN NEUHOFER

*Neue Gruppierung der Patente soll auf den Bodenbelagsmessen vorgestellt werden*

# I4F hat Zahl der Lizenznehmer im Jahresverlauf 2018 verdoppelt

**Die Intellectual Property-Gesellschaft Innovations4Flooring N.V. (I4F), Willemstad/Curaçao, will die Zahl ihrer Lizenznehmer bis zum Jahresende 2018 nach eigenen Angaben auf über 65 bringen. Damit hat sie sich im Jahresverlauf mehr als verdoppelt.**

In Europa und Nordamerika hat das Unternehmen bislang jeweils vier Lizenzen abgeschlossen; in Asien gibt es derzeit knapp 60 Lizenznehmer. Der Schwerpunkt liegt dabei in China, darüber hinaus wurden Lizenzen an Unternehmen in Südkorea und Vietnam vergeben. Der Großteil der bislang von I4F abgeschlossenen Lizenzvereinbarungen bezieht sich auf Bodenbeläge aus Kunststoff, WPC, SPC und anderen neuen Materialien; auf diesen Bereich entfallen rund 95 %. Lizenzen für Laminatboden und Holzfußböden spielen mit einem Anteil von rund 5 % bislang noch eine eher untergeordnete Rolle. Im Verlauf des kommenden Jahres will I4F seine Aktivitäten auch in diesem Bereich verstärken. Bereits zu der vom 11. bis 14. Januar 2019 in Hannover stattfindenden Domotex wird ein großer Laminatbodenhersteller seine Produktpalette auf die von I4F entwickelten Verlegesysteme „TripleLock“ und „Click4U“ umstellen. Ab dem kommenden Jahr wollen auch mehrere europäische Holzbodenhersteller die I4F-Verlegesysteme einsetzen.

Mit weiteren Vereinbarungen für Kunststoffbeläge und neue Materialien sowie dem Ausbau der Aktivitäten in den Bereichen Laminatboden und Holzfußböden will I4F bis zum Jahresende 2019 auf insgesamt über 100 Lizenznehmer kommen. Parallel dazu soll auch das Gesamtvolumen der unter Nutzung von I4F-Lizenzen produzierten und abgesetzten Bodenbeläge ungefähr verdoppelt werden. Im Jahresverlauf 2018 wurden nach Schätzungen von I4F weltweit bereits rund 100 Mio m² vermarktet; für das kommende Jahr hat sich das Unternehmen ein Absatzvolumen von rund 200 Mio m² zum Ziel gesetzt

I4F konzentriert sich bei der Lizenzvergabe auf Produktionsunternehmen. Bei zahlreichen aktuellen Lizenznehmern, insbesondere bei den chinesischen Unternehmen, liegt der Schwerpunkt im OEM-Geschäft. Die Produkte werden damit in erster Linie unter Verwendung von Private Labels an andere Bodenbelagshersteller, Distributeure oder Retailer in Nordamerika oder Europa geliefert. Direkte Lizenzen mit Distributeuren oder Retailern werden von I4F nicht abgeschlossen.

Die bislang von I4F abgeschlossenen Lizenzvereinbarungen decken ausschließlich eigene Patente ab. Das aktuelle Patent-Portfolio von I4F umfasst insgesamt rund 300 Patente aus den TripleLock- und Click4U-Patentfamilien. Darüber hinaus laufen Patentanträge in rund 20 weiteren Patentfamilien. Der Schwerpunkt liegt dabei noch immer bei Folddown- bzw. Droplock-Verlegesystemen. Mit den neuen Verfahren wird das Patentportfolio aber stärker in Richtung neuer Materialien (z.B. textile Bodenbeläge) oder Materialkombinationen (z.B. HDF mit Kork) diversifiziert.

## *Kooperationen mit vier anderen Patentinhabern*

Im Verlauf der letzten zwei Jahre hat das I4F zudem mehrere Kooperationen mit anderen Unternehmen abgeschlossen, deren Patente künftig ebenfalls über I4F vermarktet werden sollen. Dabei sind verschiedene Varianten möglich; die Lizenzvergabe kann entweder direkt über I4F oder über den Patentinhaber erfolgen. Anfang Januar 2017 hatte sich das Unternehmen mit der Classen-Gruppe, Kaisersesch, auf eine strategische

*Das Ende 2013 gegründete Intellectual Property-Unternehmen Innovations4Flooring wird von der Private Equity-Gesellschaft Ramphastos Investments kontrolliert. Der Name Ramphastos leitet sich von der Vogelgattung der Tukane ab. (Foto: Ramphastos)*

Zusammenarbeit verständigt. Parallel dazu hatte I4F von der zu Classen gehörenden Akzenta Paneele+Profile GmbH 49,9 % der Anteile an der Classen Intellectual Property GmbH (Classen IP), beide mit Sitz Kaisersesch, übernommen. Im Zuge dieser Beteiligung wurde John Rietveldt, CEO von I4F, neben Dr. Hans-Jürgen Hannig und Arne Loebel in die Geschäftsführung von Classen IP berufen. Anfang April 2017 war I4F mit ebenfalls 49,9 % bei der südkoreanischen Kowon R&C Corp. eingestiegen, die Miteigentümerin der von der Ulrich Windmöller Holding GmbH & Co. KG (UWC), Schloss Holte-Stukenbrock, gehaltenen US-amerikanischen Patente für LVT ist. Mit dem Abschluss der Kooperation hatte Rietveldt bei Kowon die alleinige Geschäftsführung übernommen.

Ende Dezember 2017 bzw. Anfang 2018 hat I4F drei weitere Kooperationsvereinbarungen fixiert, die jeweils auch die Vergabe von Sublizenzen durch I4F beinhalten. Mit der Kronospan-Gruppe wurde eine Crosslizenz vereinbart, die die Nutzung des Patent-Portfolios von I4F durch Kronospan und die Vermarktung der von Kronospan gehaltenen Patente in den Bereichen Lockingsysteme, Wandverkleidungen, Digitaldruck und Möbel durch I4F vorsieht. Bis zum Jahresende will I4F die ersten drei Lizenzvereinbarungen abschließen; diese Lizenzen werden sich auf Technologien im Bereich Wandpaneele beziehen. Die Kronospan-Gruppe, die als einer der wenigen Hartbodenbelagshersteller direkte Lizenzen bei Classen, der Välinge Innovation AB (Viken/Schweden) und der Unilin bvba (Wielsbeke/Belgien) abgeschlossen und erst Anfang Januar die bestehende Regelung mit Välinge Innovation erweitert hat, will über die Kooperation mit I4F indirekt auch in das Lizenzgeschäft einsteigen.

Fast zeitgleich mit der Kronospan-Vereinbarung hat I4F die Patentkooperation mit der Classen-Gruppe erweitert. Damit kann I4F die Classen-Patente aus den Bereichen Flooring-Aufbauten, Verlegesysteme, Digitaldruck und Liquid Laminate Technology (LLT) vermarkten. Ausgenommen sind die von Classen IP im Bereich Folddown-Verlegesysteme gehaltenen „Megaloc"-Patente. Die Lizenzvergabe für diese Patente läuft auf Basis einer im Januar 2012 abgeschlossenen Crosslizenz auch weiterhin exklusiv über Välinge Innovation.

Mitte Januar hat sich I4F zudem auf eine strategische Kooperation mit UWC verständigt. Diese Kooperation sieht die Vermarktung der von Windmöller im Bereich LVT bzw. Kunststoffbeläge gehaltenen Patente vor. Die Lizenzvergabe wird dabei direkt über UWC erfolgen. Die ersten Vereinbarungen sollen eventuell noch in diesem Jahr abgeschlossen werden. Auch bei UWC soll Rietveldt in die Geschäftsführung eintreten, so dass er künftig vier Geschäftsführungsmandate im Lizenzbereich hat.

Mit den eigenen Patenten und den Kooperationsvereinbarungen hat I4F Zugriff auf ein relativ breites Patent-Portfolio aus verschiedenen Bereichen. Das Portfolio von Kronospan umfasst rund 1.000 Patente; die Vereinbarung mit Classen bezieht sich auf weitere rund 500 Patente. Dazu kommen die Patente von UWC und Kowon. Insgesamt kann I4F damit nach eigenen Angaben rund 2.000 Patente vermarkten. Dieses relativ breite Patent-Portfolio, das über weitere Kooperationen noch ausgebaut werden soll, wird von I4F derzeit neu strukturiert und dadurch in fünf Gruppen aufgeteilt. Im Bereich „Locking" liegt der Fokus auf Verlegesystemen für Bodenbeläge. Der Bereich „Boards & Wallpanels" umfasst vor allem Kronospan-Patente aus den Bereichen Holzwerkstoffproduktion, Leichtplatten und Wandverkleidungen. Im Bereich „Manufacturing Process" sind Verfahrenspatente für die Produktion von Holzwerkstoffen, Laminatboden und anderen Bodenbelägen zusammengefasst. Die von UWC gehaltenen Patente für Polymerprodukte bilden den Grundstock für den Bereich „Materials & Panel Composition". Der fünfte Bereich „Surface Finishing" beinhaltet die vor allem von Kronospan und Classen IP eingebrachten Patente für Oberflächentechnologien, wie zum Beispiel Digitaldruck und LLT. Im Bereich Digitaldruck hat Kronospan vor allem Patente für den Direktdruck auf Trägermaterialien beigesteuert, während bei den Classen IP-Patenten der Druck auf bahnförmigen Materialien im Vordergrund steht. Die neue Patentstruktur soll auf den im ersten Quartal 2019 stattfindenden Bodenbelagsmessen vorgestellt werden.

## *Ramphastos steht im Hintergrund*

Innovations4Flooring gehört zu der von Marcel Boekhoorn geleiteten Private Equity-Gesellschaft Ramphastos Investments mit Sitz im niederländischen Rhenen. Das Ende 2013 gegründete Unternehmen hat seinen Sitz auf den Niederländischen Antillen. Die Lizenzvergabe läuft inzwischen über die I4F Licensing B.V., Eindhoven. Für das Lizenzgeschäft in Asien hat das Unternehmen zudem ein Büro in Shanghai gegründet. Insgesamt hat die von dem Ramphastos-Partner Rietveldt als CEO geleitete I4F derzeit rund 15 Mitarbeiter.

Ramphastos hält derzeit insgesamt rund 30 Beteiligungen in verschiedenen Branchen. Das neueste Investment ist die Mitte Oktober vereinbarte Übernahme der Einzelhandels-Franchiseorganisation Hema B.V., Amsterdam, die in den Niederlanden, Belgien und weiteren Ländern insgesamt 750 Verkaufsstandorte mit rund 19.000 Mitarbeitern betreibt. Im Bauelementbereich ist Ramphastos neben I4F derzeit bei dem im Juli 2014 aus der Zusammenführung der drei Unternehmen Transcarbo (Hoensbroek), Europrovyl B.V. (Leeuwarden) und Kumij B.V. (Groningen) entstandenen PVC-Fensterhersteller Vereenigde Havezathen B.V., Staphorst, engagiert, der in den Niederlanden nach eigener Einschätzung auf einen Marktanteil von rund 70 % kommt. Bis zum Jahr 2005 war Ramphastos an dem inzwischen in der Prüm-Garant-Gruppe aufgegangenen Innentürenhersteller Garant Türen & Zargen GmbH, Ichtershausen, beteiligt. Im laufenden Jahr hat die Investmentgesellschaft zudem eine Beteiligung an dem Massivholztürenhersteller Kegro Deuren B.V., Groesbeek/Niederlande, abgegeben. Insgesamt hat Ramphastos bislang zwölf Exits abgeschlossen. □

*Unilin hat einstweilige Verfügung zurückgezogen und Klagen eingereicht*

# Windmöller will noch in diesem Jahr mit Lizenzierung der UWC-Patente beginnen

**Trotz der weiterhin bestehenden Uneinigkeit über den Fortbestand der seit Januar 2010 bestehenden Lizenzkooperation mit der zur Unilin bvba, Wielsbeke/Belgien, gehörenden Intellectual Property-Gesellschaft Flooring Industries Ltd. S.à.r.l., Bertrange/Luxemburg, will die U. Windmöller Consulting GmbH & Co. KG (UWC), Schloss Holte-Stukenbrock, künftig direkt Lizenzen für die von dem Unternehmen gehaltenen Patente für Bodenbeläge auf Kunststoffbasis vergeben.**

Der Schwerpunkt soll zunächst bei Verlegesystemen für LVT-, WPC- und SPC-Beläge liegen. UWC will bei dieser Lizenzvergabe mit der Intellectual Property-Gesellschaft Innovations4Flooring N.V. (I4F), Willemstad/Curaçao, zusammenarbeiten. Beide Unternehmen hatten Mitte Januar 2018 eine strategische Kooperation vereinbart. Im Zuge dieser Kooperation soll John Rietveldt, CEO von I4F und seit Anfang 2017 auch einer der drei Geschäftsführer der Classen Intellectual Property GmbH (Classen IP), Kaisersesch, neben Ulrich Windmöller auch in die Geschäftsführung von UWC eintreten. UWC hatte kurz nach dem Abschluss der strategischen Kooperation mit I4F die Lizenzkooperation mit Unilin gekündigt. Damit sollte auch das bei Flooring Industries liegende Exklusivrecht zur Vergabe von Sublizenzen für die Windmöller-Patente erloschen sein. Die Lizenzvergabe sollte daher nur noch über I4F erfolgen.

## *Uneinigkeit über die Kündigung*

Unilin und Flooring Industries hatten die Kündigung der Lizenzkooperation durch UWC dagegen als unrechtmäßig bezeichnet. Als Begründung war angeführt worden, dass die ursprüngliche Vereinbarung eine Kündigung nur bei einer wesentlichen Verletzung der Vertragsbestandteile zulässt. Ansonsten hätte sie bis zum Ablauf der Patente Bestand. Unilin hatte daher in der zweiten Januarhälfte am Landgericht Düsseldorf eine einstweilige Verfügung beantragt, mit der eine Lizenzvergabe über UWC oder I4F verhindert werden sollte. Das Landgericht hatte mit einer am 2. Februar 2018 ergangenen Entscheidung den Anträgen von Unilin entsprochen und eine einstweilige Verfügung verhängt, mit der das Angebot bzw. die Vergabe von Lizenzen durch UWC mit einer Strafzahlung von jeweils 250.000 € belegt worden war. Nach einem Einspruch von UWC hatte die gleiche Kammer des Landgerichts Düsseldorf Anfang Mai die Entscheidung bestätigt, dass die Lizenzkooperation zwischen Unilin und UWC nicht gekündigt werden kann.

Nach einem erneuten Berufungsantrag von UWC war das Verfahren in die nächste Instanz gegangen. Das Oberlandesgericht Düsseldorf hätte in dieser nächsten Instanz voraussichtlich bis Dezember 2018 über die von Unilin beantragte einstweilige Verfügung entscheiden sollen. Das Hauptsacheverfahren, das über die Rechtmäßigkeit der Kündigung durch UWC entscheiden sollte, war dagegen noch nicht angelaufen. Nach einer Entscheidung über die von Unilin eingereichte einstweilige Verfügung wäre in diesem Hauptsacheverfahren nach einem entsprechenden Antrag von Unilin in den Jahren 2019 oder 2020 die erste Instanz verhandelt worden. Eine mögliche zweite Instanz hätte sich dann bis 2021 oder 2022 hingezogen.

Am 20. September hat Unilin den im Januar gestellten Antrag auf eine einstweilige Verfügung gegen UWC allerdings wieder zurückgezogen. Das Landgericht Düsseldorf hat in der Folge diese Verfügung aufgehoben, so dass auch die Strafandrohung für eine Lizenzvergabe durch UWC oder I4F weggefallen ist. Unilin begründet den Schritt vor allem mit

*Windmöller hat im Januar die Lizenzkooperation mit der Unilin-Gruppe gekündigt. (Foto: Windmöller)*

(19) Europäisches Patentamt / European Patent Office / Office européen des brevets

(11) EP 1 938 963 B1

(12) EUROPÄISCHE PATENTSCHRIFT

(45) Veröffentlichungstag und Bekanntmachung des Hinweises auf die Patenterteilung: 10.02.2010 Patentblatt 2010/06

(51) Int Cl: B32B 3/02 (2006.01) B32B 3/06 (2006.01) E04F 15/10 (2006.01) F16B 5/00 (2006.01)

(21) Anmeldenummer: 07023872.0

(22) Anmeldetag: 10.12.2007

(54) Bodenpaneel
Floor panel
Panneau de sol

(84) Benannte Vertragsstaaten: AT BE BG CH CY CZ DE DK EE ES FI FR GB GR HU IE IS IT LI LT LU LV MC MT NL PL PT RO SE SI SK TR

(30) Priorität: 11.12.2006 DE 102006058655

(72) Erfinder: Windmöller, Ulrich 33758 Schloss Holte-Stukenbrock (DE)

(74) Vertreter: Steinmeister, Helmut Patentanwälte TER MEER STEINMEISTER & PARTNER GbR Artur-Ladebeck-Strasse 51 (DE)

*UWC hält seit mehreren Jahren verschiedene Patente für Bodenbeläge aus Kunststoff.*

der erwarteten langen Verfahrensdauer. In dem auf vier bis fünf Jahre geschätzten Zeitraum kann das Unternehmen nach eigener Einschätzung nur schwer zusätzliche juristische Schritte gegen UWC oder Windmöller einleiten. Nach der Zurücknahme des Antrags auf einstweilige Verfügung will sich Unilin auch in dem Rechtstreit mit UWC und verbundenen Unternehmen stärker auf die Verteidigung der eigenen Patentrechte konzentrieren. Unilin ist allerdings weiterhin der Auffassung, dass die Lizenzvergabe aufgrund der bestehenden exklusiven Kooperation wie bislang nur über Flooring Industries erfolgen kann.

## *Flooring Industries hält an Lizenzvergabe fest*

Dementsprechend will Flooring Industries auch die Lizenzvergabe für die Windmöller-Patente fortführen. Seit Abschluss der Lizenzkooperation hat das Unternehmen für die von UWC gehaltenen Patente nach Branchenschätzungen insgesamt rund 30 Sublizenzen abgeschlossen; eine konkrete Zahl wird weder von Unilin noch von Flooring Industries genannt. Nach Einschätzung von Flooring Industries wird mit den bestehenden Lizenzen allerdings der größte Teil der weltweiten LVT-Produktion abgedeckt. Die bislang abgeschlossenen Sublizenzen bleiben laut Flooring Industries gültig, allenfalls bei den nach der Kündigung der Lizenzkooperation abgeschlossenen Lizenzen könnte es Diskussionen geben. Bislang ist nicht bekannt, ob UWC oder Windmöller gegen diese späteren Lizenznehmer vorgeht. In allen Fällen zieht Flooring Industries die Lizenzzahlungen ein und führt sie anteilig an UWC ab. Diese Abführung erfolgt seit der Kündigung der Lizenzkooperation allerdings nur unter Vorbehalt.

Nach der Aufhebung der einstweiligen Verfügung hat Unilin am 12. und 20. September ebenfalls am Landgericht Düsseldorf zwei Patentverletzungsklagen gegen den mit UWC verbundenen Hartbodenbelagshersteller Windmöller GmbH, Augustdorf, eingereicht. Der ersten Klage liegt eine mögliche Verletzung des am 3. Mai 2017 für Unilin erteilten europäischen Patents EP 2 588 311 zugrunde, das sich auf elastische Bodenbeläge mit einer zusätzlichen Verstärkung wie zum Beispiel Glasvlies bezieht. In der zweiten Klage wirft Unilin dem Hersteller von Designbelägen vor, mit den Produktlinien „Wineo Designboden“ und „Wineo Purline Bioboden“ das am 12. April 2017 erteilte Patent EP 2 843 155 zu verletzen. Dieses Patent bezieht sich auf Kunststoffbeläge mit einem Folddown-Verlegesystem. In beiden Patentverletzungsklagen hat Flooring Industries eine Verfügung beantragt, mit der Produktion und Verkauf der strittigen Produkte unterbunden werden sollen. Unilin hat zudem Schadensersatz für bereits erfolgte Verkäufe gefordert. Eine erstinstanzliche Entscheidung soll jeweils innerhalb der nächsten zwölf Monate ergehen.

Die zwei von Unilin in den Patentverletzungsklagen eingesetzten Patente waren im Verlauf des ersten Quartals 2018 von UWC bzw. I4F angegriffen worden. I4F hatte über ihre Patentkanzlei Patentwerk am 4. Januar einen Einspruch gegen das Patent EP 2 843 155 eingereicht. UWC war Anfang Februar gegen das Patent EP 2 588 311 vorgegangen. Das Europäische Patentamt, München, hat in einer am 8. Oktober veröffentlichten vorläufigen Meinung die Gültigkeit des in diesem Patent beschriebenen Hauptanspruchs bestätigt; eine endgültige Entscheidung wird bis Mai 2019 erwartet. □

## *Windmöller wants to start licensing UWC patents before the year's end*

*U. Windmöller Consulting GmbH & Co. KG (UWC), headquartered in Schloss Holte-Stukenbrock, Germany, intends to award licences for the plastic flooring patents that it holds directly in future despite ongoing disagreements about the status of a licence partnership that it has been involved in since January 2010 with Unilin's intellectual property entity Flooring Industries Ltd. S.a.r.l, based in Bertrange, Luxembourg. UWC intends to focus initially on locking systems for LVT, WPC and SPC flooring. The firm intends to work together with the intellectual property firm Innovations4Flooring N.V. (I4F), based in Willemstad, Curaçao, to award these licences. The two companies had forged a strategic partnership in mid-January 2018. A short time after entering into the strategic partnership with I4F, UWC terminated the licence partnership with Unilin. This step sought to cancel Flooring Industries' exclusive right to award sub-licences for Windmöller patents too. Licences should thus only be awarded by I4F. Unilin and Flooring Industries had described UWC's attempt to terminate the licence agreement as unlawful and thus sought a temporary injunction at the Düsseldorf District Court in the second half of January that aimed to prevent UWC and I4F from awarding licences. However, Unilin withdrew this petition on 20 September. The Düsseldorf District Court then lifted the injunction, meaning that there is no longer a risk of penalties for securing a licence from UWC or I4F.*

*Mitgliederzahlen der beiden Verbände haben sich zuletzt unterschiedlich entwickelt*

# EPLF und MMFA: Veränderungen in Vorständen und Geschäftsführung

**Bei den zwei bislang noch über eine gemeinsame Geschäftsstelle in Bielefeld verbundenen Branchenverbänden für die Laminatbodenindustrie und für Hersteller von Multilayer-Bodenbelägen wird es im Verlauf des nächsten Jahres zu weiteren Veränderungen kommen.**

Sowohl der Verband der europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF) als auch der Verband der mehrschichtig modularen Fußbodenbeläge (Multilayer Modular Flooring Association, MMFA) hatten im Verlauf des ersten Halbjahrs 2018 verschiedene Vorstandspositionen neu besetzt. Nach dem Ausscheiden des erst im Frühjahr neu gewählten Paul de Cock muss der EPLF bis zur nächsten Mitgliederversammlung, die Anfang Juni 2019 in Belgien stattfinden wird, erneut einen neuen Vorstandsvorsitzenden suchen. Bei beiden Verbänden steht im kommenden Jahr zudem eine Neuregelung der Geschäftsführung an. Peter H. Meyer, der die Geschäftsführung des EPLF im April 1998 übernommen hatte und den MMFA seit seiner Gründung im Oktober 2012 leitet, wird sich bis Anfang 2020 schrittweise aus diesen Positionen zurückziehen. Sowohl der EPLF als auch der MMFA haben im Verlauf der letzten Monate ein Auswahlverfahren für einen möglichen Nachfolger eingeleitet, gehen dabei aber unterschiedlich vor. Die bislang bestehende Personalunion wird mit der Neubesetzung voraussichtlich aufgelöst; die gemeinsame Geschäftstelle wird damit wohl ebenfalls nicht fortgeführt.

Der MMFA hat die Geschäftsführerstelle im Juli offiziell ausgeschrieben. Aus den im Verlauf des dritten Quartals eingegangenen Bewerbungen wurden mehrere Personen ausgewählt, die sich im Rahmen der letzten, am 19. und 20. November in Köln durchgeführten Mitgliederversammlung dem MMFA-Vorstand vorgestellt haben. Bei einem planmäßigen Verlauf soll der aus diesem Auswahlverfahren hervorgehende neue Geschäftsführer auf der Domotex vorgestellt werden. In den folgenden Monaten soll er von Meyer schrittweise in seine neuen Aufgabengebiete eingearbeitet werden. Die Übergabe der Geschäftsführung ist laut der Ausschreibung zum 1. Juli 2019 vorgesehen. Im zweiten Halbjahr 2019 soll Meyer noch beratend tätig sein, bevor er mit der Domotex 2020 aus der aktiven Verbandsarbeit ausscheiden wird.

Ein ähnlicher zeitlicher Verlauf ist auch für die Neubesetzung der EPLF-Geschäftsführung vorgesehen. Die Suche nach einem Nachfolger für Meyer wurde dort bislang allerdings von dem Vorstandsvorsitzenden de Cock koordiniert, der die Geschäftsstelle nach Informationen aus dem Verband nach Belgien verlagern wollte. Das Auswahlverfahren ist mit dem Ausscheiden von de Cock aus dem EPLF-Vorstand auf die anderen Vorstandsmitglieder übergegangen, insbesondere auf den stellvertretenden Vorsitzenden Max von Tippelskirch.

## *Vorstände wurden im Frühjahr neu besetzt*

De Cock, der bei der Unilin bvba, Wielsbeke/Belgien, bislang die Division „Flooring" geleitet hatte, war erst auf der am 16. und 17. Mai 2018 auf Einladung der Välinge Innovation AB in Viken/Schweden durchgeführten EPLF-Mitgliederversammlung zum neuen Vorstandsvorsitzenden gewählt worden. Der der Unilin-Gruppe übergeordnete US-amerikanische Bodenbelagskonzern Mohawk Industries Inc., Calhoun/Georgia, hat de Cock mit Wirkung zum 13. November allerdings zum Leiter des Segments „Flooring North America" ernannt. Aufgrund des damit verbundenen Umzugs nach Nordamerika ist de Cock auch aus dem EPLF-Vorstand ausgeschieden. Der EPLF wird auf der nächsten, im Mai 2019 anstehenden Mitgliederversammlung einen neuen Vorsitzenden wählen. Bis dahin werden die anderen Vorstandsmitglieder die bisherigen Aufgaben von de Cock mitübernehmen.

Der seit 2002 amtierende EPLF-Vorsitzende Ludger Schindler (MeisterWerke Schulte GmbH, Rüthen-Meiste) hatte sich im Frühjahr nach acht Amtszeiten nicht mehr zur Wahl gestellt und sich damit

*Im Mai hat Paul de Cock den EPLF-Vorsitz von Ludger Schindler übernommen. (Foto: EPLF)*

auch aus dem Vorstand zurückgezogen. Von Tippelskirch (Swiss Krono Group), der dem EPLF-Vorstand seit Mai 2012 angehört, wurde in Viken als stellvertretender Vorstandsvorsitzender bestätigt. Er leitet zudem den Arbeitskreis Märkte und Image.

Neuer Leiter des Arbeitskreises Technik ist Eberhard Herrmann (Classen-Gruppe, Kaisersesch), der auf dieser Position bereits von 2014 bis 2016 dem EPLF-Vorstand angehört hatte. Herrmannns Vorgänger Dr. Theo Smet (Unilin Flooring) hatte in der Folge übergangsweise die Leitung des Arbeitskreises Technik übernommen. Smet wird den EPLF auch weiterhin beraten und unter anderem in den Normungsgremien auf CEN- und ISO-Ebene vertreten. Mit den in Viken beschlossenen Veränderungen wurde der EPLF-Vorstand von zuvor vier auf drei Personen verkleinert. Die EPLF-Vorstandswahlen finden turnusmäßig alle zwei Jahre statt. De Cock war erstmals im Mai 2014 gewählt worden; seither gab es im EPLF mit von Tippelskirch und de Cock zwei stellvertretende Vorsitzende.

Der MMFA hat im Zuge der auf Einladung der verbundenen Unternehmen Ungricht GmbH & Co. KG und Saueressig Design Studio GmbH in Mönchengladbach am 25. und 26. April 2018 durchgeführten Mitgliederversammlung seinen Vorstand turnusmäßig neu gewählt. Dabei wurden verschiedene Positionen neu besetzt. Der Vorstandsvorsitzende Matthias Windmöller (Windmöller GmbH, Augustdorf) wurde für weitere zwei Jahre wiedergewählt. Volker Kettler (MeisterWerke Schulte), der dem MMFA-Vorstand als stellvertretender Vorsitzender und Obmann des Arbeitskreises Technik ebenfalls bereits seit der Verbandsgründung im Oktober 2012 angehört, hatte sich dagegen nicht mehr zur Wahl gestellt. Seine Positionen hat Sebastian Wendel übernommen, der bislang Obmann des Arbeitskreises Marktentwicklung war. Dieser Arbeitskreis wird künftig von Carl Ruland (Novalis Global Flooring GmbH, Bonn) geleitet, der neu in den Vorstand berufen wurde.

## *Mitgliederzuwachs bei MMFA setzt sich fort*

Dem EPLF gehören noch 17 Laminatbodenhersteller als ordentliche Mitglieder an. Zuletzt war im Jahresverlauf 2016 die separate Mitgliedschaft der seit Mitte Juni 2015 zu Unilin gehörenden Spanolux div. Balterio N.V., Sint-Baafs-Vijve/Belgien, aufgehoben worden. Darüber hinaus gehören dem EPLF auch weiterhin 20 Zuliefer- und Maschinenbauunternehmen als außerordentliche Mitglieder sowie zehn Fördermitglieder an. Zum Jahresanfang 2018 ist der polnische Profil- und Leistenhersteller Cezar, Elk, dem EPLF als neues außerordentliches Mitglied beigetreten. Im Gegenzug waren die zuvor als separate Mitglieder gelisteten Unternehmen Windmöller Polymer Technologie GmbH (WPT), Detmold, und Windmöller Flooring Products GmbH (WFP), Augustdorf, in der Windmöller GmbH, Augustdorf, zusammengeführt worden.

Während sich die Zahl der EPLF-Mitglieder über die Konsolidierung in der Laminatbodenbranche und die schwieriger werdende Marktsituation in den letzten Jahren rückläufig entwickelt hat, hat die MMFA im gleichen Zeitraum einen kontinuierlichen Mitgliederzuwachs verzeichnet. Zum 1. Januar 2019 wird die Tarkett S.A. mit Sitz in Paris-La Défense, die Ende 2014 nach nur gut einem Jahr Mitgliedschaft aus dem Verband ausgetreten war, wieder in den MMFA zurückkehren. Damit wird sich die Zahl der ordentlichen Mitglieder auf 23 erhöhen. Bei den außerordentlichen Mitgliedern wird im Januar die im September 2017 aus der Zusammenführung des Dekorpapierherstellers Cartiere de Guarcino S.p.A. (CDG), Guarcino, mit dem Oberflächenhersteller Confalonieri S.p.A., Filago, entstandene Neodecortech S.p.A., Filago/Italien, neu dazukommen.

Vor Tarkett und Neodecortech waren die Falquon GmbH, Pritzwalk, zum Jahresbeginn 2017 und die Decofloorring GmbH, Troisdorf, per Januar 2018 die letzten Neuaufnahmen unter den ordentlichen MMFA-Mitgliedern. Im Verlauf des Jahres 2016 waren die Unternehmen ter Hürne GmbH & Co. KG (Südlohn), Aspecta B.V. (Oud Gastel/Niederlande), Novalis Global Flooring GmbH (Bonn), James Halstead plc (Manchester/Großbritannien) und Designflooring GmbH (Düsseldorf) dazugekommen. Anfang 2018 wurden zudem die Zulieferunternehmen Hymmen GmbH Maschinen- und Anlagenbau (Bielefeld), Proline Systems GmbH (Boppard) und Schoeller Technocell GmbH & Co. KG (Osnabrück) als außerordentliche Mitglieder aufgenommen. Im Verlauf des ersten Quartals folgten die Innovations-4Flooring Licensing B.V. (I4F, Eindhoven/Niederlande), der Klebstoffhersteller H.B. Fuller Deutschland GmbH (Lüneburg) und die dB Cover Solutions S.L., Elda/Spanien. Im Gegenzug wurde die zuvor separate Mitgliedschaft von Ungricht und Saueressig zusammengefasst. Damit gehören dem Verband derzeit 26 außerordentliche Mitglieder an. Darüber hinaus gibt es unverändert zwei Fördermitglieder. □

## *EPLF and MMFA make changes to boards of directors and management*

*Two industry associations for the laminate flooring industry and multi-layer flooring manufacturers that presently have a joint office in Bielefeld, Germany will undergo additional changes within the next year. Both the Association of European Producers of Laminate Flooring (EPLF) and the Multilayer Modular Flooring Association (MMFA) had filled a variety of board positions during the first half of 2018. Following the departure of Paul de Cock, who had only just been elected to the board in spring, the EPLF will have to find a new chairman of the board again by the time that its next meeting of members is held in Belgium at the start of June 2019. Both associations will also reshuffle their management next year. Peter H. Meyer, who had become EPLF managing director in April 1998 and had headed up MMFA since its inception in October 2012, will gradually step down from these roles by the start of 2020. Over the past few months, both the EPLF and MMFA have launched the process of selecting a potential successor, albeit with different approaches. In the future, one person will likely not hold both posts; the joint office will thus not continue in future.*

*Mitglieder wollen Marktanteil bei Polymerbelägen in Europa auf über 50 % bringen*

# MMFA hat Einteilung der Produktgruppen für die Absatzstatistik nochmals geändert

**Der Verband der mehrschichtig modularen Fußbodenbeläge (Multilayer Modular Flooring Association, MMFA), Bielefeld, hat im Verlauf der am 20. November 2018 in Köln durchgeführten Mitgliederversammlung die Einteilung der Produktgruppen für die quartalsweise erstellte Absatzstatistik erneut geändert.**

Die bisherige Einteilung in die Klassen 1, 2 und 3 wurde durch die drei Kategorien „Wood", „Polymer" und „Mixed" ersetzt. Verschiedene Mitglieder hatten sich daran gestört, dass die numerische Klasseneinteilung den Eindruck einer Rangfolge erwecken könnte und daher eine Umstellung auf Begriffe vorgeschlagen. Die grundsätzliche Systematik wurde allerdings beibehalten. Der Verband differenziert damit weiterhin zwischen mehrschichtigen Bodenbelägen mit Holz-basiertem Träger, komplett auf polymeren Materialien aufgebauten Bodenbelägen sowie Bodenbelägen, die sich keiner der beiden anderen Kategorien zuordnen lassen. Die neue Polymer-Kategorie wird dabei wie zuletzt auch die Klasse 2 weiter unterteilt. Statt der Klassen 2A und 2B wird künftig in die Unterkategorien „LVT Click" und „Rigid" unterschieden, wobei letztere noch zusätzlich in „Expanded Polymer Core (EPC)" und „Solid Polymer Core (SPC)" unterschieden wird.

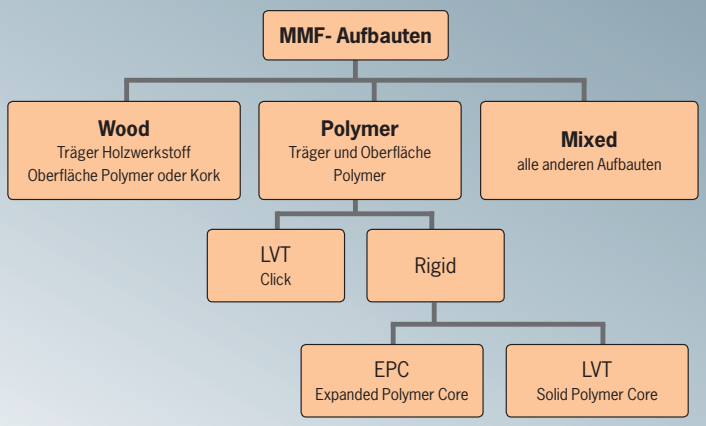
## *Einteilung in drei Klassen wurde 2013 eingeführt*

Der im Oktober 2012 gegründete MMFA hatte bereits während eines Arbeitstreffens am 28. Februar und 1. März 2013 in München drei Produktklassen für die damals geplante verbandsinterne Absatzstatistik festgelegt. Die Klasse 1 umfasste Substrate auf HDF-Basis mit Polymer-Auflage (ohne reine Lacksysteme). In der Klasse 2 sollten Substrate auf Polymer- oder Polymerkomposit-Basis mit Polymerauflage und/oder Polymerlacksystem erfasst werden. Die Klasse 3 war für alle anderen Bodenaufbauten vorgesehen, die nicht unter Klasse 1 oder 2 oder externe Normen fallen. Nach dieser Systematik war bis Januar 2014 die erste Statistik für die Jahre 2012 und 2013 erstellt worden. Vergleichbar zu der vom Verband der Europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF), Bielefeld, bereits seit Ende der 90er Jahre geführten Absatzstatistik hatten die Mitgliedsunternehmen ihre Absatzzahlen differenziert nach Regionen und Märkten an einen von dem MMFA beauftragten Notar gemeldet, der die Einzelmeldungen quartalsweise zusammenfasst. Anfänglich waren wie beim EPLF nur die Absatzzahlen aus europäischen Produktionsstandorten erfasst worden; seit der Öffnung des Verbandes für außereuropäische Hersteller fließen alle Lieferungen aus den weltweiten Produktionsstandorten ein.

Die ursprüngliche Systematik wurde bis Ende 2017 angewendet. Im November 2017 hatten sich die Mitgliedsunternehmen auf eine neue Klasseneinteilung ab Januar 2018 verständigt. In der Klasse 1 wurden seither auch Produkte mit HDF-Träger mit mindestens 65 % Holzanteil und einer maximal 2,5 mm starken Kork-Auflage erfasst. Die Klasse 2 wurde in die zwei Unterklassen 2A (heißgepresste oder kalandrierte LVT-Clickprodukte nach EN 10582) und 2B (alle anderen Polymer-Clickprodukte nach EN 16511) aufgeteilt, wobei die 2B noch zusätzlich in extrudierte bzw. geschäumte Expanded Polymer Core-Produkten (EPC) und Solid Polymer Core-Produkten (SPC) differenziert wurde. Die Unterklasse SPC sollte dabei der in Nordamerika gebräuchlichen Produktgruppe WPC (Wood Plastic Core bzw. Water Proof Core) entsprechen, die in Europa wegen bestehender Produktnormen nicht genutzt werden konnte. Die Klasse 3 umfasste weiterhin alle anderen Bodenaufbauten, die nicht unter Klasse 1 oder 2 oder externe Normen fallen. In dieser Klasse wurden unter anderem auch Bodenbeläge mit mineralischem Träger oder mit textiler Oberfläche erfasst.

In der neuen, seit dem 20. November geltenden Einteilung umfasst die Kategorie Wood mehrschichtige Bodenbeläge mit Holz-basiertem Träger, der mindestens zu 65 % aus Holzpartikeln oder Fasern besteht, und einer Polymer-Auflage oder Kork-Auflage, deren Stärke unter 2,5 mm

**MMFA: Neue Kategorien für die Absatzstatistik** 1)




1) ab November 2018

Quelle: MMFA

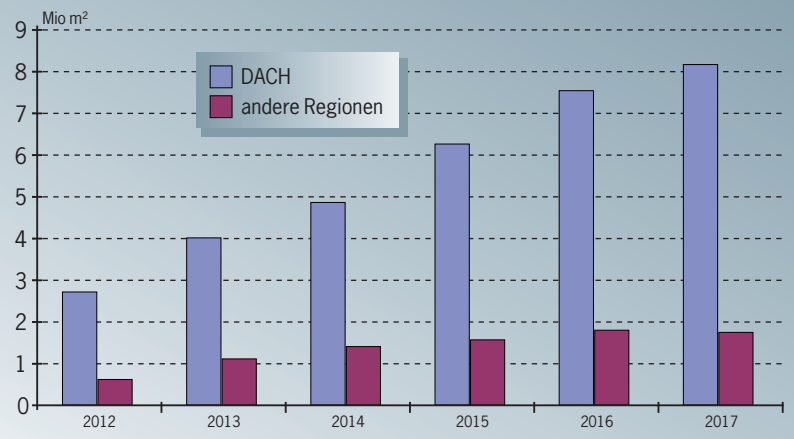
bleiben muss. In der Kategorie Polymer werden Substrate auf Polymer- oder Polymerkomposit-Basis mit Polymerauflage und/oder Polymerlacksystem erfasst. Dabei wird in die zwei Unterkategorien LVT-Click sowie in Rigid EPC und Rigid SPC unterschieden. Zur Kategorie Mixed gehören weiterhin alle anderen Produktaufbauten.

## *Gesamtabsatz ist weiter gestiegen*

Im Jahr 2017 ist der weltweite Gesamtabsatz der damals 22 ordentlichen MMFA-Mitgliedsunternehmen in den Klassen 1 und 2 unterschiedlich stark gestiegen. Laut den im Zuge der Domotex vorgelegten endgültigen Zahlen wurde in der Klasse 1 ein Anstieg um 6,1 % auf 9,876 (2016: 9,305) Mio m² erreicht. Das Wachstum hat sich damit im Vergleich zu den Vorjahren verlangsamt; für 2015 und 2016 hatte der MMFA noch Zuwachsraten von 24,6 % bzw. 19,0 % ausgewiesen. Von der von den MMFA-Mitglieder abgesetzten Gesamtmenge wurden 8,106 (7,486) Mio m² bzw. 82 (80) % in die DACH-Region geliefert. Der Anteil anderen westeuropäischer Länder hat sich auf 14 (17) % reduziert, auf Osteuropa entfielen 3 % und auf andere Regionen 1 %.

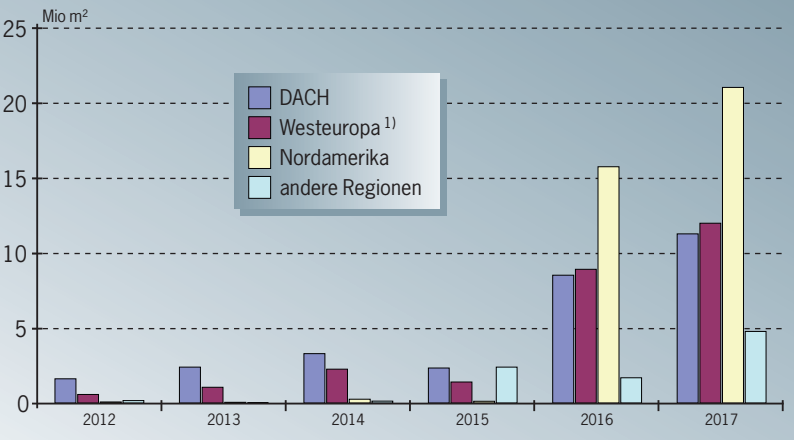
Die Absatzentwicklung in der Klasse 2 wurde weiter von dem Anstieg der Mitgliederzahlen beeinflusst. 2017 haben die MMFA-Mitgliedsunternehmen in der Klasse 2 insgesamt 48,296 (34,449) Mio m² abgesetzt. Im Vorjahresvergleich entspricht dies einer Steigerung von 40,2 %. Die Lieferungen in die DACH-Region (+31,9 %) und nach Westeuropa insgesamt (+33,0 %) sind dabei nicht ganz so stark gewachsen, was unter anderem mit dem seit Anfang 2016 möglichen Beitritt von Herstellern ohne europäischen Produktionsstandort erklärt werden kann. Der Nordamerika-Absatz hat mit einem Plus von 33,3 % aber nur wenig stärker zugelegt. Die Lieferungen in andere Regionen konnten dafür mit 4,764 (1,749) Mio m² um das Zweieinhalbfache gesteigert werden. Damit sind 47,4 % des Gesamtabsatzes auf Westeuropa entfallen; die DACH-Region hat dazu 23,0 % beigesteuert. Nach Nordamerika gingen 42,7 %, andere Regionen haben die verbleibenden 9,9 % abgenommen.

**MMFA: Absatzentwicklung in Klasse 1**




Quelle: EUWID (nach Angaben der MMFA)

**MMFA: Absatzentwicklung in Klasse 2**




1) ohne DACH

Quelle: EUWID (nach Angaben der MMFA)

Für die Klasse 3 konnten für 2017 keine Zahlen veröffentlicht werden, da sich nur drei Unternehmen mit Produkten aus diesem Bereich an der MMFA-Umfrage beteiligt haben. Das Kartellrecht schreibt dagegen eine Mindestanzahl von fünf meldenden Unternehmen vor.

In der Klasse 1 haben die MMFA-Mitgliedsunternehmen im vergangenen Jahr nach Schätzungen des Verbandes 90-95 % des auf rund 10 Mio m² geschätzten westeuropäischen Gesamtmarktes abgedeckt; nicht dem MMFA angeschlossene Hersteller haben davon rund 1 Mio m² beigesteuert. Bei der Klasse 2 gibt es aufgrund der dort noch dominierenden Importe aus Asien einen größeren Spielraum für Marktanteilssteigerungen. Das Gesamtmarktvolumen in Westeuropa hat sich nach MMFA-Schätzungen von 55 Mio m² im Jahr 2016 im vergangenen Jahr um knapp 10 % auf rund 60 Mio m² erhöht. Die MMFA-Mitglieder konnten ihren Anteil über die deutlich höheren Zuwächse von 31 % auf 38 % steigern. Dieser Trend soll sich auch in den kommenden Jahren fortsetzen. Während der westeuropäische Gesamtmarkt aus Sicht des MMFA um jährlich 10-15 % steigen soll, wollen die MMFA-Mitglieder noch stärker zulegen und so innerhalb der nächsten zwei Jahre ihren Marktanteil auf über 50 % bringen. □

*Drittes Quartal hat sich in den meisten Regionen deutlich schlechter entwickelt*

# Rückgang des Laminatbodenabsatzes hat sich seit dem Sommer verstärkt

**Der anhaltende Substitutionsdruck durch LVT-, Designbeläge und die als neue Produktkategorie inzwischen immer stärker aufkommenden Rigid Core-Produkte, der unerwartet starke Rückgang der Nachfrage auf den europäischen Märkten über die Sommermonate sowie stärkere Einbußen im Nordamerikaexport haben in den letzten Monaten deutliche Spuren im Geschäftsverlauf der europäischen Laminatbodenindustrie hinterlassen.**

Die mitteleuropäischen Baumarkt- und Fachmarktketten stellen in immer stärkerem Umfang bislang mit Laminatboden belegte Stellflächen auf LVT- und Designbeläge um. Auch im Bodenbelags- und Holzfachhandel gewinnen diese Produktkategorien weiter an Bedeutung. In diesem Jahr wurde das gesamte Handelsgeschäft durch den ungewöhnlich warmen Sommer noch zusätzlich gebremst. Die bislang vor allem auf den mitteleuropäischen Märkten zu verzeichnende Verschiebung zwischen den einzelnen Bodenbelagsarten greift in zunehmendem Umfang auf angrenzende Märkte über. Dadurch gerät auch das bislang noch relativ stabil laufende Laminatbodengeschäft in Osteuropa mehr unter Druck. Der deutliche Rückgang der Exporte nach Nordamerika seit dem zweiten Quartal 2018 hat die Situation noch zusätzlich verschärft. Dadurch haben inzwischen auch große integrierte Produzenten, die die bereits seit längerer Zeit unbefriedigende Entwicklung auf dem deutschen Markt durch das besser laufende Exportgeschäft ausgleichen konnten, mit Auslastungsschwierigkeiten zu kämpfen.

Die schwieriger werdende Marktentwicklung hat sich bereits im bisherigen Jahresverlauf auf die Absatzzahlen der Laminatbodenindustrie niedergeschlagen. In den ersten drei Quartalen haben die im Verband der Europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF), Bielefeld, zusammengeschlossenen Unternehmen aus den Produktionsstandorten in Europa weltweit 349,7 (Jan.-Sept. 2017: 360,2) Mio m² geliefert. Dies entspricht einem Rückgang von 2,9 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Im ersten (+0,9 % auf 117,0) Mio m² und zweiten Quartal (+1,4 % auf 120,2 Mio m²) hatte es noch leichte Zuwächse gegeben; im dritten Quartal ist der Absatz laut der EPLF-Statistik dagegen um 10,6 % auf 112,2 Mio m² zurückgegangen.

Mit diesem zweistelligen Minus sind die Absatzzahlen in den meisten Märkten auch im Neunmonatszeitraum unter den Vorjahreswerten geblieben. Die Region Westeuropa hat sich mit einem Rückgang von 6,6 % auf 171,1 (183,2) Mio m² erneut am schwächsten entwickelt. Osteuropa ist mit 96,3 (97,5) Mio m² knapp unter dem Vorjahreswert geblieben. In beiden Regionen ist das dritte Quartal deutlich abgefallen. In Westeuropa hatte es bereits im ersten und zweiten Quartal leichte Rückgänge gegeben; im dritten Quartal ist der Absatz sowohl gegenüber den Vorquartalen als auch im Vorjahresvergleich (-14,3 % auf 52,7 Mio m²) stark abgesackt. In Osteuropa lag das erste Quartal noch über dem Vorjahreswert, im zweiten Quartal hatte sich der Trend gedreht. Im dritten Quartal ist der Rückgang gegenüber dem Vorjahr noch etwas stärker ausgefallen (-4,9 % auf 35,1 Mio m²), auch wenn die Absatzzahlen im bisherigen Jahresverlauf über die einzelnen Quartale erneut angezogen haben.

In Nordamerika hat es zwischen den ersten beiden und dem dritten Quartal noch stärkere Unterschiede gegeben. Nach weiteren Zuwächsen im ersten (+15,0 % auf 13,8 Mio m²) und im zweiten Quartal (+5,5 % auf 13,4 Mio m²) ist der Absatz im dritten Quartal im Vorjahresvergleich um 30,5 % auf 9,5 Mio m² eingebrochen und damit erstmals seit über drei Jahren unter der 10 Mio m²-Marke geblieben.

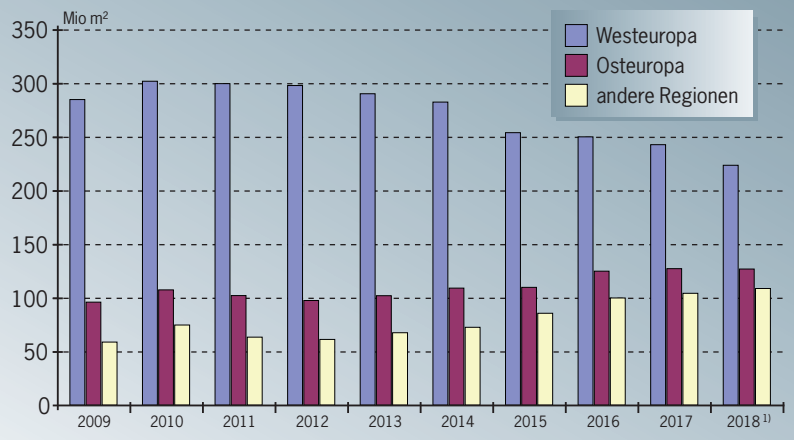
*Sowohl in den DACH-Märkten als auch im Ausland werden im Bodenbelagsbereich vieler Baumärkte immer mehr Stellplätze für LVT- und Designbeläge genutzt. (Foto: EUWID)*

Damit haben sich die Nordamerika-Exporte auch im Neunmonatszeitraum um 0,7 % auf 36,8 (37,1) Mio m² reduziert. In den anderen außereuropäischen Regionen konnten die Vorjahreswerte bis Ende September dagegen leicht übertroffen werden. Nach Süd-/Mittelamerika haben die EPLF-Mitglieder aus ihren europäischen Werken 14,8 (13,3) Mio m² geliefert. Nach Asien gingen 23,3 (22,3) Mio m², nach Afrika 4,0 (3,6) Mio m², nach Australien/Ozeanien 2,9 (2,8) Mio m² und in andere Regionen 0,5 (0,7) Mio m².

In Europa haben die EPLF-Mitglieder bis Ende September in den meisten Märkten Mengen verloren. Stärkere Einbußen gab es erneut in Deutschland (-7,6 % auf 39,6 Mio m²) und in der Türkei (-15,4 % auf 15,9 Mio m²). In Großbritannien ist der Absatz um 12,1 % auf 21,6 Mio m² zurückgegangen. In Osteuropa hat sich Rumänien am schwächsten entwickelt (-15,1 % auf 8,8 Mio m²). Russland (+6,4 % auf 27,6 Mio m²) und Ungarn (+11,6 % auf 5,3 Mio m²) haben dagegen zugelegt. Russland ist damit inzwischen zum zweitgrößten Absatzmarkt der EPLF-Mitglieder aufgerückt.

Mit der in vielen Märkten seit dem Sommer zu beobachtenden Abschwächung wird der weltweite Laminatbodenabsatz der EPLF-Mitglieder im Gesamtjahr wieder zurückgehen. Ausgehend von der Entwicklung in den ersten drei Quartalen ist mit einer Größenordnung von rund 460 Mio m² zu rechnen. Davon sollen rund 224 Mio m² auf Westeuropa, 128 Mio m² auf Osteuropa und 110 Mio m² auf alle anderen Regionen entfallen. Im vergangenen Jahr hatten die EPLF-Mitglieder laut der Anfang Januar vorgestellten Verbandsstatistik aus ihren europäischen Produktionsstandorten weltweit 477,0 (2016: 477,5) Mio m² geliefert. Der Absatz in Westeuropa war um 2,9 % auf 243,0 (250,2) Mio m² zurückgegangen. In allen anderen Regionen waren dagegen zumindest leichte Zuwächse verzeichnet worden. Der Osteuropa-Absatz hatte sich um 1,9 % auf 128,4 (126,0) Mio m² erhöht. Nach Nordamerika waren 2017 insgesamt 49,4 (47,2) Mio m² geliefert worden, nach Süd-/Mittelamerika 17,6 (17,1) Mio m² und nach Asien 29,1 (26,8) Mio m². □

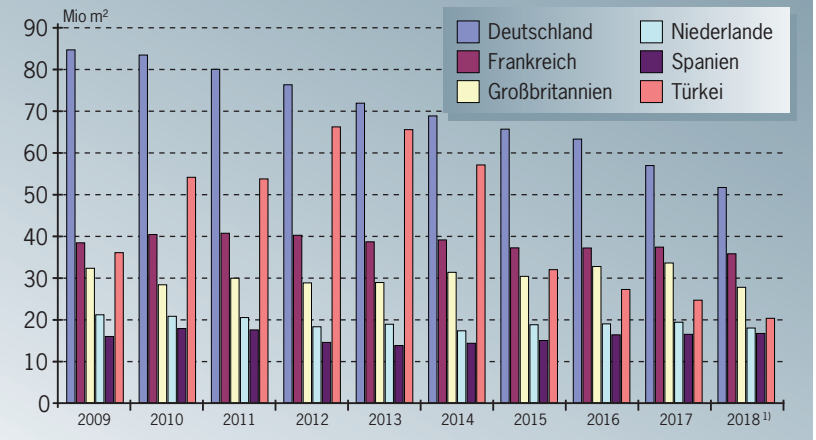
**EPLF: Weltweiter Absatz von Laminatboden**




1) Schätzung

Quelle: EUWID (nach Angaben des EPLF)

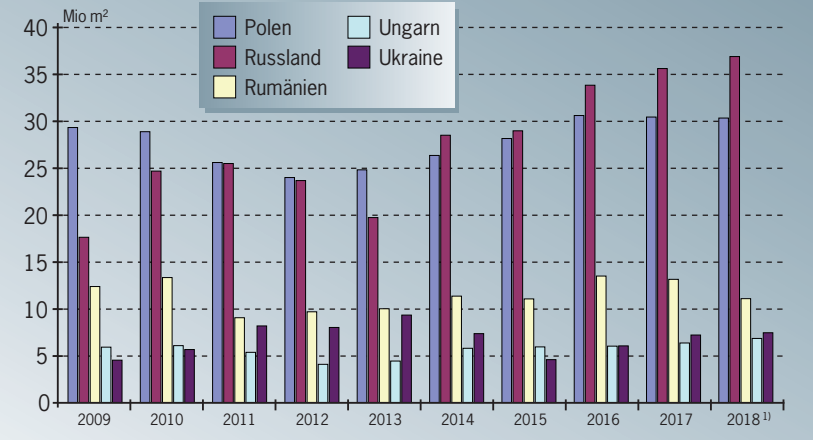
**EPLF: Absatz von Laminatboden in Westeuropa**




1) Schätzung

Quelle: EUWID (nach Angaben des EPLF)

**EPLF: Absatz von Laminatboden in Osteuropa**




1) Schätzung

Quelle: EUWID (nach Angaben des EPLF)

*Nur die Märkte in Deutschland, der Schweiz und Norwegen haben sich rückläufig entwickelt*

# *Parkettabsatz in Europa hat sich im laufenden Jahr wieder leicht erholt*

**Die europäischen Parkettmärkte haben sich nach Einschätzung der Föderation der Europäischen Parkettindustrie (FEP), Brüssel, im ersten Halbjahr 2018 insgesamt weiter erholt.**

Laut der vom Board of Directors der FEP regelmäßig durchgeführten Marktanalyse ist der Parkettverbrauch in sechs der 13 separat betrachteten Länder im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gestiegen. In vier Ländern lag der Verbrauch ungefähr auf dem Vorjahresniveau, drei Märkte haben sich rückläufig entwickelt. Nach dem ersten Quartal hatte der FEP-Board noch für zehn Länder Verbrauchszuwächse in einer Größenordnung von 1-3 % festgestellt. In zwei Ländern war der Verbrauch unverändert geblieben; lediglich in Deutschland hatte es bereits damals ein auf rund 5 % geschätztes Minus gegeben. Aus dem Vergleich der beiden FEP-Bewertungen und aus den dort getroffenen Aussagen zu einzelnen Ländern ergibt sich, dass das zweite Quartal tendenziell etwas schwächer gelaufen ist als die ersten drei Monate.

Die für das gesamte erste Halbjahr erhobenen Verbrauchssteigerungen in Österreich, Finnland, Frankreich, Italien, Polen und Schweden wurden im Gegensatz zu den vorangegangenen Marktanalysen nicht quantifiziert. Der FEP-Board hat sich diesesmal auf qualitative Bewertungen beschränkt und in den meisten Fällen von leichten Zuwächsen gesprochen. Die Märkte in Belgien, Dänemark, in den Niederlanden und in Spanien wurden als stabil bezeichnet. Neben Deutschland haben über das gesamte erste Halbjahr auch Norwegen und die Schweiz Mengen verloren. Der Schweizer Markt war nach dem ersten Quartal noch als stabil angesehen worden; Norwegen hatte in diesem Zeitraum sogar um 1-2 % zugelegt.

## *Verbrauchsprognose für 2017 wurde nicht erreicht*

Für das Gesamtjahr 2017 hatte der Board of Directors der FEP in einer ersten, auf vorläufigen Informationen von Mitgliedsunternehmen und nationalen Verbänden basierenden Prognose im Januar noch mit einem Verbrauchsanstieg von rund 1 % gerechnet. Damit sollte der Parkettverbrauch in Europa zum dritten Mal in Folge leicht zunehmen, nachdem 2015 ein Plus von 0,5 % und 2016 von 1,7 % erreicht worden war. Laut dem Mitte Juni in Sorrent/Italien vorgelegten FEP-Geschäftsbericht ist das vergangene Jahr mit einem Wachstum von 0,3 % auf 79,249 (2016: 79,015) Mio m² dann aber doch wieder etwas schwächer ausgefallen. In diesen Zahlen wurden erstmals auch die Angaben der vier FEP-Mitgliedsländer Kroatien, Estland, Portugal und Slowenien aufgenommen; die Vergleichszahlen für 2016 wurden entsprechend angepasst.

Für das nur geringe Marktwachstum im vergangenen Jahr war ausschließlich der erneute Abschwung in Deutschland verantwortlich. Nach dem leichten Abwärtstrend in den Jahren 2013, 2014 und 2015 sowie einer kurzzeitig besseren Entwicklung im Jahr 2016 ist der deutsche Parkettverbrauch im vergangenen Jahr laut der FEP-Statistik um 8,0 % auf 16,758 (18,216) Mio m² zurückgegangen. Als Gründe nannte der Parkettverband die vor allem in Deutschland immer stärker werdende Substitution durch LVT- und Designbeläge, die zu geringe Präsenz von Parkett in dem wichtigen Absatzkanal DIY sowie die zunehmenden Engpässe bei den Verlegekapazitäten, die vor allem im Objektbereich zu Verzögerungen in der Projektabwicklung führen.

In allen anderen in der FEP-Statistik erfassten Märkten ist der Parkettverbrauch im vergangenen Jahr dagegen angestiegen. Die höchsten Zuwächse wurden für die Niederlande (+20,1 % auf 2,255 Mio m²), Estland (+9,5 % auf 781.000 m²), Polen (+5,0 % auf 4,185 Mio m²), Belgien (+4,0 % auf 2,336 Mio m²), Frankreich (+3,2 % auf 8,449 Mio m²) und Schweden (+3,0 %

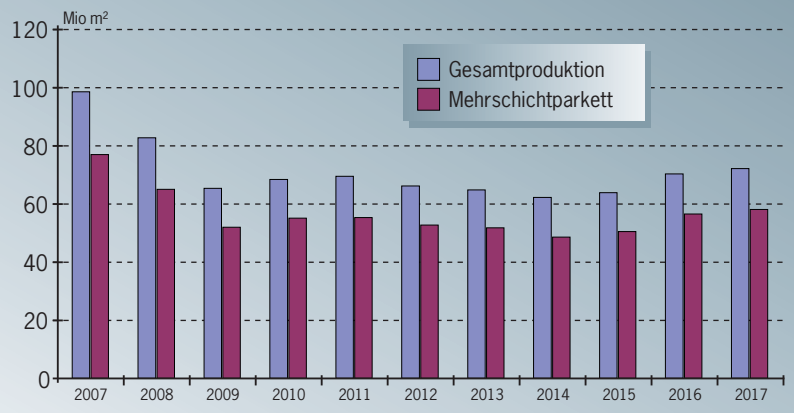
*Der Anstieg der europäischen Parkettproduktion hat sich auch im vergangenen Jahr fortgesetzt. (Foto: EUWID)*

auf 7,883 Mio m²) ausgewiesen. In den anderen Märkten blieben die Zuwachsraten unter 3 %. Trotz des starken Rückgangs war Deutschland mit einem Anteil von 21,2 (23,1) % am Gesamtverbrauch auch weiterhin mit großem Abstand der größte Einzelmarkt. Auf den nächsten Plätzen folgten Frankreich mit 10,7 % und Schweden mit 9,9 %.

## *Produktionsanstieg hat sich fortgesetzt*

Die Parkettproduktion in den FEP-Mitgliedsländern hat sich im vergangenen Jahr laut der Verbandsstatistik um 2,6 % auf 72,184 (2016: 70,358) Mio m² erhöht. Nach der rückläufigen Entwicklung in den Jahren 2012, 2013 und 2014 wurde damit inzwischen zum dritten Mal ein Zuwachs erreicht. Im Jahr 2015 war die Produktion um ebenfalls 2,6 % auf 63,982 Mio m² gestiegen. Der für das Jahr 2016 ausgewiesene starke Anstieg von 10,0 % ist vor allem auf die erstmalige Berücksichtigung der vier Länder Kroatien, Portugal, Slowenien und Estland zurückzuführen. Die dort produzierten Parkettmengen wurden nur für die Jahre 2016 und 2017 in die Statistik eingefügt; die Zahlen für die vorangegangenen Jahre wurden nicht angepasst. Im Jahr 2016 waren 4,257 Mio m² der gegenüber dem Vorjahr insgesamt erreichten Produktionssteigerung von 6,376 Mio m² von den vier Ländern beigesteuert worden. Bei Bereinigung um diese Mengen hätte sich für die verbleibenden FEP-Länder im Jahr 2016 eine Produktionssteigerung von 3,3 % ergeben.

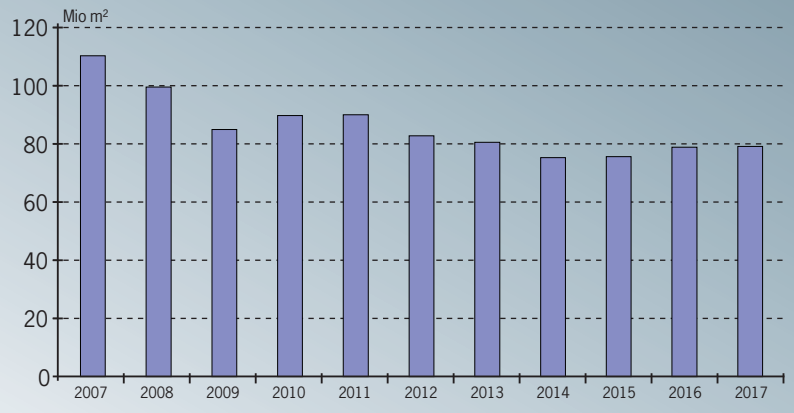
**Europa: Parkettproduktion** 1)




1) in den FEP-Mitgliedsländern

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

**Europa: Parkettverbrauch** 1)




1) in den FEP-Mitgliedsländern

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

Neben den Produktionsmengen in den Mitgliedsländern, die die FEP regelmäßig bei ihren angeschlossenen Unternehmen bzw. nationalen Verbänden abfragt, wird in der Statistik seit dem Jahr 2012 auch die Produktion von FEP-Mitgliedsunternehmen in anderen europäischen Ländern außerhalb der FEP-Region erfasst. In den letzten drei Jahren hat sich die über Schätzungen ermittelte Produktionsmenge außerhalb der FEP-Region allerdings kaum mehr verändert. Von den damit für die letzten drei Jahre jeweils angegebenen 14,5 Mio m² sind rund 9 Mio m² auf EU-Länder und 5,5 Mio m² auf Länder außerhalb der EU entfallen. Nach Schätzungen der FEP ist die Gesamtproduktion in Europa im vergangenen Jahr damit um 2,1 % auf 86,648 (84,858) Mio m² gestiegen.

Bei der Entwicklung der Produktionsmengen in den einzelnen FEP-Mitgliedsländern gab es im vergangenen Jahr große Unterschiede. Für Deutschland (-4,2 % auf 7,525 Mio m²), Spanien (-3,4 % auf 4,621 Mio m²), Rumänien (-7,3 % auf 2,783 Mio m²), Kroatien (-0,7 % auf 2,730 Mio m²), Tschechien (-0,4 % auf 1,344 Mio m²) und Belgien (-15,1 % auf 402.000 m²) wurden jeweils Rückgänge ausgewiesen. In Schweden und Slowenien lagen die Produktionsmengen auf dem Vorjahresniveau. Die stärksten Zuwächse gab es in Polen (+10,3 % auf 13,779 Mio m²), Norwegen/Dänemark (+8,0 % auf 2,565 Mio m²), Italien (+7,2 % auf 2,358 Mio m²), in den Niederlanden (+9,9 % auf 2,300 Mio m²), in der Schweiz (+12,1 % auf 1,842 Mio m²), in Portugal (+9,8 % auf 841.000 m²) und in Estland (+28,8 % auf 568.000 m²).

Nach der rückläufigen Entwicklung in den beiden Vorjahren hat Polen seine Position als größtes Produktionsland innerhalb der FEP wieder ausgebaut; der Anteil an der FEP-Gesamtproduktion hat sich auf 19,2 (17,8) % erhöht. Auf den nächsten Plätzen folgten Schweden mit 11,145 (11,144) Mio m² bzw. 15,5 (15,8) % und Österreich mit 9,385 (9,197) Mio m² bzw. 13,1 (13,1) %. □

*Produktion ist im ersten Halbjahr um 5,4 % unter dem Vorjahreswert geblieben*

# Parkettabsatz in Deutschland hat im laufenden Jahr weiter nachgegeben

**Von Januar bis September 2018 haben die im Verband der Deutschen Parkettindustrie (VDP), Bad Honnef, zusammengeschlossenen Parketthersteller auf dem deutschen Markt insgesamt 7,3 Mio m² Parkett abgesetzt.**

Dies entspricht einem Rückgang von 5,0 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum, wobei sich der Anteil von zugekaufter Handelsware am Gesamtabsatz der Hersteller weiter erhöht hat. Der Umsatz ist dagegen fast stabil geblieben. Die über die interne VDP-Quartalserhebung ermittelten 206 Mio € liegen nur 0,6 % unter dem Vorjahreswert. Die trotz geringerer Absatzmengen erreichte Umsatzstagnation wird von den Parkettherstellern vor allem auf die im bisherigen Jahresverlauf durchgesetzten Preisanhebungen zurückgeführt, mit denen die Kostensteigerungen im Eichenholzeinkauf ausgeglichen werden sollen.

Die Absatzmengen haben sich bei Massiv- und Mehrschichtparkett gegenläufig entwickelt. Bei Massivparkett haben Zuwächse bei Stabparkett (+4,3 % auf 193.531 m²) und Mosaikparkett (+7,5 % auf 732.685 m²) die Einbußen bei Massivholzdielen (-2,6 % auf 230.182 m²) überkompensiert, so dass sich insgesamt ein Plus von 4,8 % auf 1,156 Mio m² ergibt. Der Absatz von Mehrschichtparkett hat im Neunmonatszeitraum dagegen um insgesamt 6,0 % auf 6,087 Mio m² nachgegeben. Zuwächse hat es nur bei der mit Abstand kleinsten Produktgruppe zweischichtige Landhausdielen gegeben (+8,1 % auf 162.401 m²). Der Absatz von dreischichtigen Landhausdielen ist um 3,1 % auf 2,821 Mio m² zurückgegangen. Für zweischichtiges Mehrschichtparkett wurde ein Minus von 4,4 % auf 1,531 Mio m² ausgewiesen. Bei dreischichtigem Mehrschichtparkett gab es laut der VDP-Statistik sogar einen zweistelligen Rückgang von 13,2 % auf 1,573 Mio m².

Nach Aussage des VDP hat sich der Rückgang der Absatzmengen im Jahresverlauf leicht abgeschwächt. Die Markt- und Konkurrenzsituation wird von dem Verband allerdings als unverändert schwierig bezeichnet. Design- und LVT-Beläge gewinnen auch weiterhin Marktanteile hinzu, unter anderem zu Lasten von Parkett. Zusätzliche Konkurrenz entsteht durch aus Osteuropa und Asien importierte Parkett- und Holzfußböden.

Die Ergebnissituation der Parketthersteller wird zudem durch den noch immer anhaltenden Aufwärtstrend der Rohstoffpreise belastet, insbesondere bei Eichenholz. Die daraus resultierenden Kostensteigerungen können aufgrund der Wettbewerbssituation in vielen Fällen nur zeitverzögert und nicht in vollem Umfang auf die Verkaufspreise weitergegeben werden. Die inzwischen bereits seit mehreren Jahren anhaltende Fokussierung auf Eiche als vorherrschende Parkettholzart setzt sich weiter fort. Eine Trendwende ist trotz der Bemühungen der Parketthersteller, auch andere Holzarten wieder stärker in den Markt zu bringen, nicht absehbar.

## Produktionsrückgang hat sich noch verstärkt

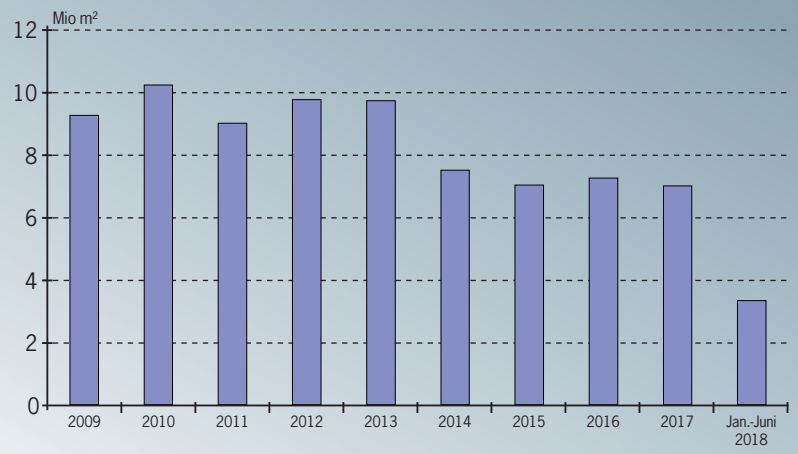
Die deutsche Parkettproduktion ist im ersten Halbjahr gegenüber dem Vor-

*In der Parkettproduktion wird auch weiterhin vorrangig Eiche verarbeitet. Andere Holzarten kommen kaum noch zum Zug. (Foto: EUWID)*

jahreszeitraum um 5,4 % auf 3,654 (Jan.-Juni 2017: 3,861) Mio m³ zurückgegangen. Der Produktionswert hat um ebenfalls 5,4 % auf 94,6 (100,0) Mio € nachgegeben. Laut der vom Verband der Deutschen Parkettindustrie (VDP), Bad Honnef, bearbeiteten Produktionsstatistik des Statistischen Bundesamtes, Wiesbaden, hat sich die Produktion von Mehrschichtparkett mit einem Minus von 5,2 % auf 3,389 (3,575) Mio m² etwas besser entwickelt als die Gesamtproduktion. Für Stabparkett wurde ein Rückgang von 3,0 % auf 111.448 (114.901) m² ermittelt, die Produktion von Mosaikparkett lag mit 153.854 (170.967) m² um 10,0 % unter dem Vorjahreswert. Die wertmäßigen Änderungen sind bei diesen beiden Sortimentsgruppen nicht ganz so stark ausgefallen. Bei Stabparkett hat der Produktionswert trotz des leichten Mengenrückgangs um 4,3 % zugelegt, bei Mosaikparkett wurde der Vorjahreswert nur um 0,8 % unterschritten. Der Wert der Mehrschichtparkett-Produktion hat sich um 6,0 % reduziert.

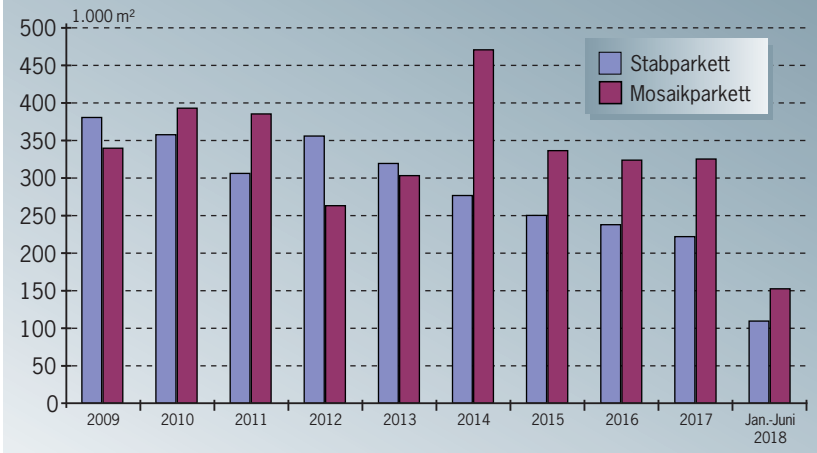
Nach diesen Zahlen hat sich die deutsche Parkettproduktion im ersten Halbjahr noch etwas schwächer entwickelt als im Gesamtjahr 2017. Damals war die Produktionsmenge laut den zwischenzeitlich korrigierten Zahlen um 3,3 % auf 7,591 (2016: 7,855) Mio m² zurückgegangen. Die Produktion von Mehrschichtparkett hatte sich damals um 3,4 % auf 7,045 (7,295) Mio m² reduziert. Bei Mosaikparkett konnte mit 323.964 (322.453) m² der Vorjahreswert leicht übertroffen werden; bei Stabparkett hatte es dagegen einen Rückgang um 6,6 % auf 222.069 (237.717) m² gegeben. Bezogen auf die Gesamtproduktion hatte sich das erste Halbjahr 2017 deutlich schlechter entwickelt als die zweite Jahreshälfte. Für die ersten sechs Monate hatte der VDP einen Rückgang von 7,2 % auf 3,861 (Jan.-Juni 2016: 4,159) Mio m² gemeldet. Davon waren 3,575 (3,867) Mio m² auf Mehrschichtparkett entfallen, was einem Minus von 7,6 % entspricht. Bei Rückrechnung aus den Gesamtjahreszahlen ergibt sich für das zweite Halbjahr ein geringfügiger Anstieg der Gesamtproduktion auf 3,731

**Deutschland: Produktion von Mehrschichtparkett**




Quelle: EUWID (nach Angaben des VDP)

**Deutschland: Produktion von Stab-/Mosaikparkett**




Quelle: EUWID (nach Angaben des VDP)

(Juli-Sept. 2016: 3,695) Mio m². Die Produktion von Mehrschichtparkett hatte im gleichen Zeitraum ebenfalls leicht auf 3,470 (3,427) Mio m² zugelegt.

Auch vom ersten auf das zweite Quartal 2018 hat sich die Parkettproduktion verlangsamt. Im ersten Quartal waren in Deutschland 1,902 Mio m² produziert worden, der Vorjahreswert von 1,989 Mio m² wurde damit um 4,4 % verfehlt. Für das zweite Quartal wurden 1,753 Mio m² angegeben. Dies entspricht einem Rückgang von 6,3 % gegenüber den im vergangenen Jahr erreichten 1,871 Mio m². Vom ersten auf das zweite Quartal hat sich die Produktion sogar um 7,8 % reduziert.

Bei Mehrschicht- und Mosaikparkett hat sich der Rückgang von ersten auf das zweite Quartal ebenfalls verstärkt. Die Produktion von Mehrschichtparkett hatte im ersten Quartal um 4,8 % auf 1,757 Mio m² nachgegeben, für das zweite Quartal hat das Statistische Bundesamt einen Rückgang um 5,7 % auf 1,632 Mio m² ermittelt. Die Mosaikparkettproduktion lag im ersten Quartal bei 90.107 m² (+5,6 %) und im zweiten Quartal bei 63.747 m² (-25,6 %). Bei Stabparkett hat sich der Trend dagegen in die andere Richtung gedreht, nach dem für das erste Quartal angegebenen Rückgang um 7,6 % auf 54.357 m² wurde im zweiten Quartal ein leichtes Plus von 1,8 % auf 57.091 m² erreicht. □

***Kaufpreis von rund 100 Mio US$ entspricht einem EBITDA-Multiple von 7,2***

# *Armstrong Flooring verkauft Holzfußbodensparte an AIP*

**Der US-amerikanische Bodenbelagskonzern Armstrong Flooring Inc. (AFI), Lancaster/Pennsylvania, will die im Geschäftsbereich „Wood Flooring" zusammengefassten Holzfußbodenaktivitäten für rund 100 Mio US$ an die Private Equity-Gesellschaft American Industrial Partners („AIP"), New York, verkaufen.**

Der Kaufpreis entspricht dem 7,2fachen des in den letzten zwölf Monaten vom Bereich Wood Flooring erwirtschafteten Adjusted EBITDA. Beide Unternehmen haben Mitte November 2018 eine verbindliche Vereinbarung unterzeichnet. Das Closing soll nach Erfüllung der festgelegten Bedingungen bis zum Ende des vierten Quartals erfolgen. AFI will über den Verkauf einen Nettoerlös von 85-90 Mio US$ erzielen; diese Mittel sollen unter anderem für zukünftige Investitionsmaßnahmen im verbleibenden Geschäftsbereich „Resilient Flooring" verwendet werden.

Der AFI-Bereich Wood Flooring umfasst derzeit die sechs US-amerikanischen Produktionsstandorte Warren/Arkansas, Somerset/Kentucky, West Plains/Missouri, Titusville/Pennsylvania, Oneida/Tennessee und Beverly/West Virginia mit insgesamt rund 1.700 Beschäftigten. Die dort produzierten Holzfußböden werden in erster Linie auf den nordamerikanischen Märkten vertrieben. Im Zuge der Transaktion wird AIP alle Armstrong Flooring-Marken für den Holzfußbodenbereich, darunter die Marke „Bruce", übernehmen. Darüber hinaus kann das Unternehmen in einer über zwei Jahre laufenden Übergangszeit für den Vertrieb der Holzfußboden auch die Dachmarke „Armstrong" nutzen.

Armstrong Flooring wird sich mit dem Verkauf der Holzfußbodensparte auf das aus seiner Sicht besser laufende Resilient Flooring-Geschäft konzentrieren. In diesem Segment werden Luxury Vinyl Tiles (LVT) und Rigid Core-Produkte sowie andere elastische Bodenbeläge, wie zum Beispiel Sheet Vinyl und Vinyl Composition Tiles, zusammengefasst. Im Bereich Resilient Flooring betreibt das Unternehmen eigene Werke in South Gate/Kalifornien, Kankakee/Illionois, Jackson/Missisippi, Stillwater/Oklahoma, Beech Creek und Lancaster (beide Pennsylvania) sowie an den ausländischen Standorten Braeside (Victoria/Australien) und Wujiang (Provinz Jiangsu/China). LVT-Beläge und Rigid Core-Produkte werden zudem weiterhin in größerem Umfang aus China importiert.

## *Wood Flooring-Umsatz hat zuletzt nachgegeben*

Nach der zum 1. April 2016 erfolgten Abspaltung von AFI aus der Armstrong World Industries Inc. (AWI) haben sich die Umsatz- und Ergebniskennzahlen des Bereichs Wood Flooring zunächst leicht stabilisiert. Im Geschäftsjahr 2016 war der Wood Flooring-Umsatz im Vorjahresvergleich um 2,3 % auf 486,1 (2015: 475,4) Mio US$ zurückgegangen. Das bereinigte EBITDA konnte mit 27,3 (-9,6) Mio US$ wieder ins Plus gebracht werden; auch das operative Ergebnis fiel mit 3,8 (-25,2) Mio US$ zumindest leicht positiv aus. Das Jahr 2017 hatte dann allerdings eine deutliche Verschlechterung gebracht. Das Umsatz war um 11,0 % auf 432,8 Mio US$ abgesackt. Das EBITDA hatte mit 6,8 Mio US$ nur noch ein Viertel des Vorjahreswertes erreicht, das operative Ergebnis war auf -56,0 Mio US$ eingebrochen. In den ersten drei Quartalen des laufenden Jahres hat sich der Umsatzrückgang im Holzfußbodengeschäft fortgesetzt; beim operativen Ergebnis konnten im zweiten und dritten Quartal allerdings erstmals seit Längerem wieder schwarze Zahlen geschrieben werden.

Als Reaktion auf die insgesamt eher unbefriedigende Ertragssituation hatte AFI im Bereich Wood Flooring im Verlauf der

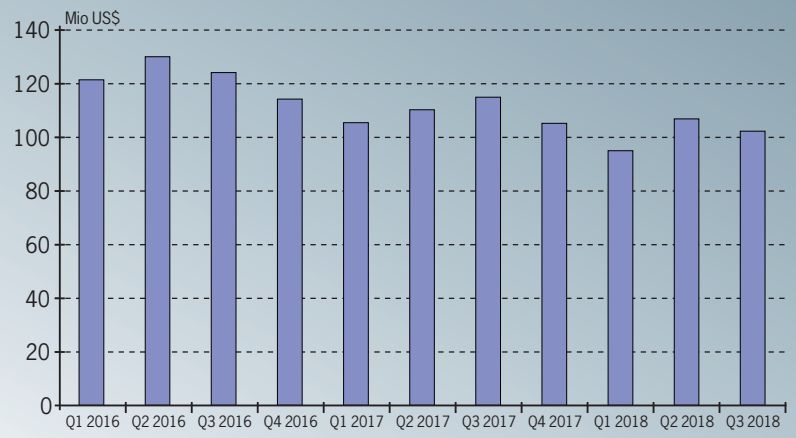
*AIP wird mit der Übernahme des AFI-Geschäftsbereichs „Wood Flooring" auch alle Marken für den Holzfußbodenbereich, darunter die Marke „Bruce", erwerben. (Foto: EUWID)*

letzten Jahre immer wieder Restrukturierungsmaßnahmen umgesetzt. Die letzte größere Desinvestition war die Anfang August 2017 bekannt gegebene und im vierten Quartal vollzogene Stilllegung der Produktionsstandorte Jackson/Tennessee und Vicksburg/Mississippi. Im Herbst 2014 hatte AFI das unter Armstrong Wood Products Kunshan Co. Ltd. firmierende Mehrschichtparkettwerk im chinesischen Kunshan/Provinz Jiangsu aufgegeben. Die Produktion war in der Folge in das US-Werk Somerset zurückverlagert worden. In den Jahren 2010 und 2011 hatte AFI unter anderem die Parkettwerke Statesville/North Carolina und Center/Texas aufgegeben; im gleichen Zeitraum waren am Standort Oneida die Schnittholzproduktion und die Endverarbeitung eingestellt worden.

## *Fokussierung auf Resilient Flooring*

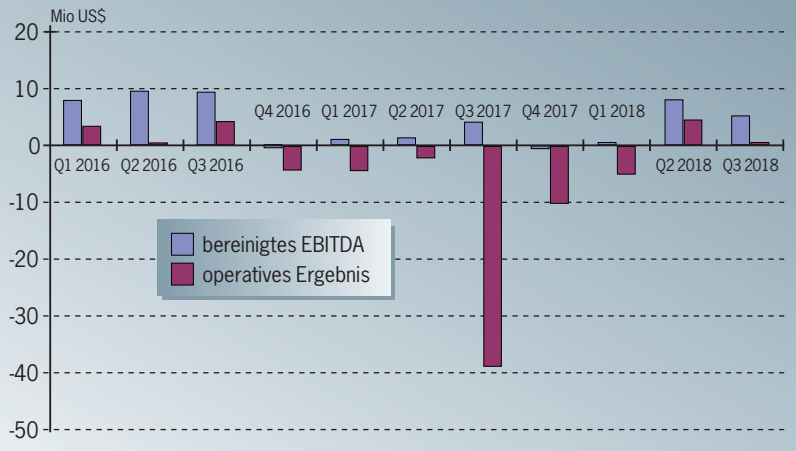
Im Gegenzug hat AFI seine Investitionstätigkeit in immer stärkerem Umfang auf den Geschäftsbereich Resilient Flooring konzentriert. Nach dem Anfang 2016 am Stammsitz in Lancaster erfolgten Einstieg in die eigene LVT-Produktion hat AFI im vergangenen Jahr das zuvor nur auf herkömmliche PVC-Beläge ausgerichtete Werk Stillwater auch für die Herstellung von LVT-Bodenbelägen qualifiziert. Im zweiten Quartal 2017 wurde zudem das Vinyl Composition Tiles-Geschäft von Mannington Mills Inc., Salem/New Jersey, übernommen.

**Armstrong Wood Flooring: Umsatzentwicklung**




Quelle: EUWID (nach Angaben aus den Armstrong Flooring-Geschäftsberichten)

**Armstrong Wood Flooring: Ergebnisentwicklung**




Quelle: EUWID (nach Angaben aus den Armstrong Flooring-Geschäftsberichten)

Die Umsätze des Bereichs Resilient Flooring hatten in den Jahren 2016 und 2017 ebenfalls leicht nachgegeben. Die Ergebniszahlen hatten sich im gleichen Zeitraum allerdings deutlich besser entwickelt als im Bereich Wood Flooring. Im Geschäftsjahr 2016 hatte der Geschäftsbereich bei einem gegenüber dem Vorjahr um 0,9 % reduzierten Umsatz von 707,1 (2015: 713,3) Mio US$ das bereinigte EBITDA um 35,8 % auf 55,8 (41,1) Mio US$ und das operative Ergebnis um 34,8 % auf 15,1 (11,2) Mio US$ verbessert. 2017 war der Umsatz um weitere 0,9 % auf 700,9 Mio US$ zurückgegangen. Das bereinigte EBITDA konnte dagegen zumindest leicht auf 58,4 Mio US$ verbessert werden, während das operative Ergebnis mit 9,0 Mio US$ unter dem Wert der beiden Vorjahre zurückgeblieben ist. Im laufenden Jahr lagen die Quartalsumsätze des Geschäftsbereichs Resilient Flooring jeweils deutlich über den Vergleichswerten aus dem Vorjahr; die Ergebniszahlen haben sich unterschiedlich entwickelt.

## *AIP baut Beteiligungen im Küchenbereich aus*

Mit der Übernahme der Holzfußbodenaktivitäten von AFI wird der neue Eigentümer AIP sein Engagement im Bereich der Holzverarbeitung weiter verstärken. Bislang ist das Private Equity-Unternehmen an dem Küchen- und Badmöbelhersteller AC Products Inc. (acpi), The Colony/Texas, beteiligt, der aus der im Oktober 2012 abgeschlossenen Akquisition der Küchen-Division von Armstrong World Industries hervorgegangen ist. Mitte November hat acpi eine Vereinbarung zur Übernahme der zur Elkay Manufacturing Company, Oak Brook/Illinois, gehörenden und ebenfalls in der Küchen- und Badmöbelproduktion tätigen Elkay Wood Products Company unterzeichnet. Mit dieser Transaktion soll acpi zu einem der führenden Anbieter von Küchenschränken („Cabinets“) in Nordamerika ausgebaut werden. Zwischen 2011 und 2014 hatte zudem der US-Laubschnittholzproduzent Northwest Hardwoods Inc., Tacoma/Washington, zu dem AIP-Portfolio gehört. □

*Akquisition soll Furnierversorgung der WFF-Werke in Viken und Ogulin absichern*

# Pervanovo hat Aktivitäten in Kroatien mit Otok-Übernahme weiter ausgebaut

**Mit der im September 2018 abgeschlossenen Übernahme des kroatischen Furnierwerks Furnir Otok d.o.o., Otok, hat die von Darko Pervan kontrollierte Pervanovo Invest AB, Viken/Schweden, ihre Aktivitäten in Kroatien weiter ausgebaut.**

In einem ersten Schritt hatte das Unternehmen Mitte August 2016 über die Pervanovo Croatia d.o.o., Dubrovnik, alle Anteile an der Tehnodrvo d.o.o. übernommen. Nach dem Closing wurde das Unternehmen, das an zwei Standorten in Bjelovar und Ogulin unter anderem Eichenschnittholz, Halbfabrikate und Mehrschichtparkett produziert, in Bjelin d.o.o. umfirmiert. Im Verlauf der letzten zwei Jahre wurde das Mehrschichtparkettwerk in Ogulin modernisiert und erweitert. Dadurch wurde die Produktionskapazität von zuvor 0,4 Mio m²/Jahr auf rund 2 Mio m² gesteigert. Parallel dazu wurde das Produktionsprogramm auf Parkettstäbe für die Fischgrätverlegung und auf spezielle Oberflächenvarianten erweitert. Am Standort Bjelovar wurde die Produktion von Deckschichtlamellen für den Einsatz in der Dreischichtproduktion in eine bereits fertiggestellte neue Halle verlagert und dabei deutlich ausgebaut. Die produzierten Lamellen werden künftig zum einen in der eigenen Parkettproduktion in Ogulin weiterverarbeitet, zum anderen an europäische Parkettthersteller geliefert. Parallel zum Aufbau der Lamellen-Anlagen hat Pervanovo Invest in der neuen Halle auch Produktionsmöglichkeiten für Möbelplatten geschaffen.

## *In Ogulin soll ein neues WFF-Werk entstehen*

Das nächste, von Pervanovo Invest in Kroatien geplante Projekt ist der Aufbau eines neuen Werkes für Powder-basierte Hartbodenbeläge („Wood Fibre Floor WFF“) am Standort Ogulin. In diesem Werk sollen die von der Välinge Innovation AB, Viken/Schweden, entwickelten „Nadura“- und „Woodura“-Beläge produziert werden. Dabei soll das mit einer vergleichbaren Investition im Verlauf der letzten zwei Jahre neben dem Välinge Innovation-Stammsitz in Viken umgesetzte Produktionskonzept mit einer kontinuierlichen Doppelbandpresse zum Einsatz kommen. Mit dem angestrebten Durchfahrbetrieb über 330 Tage/Jahr will Pervanovo in Ogulin in Abhängigkeit vom Produktionsprogramm eine Jahreskapazität von 6-8 Mio m²/Jahr erreichen. Bei einer Produktion von Nadura- und Woodura-Belägen sollen laut Pervanovo bis zu 8 Mio m²/Jahr möglich sein; bei ausschließlicher Woodura-Produktion werden rund 6 Mio m² als realistisch bezeichnet. Die produzierten WFF-Beläge sollen unter der Marke „Bjelin“ vertrieben werden. Pervanovo wird dafür eine Produktions- und Vertriebslizenz bei Välinge Innovation abschließen und damit zu einem der größten WFF-Lizenznehmer werden.

Die bereits seit Mitte 2016 bestehenden Planungen wurden mit der im Verlauf des vergangenen Jahres getroffenen Investitionsentscheidung konkretisiert. In einem ersten Schritt hat Pervanovo in direkter Nachbarschaft zu dem bestehenden Parkettwerk in Ogulin ein 220.000 m² großes Grundstück erworben, auf dem nach der ursprünglichen Planung das neue WFF-Werk sowie eine Furnierverarbeitung aufgebaut werden sollten. Das WFF-Werk soll in einem rund 40.000 m² großen Gebäude errichtet werden, das Platz für insgesamt zwei Produktionslinien bietet. In einem ersten Schritt wird aber nur eine Linie aufgebaut, die sämtliche Produktionsstufen umfassen soll. Die wesentlichen Komponenten sind die Powder-Mischanlage, eine 2,1 m breite Doppelbandpresse, Lackierung und Profilierung sowie Verpackung. Die Anlagenbestellungen sollen nach dem Abschluss der derzeit laufenden Produktionstests im Verlauf der nächsten Monate abgeschlossen werden. Die Doppelbandpresse soll voraussichtlich wieder von der Hymmen GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Bielefeld, kommen, die bereits die Anlage in

*Nach der Erweiterung des Mehrschichtparkettwerkes Ogulin steht dort als nächste Investition der Bau eines WFF-Werkes an. (Foto: Pervanovo)*

*Mit der im September abgeschlossenen Übernahme von Furnir Otok will Pervanovo die Furnierversorgung seiner Woodura-Produktion absichern. (Foto: Pervanovo)*

Viken geliefert hat. Für die Doppelendprofiler ist die Homag GmbH, Schopfloch, als Lieferant vorgesehen.

Die ebenfalls am Standort Ogulin geplante Furnierverarbeitung wird eine Zuschnitt- und eine Zusammensetzanlage umfassen. Unter anderem sollen Fügeanlagen aufgebaut werden, auf denen die produzierten Rohfurniere zu 2,1 x 2,4 m großen Blättern für die Fußbodenproduktion zusammengesetzt werden. Die Rohfurniere sollten nach der ursprünglichen Planung aus einem am Standort Bjelovar geplanten Furnierwerk zugeliefert werden. Die dort produzierten Furniere sollten in Ogulin weiterverarbeitet und dann in das am gleichen Standort geplante WFF-Werk, an Välinge Innovation sowie an die WFF-Lizenznehmer von Välinge Innovation geliefert werden.

## *Kapazität von Otok soll verdoppelt werden*

Nach der Übernahme von Furnir Otok hat Pervanovo Invest die Investitionsplanungen für ein neues Furnierwerk in Bjelovar wieder zurückgezogen. Stattdessen wurde das im Jahr 2011 in Betrieb genommene Furnierwerk in Otok, das im Geschäftsjahr 2017 mit rund 130 Mitarbeitern einen Umsatz von umgerechnet 10 Mio € und ein EBITDA von rund 3 Mio € erwirtschaftet hat, in Bjelin Otok d.o.o. umfirmiert. Die Belieferung der vor allem aus dem Furnierhandel und der europäischen Möbelzulieferindustrie kommenden Bestandskunden von Furnir Otok wird weitergeführt. Darüber hinaus soll das Werk künftig Furniere für die bei Välinge Innovation und den Välinge Innovation-Lizenznehmern produzierten Powder-basierten „Woodura"-Hartbodenbeläge bereitstellen.

Um die dafür benötigten Mengen sicherstellen zu können, will Pervanovo Invest die aktuelle Furnierproduktion in Otok von derzeit 7,5 Mio m²/Jahr auf die vorhandene Jahreskapazität von rund 15 Mio m² erhöhen. In einem zweiten Schritt ist ein Kapazitätsausbau auf rund 20 Mio m² geplant. Die Versorgung mit Eichenrundholz von Furnir Otok wird über einen Rundholzliefervertrag mit dem kroatischen Staatsforstbetrieb Hrvatske Šume d.o.o., Zagreb, sichergestellt, der im laufenden Jahr ein Liefervolumen von rund 8.000 fm umfasst.

Bislang werden bei Furnir Otok zwei vertikale Messermaschinen und eine im Jahr 2016 in Betrieb genommene Staylog-Anlage für die Furnierproduktion eingesetzt. Für den geplanten Kapazitätsausbau sollen unter anderem eine dritte Vertikalmesserlinie sowie ein zusätzlicher Trockner installiert werden. Pervanovo Invest hatte für die ursprünglich geplante Erweiterung des Standorts Bjelovar um ein Furnierwerk bereits eine Vertikalmesserlinie bei der Grenzebach BSH GmbH, Bad Hersfeld, bestellt. Diese Anlage soll jetzt in Otok aufgebaut werden.

## *Werk in Viken wurde auf Välinge übertragen*

Das von Pervanovo Invest seit Mitte 2016 errichtete und im vierten Quartal 2017 weitgehend fertiggestellte WFF-Werk in Viken wurde im Verlauf des ersten Quartals 2018 auf Välinge Innovation übertragen. Diese Übertragung war laut Pervanovo eine der Bedingungen für den ebenfalls Ende Dezember ausgehandelten Einstieg der dänischen Investmentgesellschaft Kirkbi A/S, Billund, bei Välinge Innovation. Kirkbi hat nach Erfüllung der aufschiebenden Bedingungen Mitte März die 49,8 % Beteiligung des US-amerikanischen Private Equity-Unternehmens Kohlberg, Kravis, Roberts & Co. LP (KKR) übernommen.

Der Aufbau des als „F2" bezeichneten Werkes lief über die für diesen Zweck neugegründete Viken Flooring AB; das Investitionsvolumen wurde mit rund 50 Mio € angegeben. Noch im Verlauf des ersten Quartals hatten die ersten Produktionsversuche stattgefunden; mit der Inbetriebnahme wurde Ende Juni begonnen. In der Folge wurden die einzelnen Anlagen separat hochgefahren; die Verkettung dieser Anlagen und die dadurch mögliche Integration des Produktionsprozesses soll bis zum Jahresende abgeschlossen werden.

Mit der Inbetriebnahme des neuen Werkes kann Välinge Innovation am Standort Viken auf zwei WFF-Produktionslinien für Nadura- und Woodura-Beläge zurückgreifen. Im Verlauf des Frühjahrs 2017 wurde in einer neuen Produktionshalle in dem bestehenden Välinge Innovation-Werk eine Kurztaktpressenlinie in Betrieb genommen, die inzwischen im Zweischichtbetrieb läuft. Die Kurztaktpresse war von der Dieffenbacher Maschinenfabrik GmbH, Zaisenhausen, geliefert worden. Vor- und nachgelagerte Komponenten, wie zum Beispiel die Auftragsanlagen für das Powder-Material, die Furnierlegung und die Handlinganlagen, kamen zum Teil von anderen Lieferanten.

*Bei der WFF-Investition in Ogulin soll eine ähnliche Doppelbandpresse zum Einssatz kommen wie in dem in den letzten Monaten in Betrieb genommenen Werk Viken. (Foto: Välinge Innovation)*

In dem neuen Werk wurde dagegen eine kontinuierliche Produktionslinie aufgebaut. Die Doppelbandpresse wurde von Hymmen geliefert. Von der Robert Bürkle GmbH, Freudenstadt, kamen die Anlagen für die Oberflächenbeschichtung. Die auf der Anlage hergestellten WFF-Platten werden auf einem Homag-Doppelendprofiler weiterverarbeitet. Die neue Kurztaktpressenlinie und die kontinuierliche Anlage sind nach Angaben von Välinge Innovation auf eine Gesamtkapazität von rund 7 Mio m²/Jahr ausgelegt. Die in Viken produzierten Wood Fibre Floors werden in erster Linie an Lizenznehmer von Välinge Innovation geliefert.

Die erste Powder-Produktionslinie von Välinge Innovation, die im Verlauf des Jahres 2010 in Betrieb genommen und in der Folge mehrfach umgebaut und erweitert worden war, wurde mit der Inbetriebnahme des neuen Werkes im Juni stillgelegt und demontiert. Diese Anlage war zuletzt vor allem für die Produktentwicklung genutzt worden. Als Ersatz wird Välinge Innovation im Verlauf der nächsten Monate eine neue Laboranlage aufbauen. Diese Anlage wird wie die Produktionslinie in dem neuen Werk mit einer kontinuierlichen Doppelbandpresse von Hymmen ausgestattet. Während die Produktionsanlage in einer Breite von 7 ft ausgeführt wurde, wird die ebenfalls in eine Heiz- und eine Kühlzone geteilte Laborpresse eine Arbeitsbreite von 40 cm haben. Das Investitionsvolumen für die neue Laboranlage wird mit rund 2 Mio € angegeben.

Im Verlauf des vergangenen Jahres haben Pervanovo und Välinge Innovation zudem mit den Vorbereitungsarbeiten für ein weiteres WFF-Werk am Standort Viken begonnen. Dieses als „F3" bezeichnete Werk soll ausschließlich Nadura-Beläge produzieren; die projektierte Kapazität wird mit über 10 Mio m² angegeben. Das Investitionsvolumen für die neue Produktionslinie, die eine Doppelbandpresse, eine Digitaldruckanlage, eine digitale Strukturierung sowie die Endbearbeitung mit Lackierung, Profilierung und Verpackung umfassen soll, wird von Pervanovo mit rund 60 Mio € angegeben. Bei einer positiven Investitionsentscheidung soll die Inbetriebnahme im Verlauf des Jahres 2021 erfolgen. Bislang ist noch nicht endgültig entschieden, ob die Investition über Pervanovo oder Välinge Innovation laufen soll.

Nach Fertigstellung des im kroatischen Ogulin geplanten Werkes könnte es laut Pervanovo auch dort zu einer Übertragung auf Välinge Innovation kommen. Beide Unternehmen wollen in den folgenden Jahren die Produktionskapazitäten in Viken und in Ogulin weiter ausbauen. Darüber hinaus ist mittelfristig auch der Aufbau eines Werkes in Nordamerika geplant. Innerhalb der nächsten fünf bis zehn Jahre sollen diese drei Standorte nach Aussage des Pervanovo-Inhabers Darko Pervan auf eine Gesamtkapazität von rund 100 Mio m²/Jahr gebracht werden. □

## *Pervanovo expands Croatian operations by acquiring Otok*

*Pervanovo Invest AB, a company headquartered in Viken, Sweden controlled by Darko Pervan, strengthened its foothold in Croatia by completing its acquisition of the Croatian veneer mill Furnir Otok d.o.o., based in Otok, in September 2018. The company had first purchased all shares in Tehnodrvo d.o.o. via Pervanovo Croatia d.o.o., headquartered in Dubrovnik, in the middle of August 2016. Once this deal closed, the group modernised and expanded two locations in Bjelovar and Ogulin, which make oak lumber, semi-finished products and multi-layer parquet. The next project in Croatia planned by Pervanovo Invest entails building a new plant for wood fibre floor (WFF) products in Ogulin. This facility is to make Nadura and Woodura coatings developed by Välinge Innovation AB, based in Viken, Sweden. The project is to employ a production strategy with a continuous double belt press implemented alongside Välinge Innovation's headquarters in Viken with a similar investment over the past two years. The WFF plant in Viken, which Pervanovo Invest had started building in the middle of 2016 and which was largely completed in the fourth quarter of 2017, was transferred to Välinge Innovation during the first quarter of this year. The first production tests had taken place during the first quarter; start-up commenced in late June. The veneers needed to make Woodura in Viken and Ogulin will be provided via the Furnir Otok plant whose capacity will be doubled.*

***Kapazität liegt bei rund 1,2 Mio m² / 2018 sollen 800.000 m² produziert werden***

# *Bauwerk Boen: Dreischichtparkettwerk Durdevac läuft seit dem zweiten Quartal*

**Die Bauwerk Boen Group, Wallisellen bei Zürich/Schweiz, hat im Frühjahr 2018 die in dem unter Bauwerk Boen d.o.o. firmierenden Werk Durdevac/ Kroatien installierten Produktionsanlagen für Dreischichtparkett schrittweise in Betrieb genommen.**

Die von der Robert Bürkle GmbH, Freudenstadt, gelieferte Mehretagenpresse ist im März 2018 angelaufen. Anfang Mai folgte der Produktionsstart auf der von dem Bereich „Superfici" der Elmag S.p.A., Monza/Italien, gelieferten Oberflächenbearbeitungslinie. In einem ersten Schritt werden auf dieser Anlage nur lackierte Oberflächen hergestellt; im Verlauf des nächsten Jahres soll die Produktion auch auf geölte Oberflächen erweitert werden. Die von der zur Homag Group AG, Schopfloch, gehörenden chinesischen Produktionsgesellschaft Homag Machinery Shanghai Co. Ltd. gelieferte Profilierungslinie wurde in der ersten Maihälfte in Betrieb genommen. In der aktuellen Konfiguration kommt die in Durdevac installierte Dreischichtparkettproduktion auf eine Jahreskapazität von rund 1,2 Mio m². Im laufenden Jahr will Bauwerk Boen an dem Standort rund 800.000 m² produzieren. Mittelfristig ist eine Kapazitätsverdoppelung auf knapp 2,5 Mio m² geplant. Beim Projektstart war diese Verdoppelung bereits für das Jahr 2019 vorgesehen; inzwischen geht Bauwerk Boen eher von einer Realisierung bis zum Jahr 2021 aus. Voraussetzung ist allerdings die Sicherstellung einer ausreichenden Holzversorgung.

## *Kroatisches Werk gehört seit Ende 2016 zur Gruppe*

Bauwerk Boen hatte das damals unter Haas Dom d.o.o. firmierende Werk Durdevac im Dezember 2016 von der Haas-Gruppe, Falkenberg, übernommen. Von den bestehenden Produktionsanlagen hat Bauwerk Boen nur die Trockenkammern und die Massivholzplatten-/Tischplattenfertigung fortgeführt. Das Sägewerk und die Mehrschichtparkettproduktion wurden dagegen komplett erneuert. Die neuen Anlagen konnten dabei in vorhandenen Produktionshallen installiert werden. Die Hallen, die für nachfolgende Investitionsschritte noch erweitert werden können, wurden im Zuge des Gesamtprojekts renoviert.

Im Geschäftsjahr 2017 hat Bauwerk Boen laut dem Ende April veröffentlichten Geschäftsbericht rund 13,3 Mio sfr in das Werk Durdevac investiert. 2016 hatte das Unternehmen rund 1 Mio sfr aufgewendet, unter anderem für Anzahlungen für die bereits Mitte 2016 bei Bürkle bestellte Pressenlinie. Der im ersten Quartal weitgehend abgeschlossene Aufbau der Endfertigung und abschließende Maßnahmen haben im laufenden Jahr Investitionen in einer Größenordnung von rund 4 Mio sfr erfordert. Für die als Asset Deal abgewickelte Übernahme des kroatischen Standorts hatte Bauwerk Boen rund 6 Mio sfr eingesetzt. Aus der Übernahme und den bislang umgesetzten Maßnahmen ergibt sich damit ein Gesamtinvestitionsvolumen von knapp 24 Mio sfr. Mit den im Verlauf der letzten eineinhalb Jahr umgesetzten Investitionen wurde die Zahl der Mitarbeiter am Standort Durdevac von ursprünglich rund 120 auf inzwischen 275 gesteigert.

## *Modernisierung in mehreren Schritten*

Die Modernisierung des Werkes Durdevac und der Aufbau der neuen Anlagen wurden in mehreren Schritten umgesetzt. Das erste größere Projekt war die Ersetzung der zwei Bandsägen durch eine von der Primultini s.r.l., Marano Vicentino/Italien, gelieferte Neuanlage, die mit einer Einschnittskapazität von rund 25.000 fm/ Jahr eine größere Leistung erreicht als die

*Die Bauwerk Boen Group hatte den kroatischen Standort Durdevac im Dezember 2016 von der Haas-Gruppe übernommen. (Foto: EUWID)*

zwei auf 20.000 fm ausgelegten Altanlagen. Im laufenden Jahr will Bauwerk Boen auf der im Frühsommer 2017 in Betrieb genommenen Bandsäge rund 16.000 fm einschneiden, von denen 12.000 fm auf Eiche und 4.000 fm auf Buche entfallen sollen. Nach der Bandsäge wurden neue Besäumanlagen der Paul Maschinenfabrik GmbH & Co. KG, Dürmentingen, installiert. Das in dem Sägewerk und in den Weiterverarbeitungsanlagen anfallende Restholz wird zur Hälfte für die am Standort bestehende Brikettfertigung bzw. zur Energieerzeugung genutzt. Der Rest wird in das rund 25 km entfernte Spanplattenwerk der Kronospan CRO d.o.o., Bjelovar, geliefert. Die Schnittholztrocknung erfolgt in den von Haas Dom übernommenen 40 Trockenkammern mit einem Volumen von jeweils 130 m³. Damit steht Bauwerk Boen in Durdevac ein Gesamt-Kammervolumen von rund 5.200 m³ zur Verfügung. In den Trockenkammern wird sowohl Schnittholz aus dem eigenen Sägewerk als auch zugekauftes Schnittholz getrocknet.

An die Trocknung schließt sich die in zwei Hallen aufgeteilte Fertigung von Deckschichtmaterialien an. Kleinformate werden über eine Hobelanlage der Michael Weinig AG, Tauberbischofsheim, eine von der Raimann Holzoptimierung GmbH & Co. KG, Freiburg, gelieferte Spaltanlage und eine nachgelagerte Bürkle-Presse zu Deckschichten für Dreischichtparkett weiterverarbeitet. Die im Zweischichtbetrieb auf eine Kapazität von 2.500 m²/Tag bzw. 500.000 m²/Jahr ausgelegte Deckschichtpresse wurde im September 2017 in Betrieb genommen. Die dort produzierten Deckschichten wurden zunächst in das litauische Bauwerk Boen-Werk Kietaviskes und in das Bauwerk-Stammwerk St. Margrethen/Schweiz geliefert. Seit der Inbetriebnahme der Endbearbeitung wird der Großteil der Deckschichten vor Ort weiterverarbeitet, parallel dazu werden auch weiterhin Deckschichten in das litauische Werk geliefert. In einer zweiten Halle werden aus größeren Schnittholzdimensionen über sieben Dünnschnittgatter der Wintersteiger AG, Ried/Österreich, Deckschichten für die Landhausdielenproduktion hergestellt. Sechs Gatter wurden aus St. Margrethen nach Durdevac verlagert; darüber hinaus hat Wintersteiger eine Neuanlage geliefert. Mit der in mehreren Schritten erfolgten Verlagerung der Dünnschnittgatter wurde die Deckschichtfertigung in St. Margrethen bis August 2017 eingestellt; die für die dortige Zweischichtparkettproduktion benötigten Deckschichten werden seither aus Durdevac geliefert.

## *Presse ist im ersten Quartal angelaufen*

Die im ersten Quartal 2018 in Betrieb genommene Mehretagenanlage von Bürkle ist im Zweischichtbetrieb auf eine Kapazität von 3.200 m²/Tag bzw. 720.000 m²/Jahr ausgelegt. Auf der Anlage werden die Deckschichten mit Nadelholz-Mittellagen und einem Fichtenfurnier-Gegenzug zu Dreischichtparkett verpresst. Die als Gegenzug eingesetzten Dickfurniere werden überwiegend aus dem unter der Bezeichnung „Kalso“ firmierenden Werk Vuohijärvi/Finnland der UPM-Kymmene Corp., Helsinki, zugeliefert. Bauwerk Boen hatte den Auftrag für die Presse bereits im Sommer 2016 bei Bürkle platziert. Die Anlage war damals für eine Erweiterung des litauischen Werkes oder für den bereits zu diesem Zeitpunkt geplanten Aufbau eines neuen Standorts in Südosteuropa vorgesehen.

Im Verlauf des ersten Quartals hat Bauwerk Boen in Durdevac auch die Anlagen für die Endbearbeitung in Betrieb genommen. Im März wurde mit dem Testbetrieb auf der Anlage für die Oberflächenbearbeitung begonnen. Nach Abschluss der über den April laufenden Optimierungsphase wurde ab Anfang Mai verkaufsfähige Ware produziert. Die 140 m lange Anlage von Elmag-Superfici kann mit einem Vorschub von bis zu 25 m/min gefahren werden. Für den Zwischenschliff werden Schleifmaschinen der Kündig AG, Wetzikon/Schweiz, eingesetzt. In einem ersten Schritt werden nur UV-härtende Acryllacke verarbeitet. Für die zu einem späteren Zeitpunkt geplante Produktion von geölten Oberflächen müssen noch zusätzliche Bürstenwalzen in die Anlage integriert werden. Die Oberflächenbearbeitung ist laut Bauwerk Boen wie die nachfolgende Homag China-Profilierungslinie, die mit einem Vorschub von bis zu 100 m/min gefahren werden kann, auf eine Leistung von rund 5.500 m²/Tag bzw. 1,250 Mio m²/Jahr im Zweischichtbetrieb ausgelegt. Auf der seit Anfang Mai laufenden Profilierungslinie können sowohl her-

*Die von Bauwerk Boen in Durdevac installierte neue Bandsäge hat zwei Altanlagen ersetzt. (Foto: EUWID)*

*Das in Durdevac produzierte Dreischichtparkett wird vorerst über das litauische Werk Kietaviskes und das Logistikzentrum Baindt ausgeliefert. (Foto: EUWID)*

kömmliche Nut/Feder-Profile als auch die von der schwedischen Välinge Innovation AB, Viken, lizenzierten 5G-Profile für eine leimfreie Verlegung produziert werden. Während die Oberflächenbearbeitung in einer separaten Halle installiert wurde, befinden sich die Profilierungslinie und die nachfolgende Verpackungsanlage in der gleichen Halle wie die von Haas Dom übernommenen Produktionsanlagen für die Massivholzplatten- und Tischplattenfertigung.

Bauwerk Boen wird in dem Mehrschichtparkettwerk in Durdevac zunächst nur für die eigenen Marken „Boen" oder „Bauwerk" produzieren. Die Produktion von Kundenmarken ist allerdings zu einem späteren Zeitpunkt denkbar. Das Produktionsprogramm ist derzeit vor allem auf Standardprodukte ausgerichtet; die Breite des Sortiments im Bereich Dreischichtparkett wird auch weiterhin über das deutlich größere Werk in Kietaviskes abgedeckt.

Die in Durdevac produzierten Dreischichtparkett-Sortimente werden in der Anfangsphase in das litauische Werk bzw. in das seit Ende 2014 bestehende Logistikzentrum Baindt am Bodensee geliefert; von dort aus erfolgt dann die Feinverteilung. In absehbarer Zeit sollen aus Durdevac aber auch Direktlieferungen abgewickelt werden. Darüber hinaus sollen aus Durdevac auch Exportaufträge bearbeitet werden. Durch die Nähe zum Hafen Triest bietet der Standort im Hinblick auf Lieferzeiten und Transportkosten vor allem für den Asien-Export günstige Voraussetzungen.

## Veränderungen in anderen Werken

Der sukzessive Anlauf der Produktionsanlagen in Durdevac hat auch zu Veränderungen in den beiden anderen Bauwerk Boen-Werken geführt. Mit der Aufgabe der Deckschichtproduktion in St. Margrethen wurden an dem Standort größere Flächen auf dem Freigelände sowie in den Produktionshallen frei. Die bislang für die Holztrocknung genutzten Freiflächen, die sich über rund 20.000 m² des gesamten Werksgeländes von 70.000 m² erstrecken, wurden noch im Dezember 2017 an den Schweizer Zoll verkauft. Der Zoll wird diese Flächen aber erst ab 2020/2021 nutzen. Die dort noch vorhandenen Trocknungsanlagen, die nach der Verlagerung der Deckschichtproduktion vor allem für die Nachtrocknung sowie für die Trocknung der Gegenzüge eingesetzt werden, können somit vorerst stehen bleiben. Mit der mittelfristig geplanten Verlagerung der Trockner soll auch der gesamte Produktionsablauf in St. Margrethen optimiert werden. Das litauische Werk Kietaviskes soll durch die Inbetriebnahme und das Hochfahren der Parkettproduktion in Durdevac entlastet werden. In Teilbereichen konnte der zuletzt praktizierte Vierschichtbetrieb bereits wieder auf drei Schichten zurückgenommen werden. Über die Aufteilung der Produktionsaufträge zwischen den beiden Standorten Kietaviskes und Durdevac will Bauwerk Boen zudem die Produktivität steigern. □

## Bauwerk Boen: Durdevac three-ply parquet mill up and running since second quarter

*This spring, Bauwerk Boen Group, based in Wallisellen near Zurich, Switzerland, gradually commissioned three-ply parquet production technology installed at a facility in Durdevac, Croatia that operates as Bauwerk Boen d.o.o. The multi-opening press delivered by Robert Bürkle GmbH, headquartered in Freudenstadt, Germany, was commissioned in March 2018. Manufacturing using a surface finishing line delivered by the Superfici unit run by Elmag S.p.A., headquartered in Monza, Italy, commenced at the start of May. This line will only make coated surfaces in a first phase. Production will expand to include oiled surfaces during the next year. The profiling line delivered by Homag Machinery Shanghai Co. Ltd. started operating in the first half of May. In its current configuration, the three-ply parquet production machinery installed in Durdevac has an annual capacity of about 1.2m m². Bauwerk Boen intends to make about 800,000 m² at this site this year. The plan is to double its capacity to almost 2.5m m² in the medium term.*

*Neues Joint Venture soll zur Absicherung der Eichenrohwarenversorgung beitragen*

# Weitzer will Beteiligung an kroatischem Parkettthersteller Pana weiter ausbauen

**Die österreichische Weitzer Parkett GmbH & Co. KG, Weiz/Steiermark, hat sich im Verlauf des ersten Quartals 2018 über ein Joint Venture an dem kroatischen Parkettthersteller Pana d.o.o, Turopolje, beteiligt. Die beiden Unternehmen haben die bereits Ende Februar 2018 abgeschlossene Transaktion erst im Frühjahr bekannt gegeben.**

Weitzer hat in einem ersten Schritt die Hälfte der Anteile an Pana übernommen. Die restlichen 50 % liegen derzeit noch bei der Familie Sobocanec, die auch Eigentümer des kroatischen Handelsunternehmens Medimurjeplet, Cakovec, ist. Mittelfristig soll die Beteiligung von Weitzer auf 74,99 % ausgeweitet werden. Mit dem Einstieg hat Weitzer auch die operative Leitung von Pana übernommen. Die Geschäftsführung wurde Miljenko Hrman und Davor Pripic übertragen.

Durch das Joint Venture erhält der österreichische Hersteller einen verbesserten Zugriff auf Eichenrundholzvorkommen in Kroatien, da Pana über einen langfristigen Belieferungsvertrag mit dem kroatischen Staatsforst verfügt. Auf diesem Weg will Weitzer seine Rohstoffversorgung zusätzlich absichern. Im Gegenzug wird Weitzer technologisches Know-How für den geplanten Ausbau des Werkes zur Verfügung stellen. Bislang betreibt Pana auf dem rund 15.000 m² großen Werksgelände ein Sägewerk sowie ein Parkettwerk, in dem eine Jahresproduktion von rund 450.000 m² Massivparkett erreicht wird. Der nach dem Einstieg von Weitzer festgelegte Investitionsplan sieht eine Modernisierung des Sägewerks sowie den Aufbau eine Mehrschichtparkettproduktion vor.

In einem ersten Schritt wurden in dem Sägewerk im Verlauf der letzten Monate unter anderem eine neue Entrindungsanlage, eine neue Bandsäge sowie Vorfertigungsanlagen für die Parkettproduktion installiert. Die Inbetriebnahme ist im ersten Quartal 2019 geplant. In dem neuen Sägewerk sollen künftig rund 25.000 fm Eichenrundholz eingeschnitten und zu Vorprodukten für die Mehrschichtparkettproduktion verarbeitet werden. Die Produktionsanlagen für Mehrschichtparkett werden nach der aktuellen Planung in einer im Verlauf des ersten Halbjahrs 2019 neuerrichteten Halle aufgebaut. Die Anlageninstallationen und die Inbetriebnahme sollen im zweiten Halbjahr erfolgen. Mit der Inbetriebnahme wird die bislang noch ausschließlich auf Massivparkett ausgerichtete Parkettproduktion von Pana auf Mehrschichtparkett umgestellt. Das neue Parkettwerk soll in der Folge schrittweise hochgefahren werden und ab 2020 im Zweischichtbetrieb produzieren.

*Mit dem Einstieg bei Pana verfügt Weitzer über vier Produktionsstandorte.* *(Foto: Weitzer)*

Mit dem Werk Turopolje betreibt Weitzer insgesamt vier Produktionsstandorte, von denen zwei in Österreich und zwei im angrenzenden Osteuropa liegen. In den beiden österreichischen Werken am Stammsitz Weiz und in dem Dreischichtparkettwerk Güssing wurden im Verlauf der letzten Monate weitere Investitionen umgesetzt. Der Schwerpunkt lag dabei auf dem Zweischichtparkettwerk in Weiz, wo mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von rund 7 Mio € im September 2017 eine neue Lackieranlage, im April 2018 eine neue Pressenlinie und im August eine neue Spachtel- und Formatierungsanlage in Betrieb genommen wurden. An dem ungarischen Standort Gyékényes betreibt Weitzer unter anderem ein Sägewerk, über das die österreichischen Parkettwerke mit Vorprodukten versorgt werden.

Mit dem neuen kroatischen Joint Venture beschäftigt die Weitzer-Gruppe inzwischen rund 600 Mitarbeiter. Im vergangenen Jahr hat das Unternehmen rund 2 Mio m² Parkett produziert und einen Umsatz von rund 75 Mio € erwirtschaftet. Im laufenden Jahr sollen beide Kenngrößen deutlich gesteigert werden. Das Produktionsvolumen soll mit Pana über 2,5 Mio m² liegen; für den erwarteten Umsatz hat das Unternehmen noch keine Größenordnung genannt. Die Expotquote wird mit rund 50 % angegeben. □

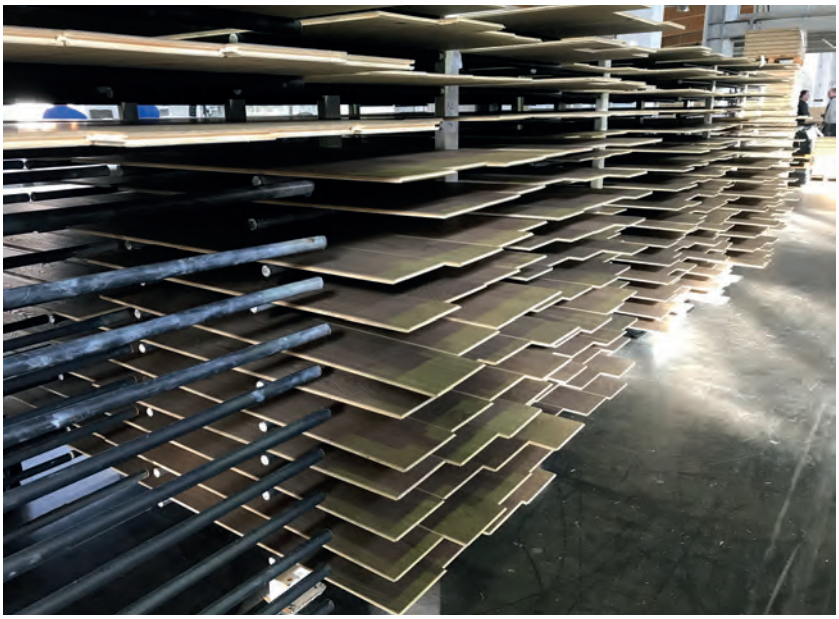
*Profilierung des Folddownprofils von MeisterWerke erfolgt zunächst in Rüthen-Meiste*

# Hain bringt 2019 erstmals Produktlinie mit Clickverbindung auf den Markt

**Der Mehrschichtparketthersteller Hain Industrieprodukte Vertriebs-GmbH, Rott am Inn, wird auf der vom 14. bis 19. Januar 2019 in München stattfindenden Bau erstmals eine Landhausdielen-Produktlinie in 15 mm Stärke mit Folddown-Clickverbindung vorstellen.**

Das Unternehmen wird dabei auf ein von der MeisterWerke Schulte GmbH, Rüthen-Meiste, entwickeltes Profil zurückgreifen. MeisterWerke setzt dieses Profil bislang bei der im Mai 2018 vorgestellten Designboden-Produktlinie „MeisterDesign“ ein, das Clickprofil wird dabei in den Kunststoffträger gefräst. Vor der Übertragung auf die Hain-Landhausdielen musste das Profil auf die Anwendung in den dort eingesetzten Fichten-Mittellagen angepasst werden. Zumindest in der Anfangsphase wird die Profilierung des Clickprofils am MeisterWerke-Standort Rüthen-Meiste erfolgen; in Abhängigkeit von der Absatzentwicklung soll sie zu einem späteren Zeitpunkt eventuell in das Hain-Werk Rott am Inn übertragen werden.

Bislang werden die bei Hain produzierten Dreischichtböden ausschließlich mit herkömmlicher Nut-/Federverbindung gefertigt. Das Produktionsprogramm von Hain umfasst in erster Linie Landhausdielen in 11 mm, 15 mm und 20 mm Stärke und einer 4 mm starken Deckschicht. Dabei sind Längen bis zu 7 m und Breiten bis zu 340 mm möglich. Die Deckschichten (größtenteils Eiche, in geringerem Umfang auch andere Holzarten wie Esche, Nussbaum, Lärche) sowie die Fichten-Mittellagen werden aus dem unternehmenseigenen Sägewerk TWS plus s.r.o., Trnava Hora/Slowakei, zugeliefert. In Rott am Inn erfolgen Verpressung, Oberflächenbehandlung und Profilierung. Das Unternehmen arbeitet dabei ausschließlich mit naturgeölten und luftgetrockneten Oberflächen. Der Vertrieb der im Werk Rott am Inn hergestellten Mehrschichtböden läuft vor allem über Architekten und Verleger.



*Die komplette Parkettproduktion von Hain wird nach dem Ölauftrag in Hordenwagen luftgetrocknet. (Foto: EUWID)*

## Umsatz soll 2018 auf Vorjahresniveau liegen

Hain beschäftigt derzeit rund 100 Mitarbeiter im Sägewerk Trnava Hora und rund 80 Mitarbeiter in dem Parkettwerk in Rott am Inn. Das jährliche Produktionsvolumen liegt relativ konstant bei rund 350.000 m². Im vergangenen Jahr hat Hain nach eigenen Angaben einen Umsatz von rund 17 Mio € erwirtschaftet, für 2018 wird mit einer ähnlichen Größenordnung gerechnet. In dem letzten veröffentlichten Geschäftsbericht war für das Jahr 2016 ein Umsatz von 16,9 (2015: 16,3) Mio € angegeben worden. Mit dem Plus von 3,6 % hatte sich der Aufwärtstrend der Vorjahre, in denen mehrfach zweistellige Zuwachsraten erreicht werden konnten, mit reduzierter Geschwindigkeit fortgesetzt. Der Exportanteil liegt relativ konstant bei rund 45 %. Die DACH-Region ist der wichtigste Absatzmarkt. Relevante Exportmärkte sind Kasachstan, Großbritannien, Türkei, Norwegen, China, Indien; aktuell wird gemeinsam mit einem Partner ein Vertrieb in Russland aufgebaut.

Seit April 2018 gehört Hain komplett zur MeisterWerke Schulte GmbH, die laut dem letzten veröffentlichten Geschäftsbericht im Geschäftsjahr 2016 mit insgesamt 655 (2015: 648) Mitarbeitern einen Nettoumsatz von 150,9 (149,4) Mio € erwirtschaftet hatte. Der Umsatzrückgang im Inland auf 99,4 (103,2) Mio € war damals durch die im Export und Industriekundengeschäft erreichte Steigerung auf 61,2 (57,7) Mio € ausgeglichen worden. Hain wird auch nach der Übernahme durch MeisterWerke eigenständig weitergeführt. Marke, Produktprogramm und Produktionskonzept wurden ebenfalls beibehalten. Die Geschäftsführung liegt weiterhin bei Susanne Hain. Im Zuge der Integration der beiden Unternehmen werden Synergien vor allem in den Bereichen Einkauf, Produktion, Technologie und EDV gehoben. □

*Leistenproduktion in Latsch soll bis zum Jahr 2020 modernisiert und erweitert werden*

# Pedross will in den nächsten Monaten in digitalen Direktdruck einsteigen

**Der Südtiroler Leistenhersteller Karl Pedross AG hat im dritten Quartal 2018 am Stammsitz in Latsch/Italien einen Singlepass-Digitaldrucker für den Direktdruck auf Trägermaterialien aufgebaut. Die Installation wurde Ende September abgeschlossen.**

In der derzeit laufenden Inbetriebnahmephase werden auf der Anlage vor allem Mustermaterialien produziert, die für Produktpräsentationen auf der vom 11. bis 14. Januar 2019 in Hannover stattfindenden Bodenbelagsmesse Domotex genutzt werden sollen. Die reguläre Produktion soll im Verlauf des ersten Halbjahrs anlaufen. Pedross will in der Folge auf dem neuen Digitaldrucker, der über eine Arbeitsbreite von 280 mm verfügt, direkt auf Fichten-Massivholz, MDF-Profile und PP-Kunststoffträger drucken. Technische Herausforderungen ergeben sich bei dem Direktdruck auf profilierte Träger aus der dreidimensionalen Oberfläche und den daraus resultierenden Radien. Im Gegenzug kann auf die Profilummantelung mit Furnieren oder Papierfolien sowie den dafür erforderlichen Klebstoffeinsatz verzichtet werden. Damit kann es beim Fertigprodukt auch keine Qualitätsprobleme durch Furnier- oder Papierablösungen geben.

Pedross hat die Technologie für den digitalen Direktdruck auf profilierten Trägermaterialien nach eigenen Angaben im Verlauf der letzten eineinhalb Jahre gemeinsam mit dem Anlagenhersteller entwickelt und zum Patent angemeldet. Der nicht genannte Anlagenhersteller hat Pedross im Gegenzug für einen begrenzten Zeitraum eine Exklusivität für die Nutzung der Technologie eingeräumt. Bei dem Aufbau in dem Pedross-Werk in Latsch wurde der neue Digitaldrucker zunächst separat aufgestellt, so dass die Leistung unabhängig von vor- und nachgelagerten Produktionsschritten gesteuert werden kann. Mittelfristig soll die Anlage aber in eine komplette Produktionslinie integriert werden. Die zu bedruckenden Trägermaterialien werden damit vor dem Digitaldrucker profiliert; im Anschluss erfolgen Oberflächenbeschichtung und Verpackung.

## Pedross setzt bislang zwei Digitaldrucker ein

Für den Digitaldruck auf Ummantelungsmaterialien setzt Pedross bislang zwei Singlepass-Digitaldrucker mit ein, die von der Durst Phototechnik AG, Brixen/Italien, im Frühjahr 2010 und Anfang 2018 geliefert worden waren. Die erste Anlage kann bis zu 140 mm breite Papierfolien, thermoplastische Folien und Furniere bedrucken; die zweite Anlage ist auf die gleichen Materialien und eine Arbeitsbreite von 220 mm ausgelegt. Im Geschäftsjahr 2017 hat Pedross auf der ersten Anlage Ummantelungsmaterialien für insgesamt rund 7,5 Mio lfm Leisten und Profile bedruckt. Nach der Inbetriebnahme des zweiten Druckers laufen beide Anlagen derzeit im Zweischichtbetrieb; über die Hinzunahme einer dritten Schicht kann die Produktion noch gesteigert werden.

Pedross hatte den Digitaldruck zunächst vor allem für kleine Losgrößen eingesetzt, das Einsatzspektrum seither aber schrittweise ausgebaut. Ein aktuelles Thema ist die Ersetzung exotischer oder seltener Holzarten. Mit solchen Holzarten furnierte Leisten wird Pedross bis Mitte 2019 aus dem regulären Programm nehmen und nur noch auf speziellen Kundenwunsch fertigen. Diese Holzarten sollen künftig mit dem Digitaldruck nachgestellt werden. Insgesamt werden die Entwicklungsmöglichkeiten des Digitaldrucks nach Aussage von Pedross allerdings durch die schon seit längerer Zeit zu beobachten-

*Pedross hatte den ersten, von Durst Phototechnik gelieferten Digitaldrucker im Frühjahr 2010 in Betrieb genommen. (Foto: Pedross)*

*Pedross wird die Leistenproduktion am Stanmsitz Latsch über das Projekt „Aufbruch 2020" in den nächsten zwei Jahren modernisieren und erweitern. (Foto: Pedross)*

de Fokussierung auf weiße Oberflächen und die Holzart Eiche gebremst. Diese eher uniformen Trends haben sich im Verlauf des letzten Jahres sogar noch verstärkt, so dass eine Differenzierung immer schwieriger wird.

## Bis 2020 sollen in Latsch 14 Mio € investiert werden

Für den Aufbau des neuen Digitaldruckers und der Direktdruckanlage hat Pedross nach eigenen Angaben rund 600.000 € investiert. Diese Investition läuft zusätzlich zu dem übergeordneten Projekt „Aufbruch 2020", über das die Produktionsanlagen am Standort Latsch modernisiert und erweitert werden sollen. Für dieses Projekt ist ein Investitionsvolumen von insgesamt rund 14 Mio € vorgesehen. Im Verlauf des zweiten Quartals hat Pedross für die Produktion von Furnierleisten eine neue Lackieranlage installiert, die von der italienischen Makor s.r.l., Sinalunga, geliefert wurde. Derzeit werden neue Hochgeschwindigkeits-Kappsägen, eine Turbo-Keilzinkenanlage und Kehlautomaten mit den zugehörigen Transport- und Abstapelanlagen aufgebaut und in Betrieb genommen. Diese Anlagen sollen künftig weitgehend verkettet und automatisiert laufen, woraus sich eine deutliche Reduzierung der für den Betrieb der Anlagen benötigten Mitarbeiterzahl ergeben wird. Mit der Lieferung der Anlagen wurden verschiedene Unternehmen der Weinig-Gruppe, Tauberbischofsheim, beauftragt. In einem nächsten Schritt sollen auch die Bereiche Ummantelung, Oberflächenbearbeitung und Verpackung modernisiert werden. Pedross verhandelt derzeit mit den in Frage kommenden Maschinen- und Anlagenherstellern. Das Gesamtprojekt soll bis zum Jahr 2020 abgeschlossen werden.

Das letzte größere Investitionsprojekt war der im Jahr 2012 abgeschlossene Aufbau eines eigenen Biomassekraftwerkes am Stammsitz Latsch, für den rund 6 Mio € eingesetzt worden waren. In der Anlage werden alle in der Leistenproduktion anfallenden Resthölzer verbrannt. Mit einem Brennstoffeinsatz von rund 4.500 t/Jahr kommt das Biomassekraftwerk auf eine thermische Leistung von 2,8 MW; die produzierte Wärme wird in ein Fernwärmenetz eingespeist. Über eine nachgelagerte Organic Rankine Cycle (ORC)-Anlage können zudem 400 KW Strom produziert werden.

## Gesamtproduktion liegt bei rund 33 Mio lfm

Mit der aktuellen Anlagenausstattung kommt Pedross am Standort Latsch auf eine Produktionskapazität von rund 110.000 lfm/Tag. Zuletzt hat das Unternehmen damit eine Jahresproduktion von rund 28 Mio lfm furnierte und folierte Leisten erreicht. Rund 60 % der Produktion entfallen auf Furnierleisten, der Anteil von folierten Leisten beläuft sich auf rund 40 %. Der Digitaldruck kommt bislang vor allem im Bereich folierte Leisten zum Einsatz. Furniere werden auf den zwei Durst-Digitaldruckern nur in geringem Umfang bedruckt.

Bei der zum Jahresanfang 2006 übernommenen Bürkle Leisten & Profile GmbH, Frankenthal, produziert Pedross zudem Massivholzleisten. Das seit der Übernahme eigenständig fortgeführte Unternehmen kommt derzeit auf eine Produktion von rund 5 Mio lfm/Jahr. Zu der Pedross-Gruppe gehören zudem die im Jahr 2010 gegründete Business Unit „Vicover", über die verschiedene Ummantelungsmaterialien wie zum Beispiel Ummantelungsfurniere, Furnierkanten, Furnierdecks sowie digital bedruckte Furniere und Papierfolien vermarktet werden, sowie die seit 2011 bestehende Vertriebsgesellschaft Pedross America LLC, Stoneville/North Carolina.

In den letzten Jahren hat Pedross nach eigenen Angaben ein jährliches Umsatzwachstum in einer Größenordnung von 2-4 % erreicht. Ein konkretes Umsatzvolumen wird von dem Unternehmen, das inzwischen rund 200 Mitarbeiter beschäftigt, aber nicht genannt. Rund 90 % des Umsatzes werden im Export erwirtschaftet. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der DACH-Region. Im Überseegeschäft ist Pedross vor allem in China, Indien und in Nordamerika aktiv. Über 90 % des Umsatzes entfallen auf OEM-Geschäfte; der Anteil eigener Marken liegt derzeit bei rund 8 %.

Im Vertrieb ist Pedross vor allem auf die Belieferung von Industrieabnehmern und Fachhandelskunden ausgerichtet. Das DIY-Geschäft spielt in den Kernmärkten nur eine untergeordnete Rolle. Lediglich in Großbritannien werden in größerem Umfang auch Baumärkte beliefert. □

*Södra-Segment „Interiör" wird mit Verkauf von Berg & Berg endgültig aufgegeben*

# Sörnsen hat seit Anfang 2017 neun frühere Södra-Standorte erworben

**Der Leisten- und Leimholzhersteller Sörnsen Holzleisten GmbH, Süderbrarup, hat im Verlauf der letzten zwei Jahre von der schwedischen Södra AB, Växjö, über insgesamt vier Transaktionen den Großteil der Aktivitäten des Segments „Interiör (Interior Wood)" übernommen. Mit der Ende November 2018 erreichten Vereinbarung zum Verkauf des Parkettherstellers AB Berg & Berg, Kallinge, wird Södra das bislang dem Geschäftsbereich „Södra Wood" zugeordnete Interiör-Segment endgültig aufgeben.**

Die Sörnsen-Gruppe hat im Gegenzug mit der Übernahme der Södra Interiör-Aktivitäten ihr Expansionstempo deutlich erhöht. Bereits in den Vorjahren hatte das Unternehmen immer wieder einzelne Akquisitionen abgeschlossen und war damit in neue Märkte oder Marktsegmente eingetreten. Die im Jahr 2010 erfolgte Eingliederung des früheren Lieferanten Derboben Holzimport GmbH, Hamburg, war für Sörnsen der Direkteinstieg in das Import- und Handelsgeschäft mit Schnittholzern und Leimholzplatten. Ende 2013 folgte der Kauf des estnischen Leisten- und Profilherstellers Trives OÜ, Kambja. Nach der Übernahme wurde das Unternehmen, das zuvor vor allem Massivholzleisten aus Kiefer und Fichte sowie Möbelprofile an Großhandelskunden sowie an Leisten- oder Möbelteilhersteller in Skandinavien und Mitteleuropa geliefert hatte, stärker auf Baumarktleisten aus Fichte und Kiefer ausgerichtet. Die Produktionskapazitäten bei Trives wurden mit der Verlagerung von Gebrauchtanlagen aus dem Sörnsen-Stammsitz Süderbrarup und der Installation zusätzlicher Neuanlagen ausgebaut. Ende Mai 2016 hatte Sörnsen den Massivholzverarbeiter Amco GmbH, Kirchbrak, von der Schnell-Gruppe erworben. Das Amco-Angebotsprogramm umfasste zum Zeitpunkt der Übernahme vor allem Massivholzleisten, Modellbauleisten, Treppenbauelemente, Möbelfüße, Tischbeine und Leimholzplatten. Im Vertrieb ist das Unternehmen in erster Linie auf Baumärkte im In- und Ausland ausgerichtet.

## Erste Transaktion wurde Ende 2016 vereinbart

Die im November 2016 vereinbarte Übernahme des unter Södra Wood Grimslöv firmierenden Werkes Grimslöv/Schweden war für Sörnsen dann die erste Transaktion mit der Södra-Gruppe. Das Werk, das zum Zeitpunkt der Übernahme mit rund 30 Mitarbeitern vor allem Profile für Industrieabnehmer und den Baubereich produziert hat, wurde zum 1. Januar 2017 auf Sörnsen übertragen. Der durch die Integration des Werkes erreichte Aufbau eines ersten Standorts in Skandinavien sollte Sörnsen einen besseren Zugang zu den dortigen Märkten ermöglichen. Parallel dazu hatten sich beide Unternehmen auf eine Fortführung und einen Ausbau der bereits seit längerer Zeit praktizierten Leisten- und Profillieferungen von Sörnsen an Södra Wood verständigt. Über den dadurch intensivierten Kontakt kam es in den folgenden Monaten zu weiteren Verhandlungen.

Bereits ein halbes Jahr später folgte der Verkauf der litauischen Södra-Tochtergesellschaft UAB SIWood, Panevežys, an die Sörnsen-Gruppe. Im Zuge des zum 1. Juli 2017 erfolgten Closings wurde der Unternehmensname SIWood umgedeutet in Soernsen International Wood. SIWood hat laut einer damals von Södra veröffentlichten Mitteilung zum Verkaufszeitpunkt mit 60 Mitarbeitern MDF-Produkte für den Wand-, Decken- und Fensterbereich hergestellt; die Produktionskapazität wurde mit rund 1 Mio m² angegeben. Die SIWood-Übernahme hat Sörnsen einen deutlichen Ausbau des MDF-Leistensortiments ermöglicht. Im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2017 wurde das Produktionsprogramm des litauischen Werkes zudem auf Kiefernholzprodukte erweitert.

*Die im November 2016 vereinbarte Übernahme des schwedischen Werkes Grimslöv war die erste zwischen Sörnsen und Södra Wood vereinbarte Transaktion. (Foto: Sörnsen)*

*Die litauische Södra-Tochtergesellschaft SIWood mit Sitz in Panevežys wurde im Juli 2017 in die Sörnsen-Gruppe integriert. (Foto: Sörnsen)*

Im November 2017 haben sich Södra und Sörnsen in einem dritten Schritt auf die Übertragung der norwegischen Södra Wood AS geeinigt. Sörnsen konnte mit der zum 1. Februar 2018 abgeschlossenen Transaktion und der nachfolgenden Integration der fünf Standorte vor allem seine Position auf dem norwegischen Markt verbessern. Das erworbene Unternehmen umfasste zum Übernahmezeitpunkt zwei Produktionsstandorte in Brumunddal und Engsetdal, zwei Distributionslager in Brumunddal und Namsos sowie eine Vertriebsniederlassung in Gardemoen und beschäftigte insgesamt 70 Mitarbeiter. In dem Werk Brumunddal wurden Massivholzleisten hergestellt, während der Standort Engsetdal auf folienummantelte MDF ausgerichtet war.

Mit dem Anfang Juni 2018 vereinbarten Verkauf der beiden schwedischen Werke Kallinge und Umeå an Sörnsen fiel bei Södra die Entscheidung für die endgültige Abspaltung des ab dem Jahr 2002 über verschiedene Akquisitionen aufgebauten Interiör-Segments. Im Werk Kallinge wurden zu diesem Zeitpunkt nach Angaben von Södra rund 25.000 m³ Massivholzplatten und Holzfußböden hergestellt. Die am Standort Ronneby bestehende Ummantelung mit einer Kapazität von bis zu 20 Mio lfm wurde von Södra noch vor dem Closing nach Kallinge verlagert. Das Werk Umeå verfügt über eine Jahreskapazität von rund 5 Mio lfm Leisten und Profile. Am Standort Kallinge hat Sörnsen mit dem zum 1. September erfolgten Closing rund 80 Mitarbeiter übernommen; die Zahl der Beschäftigten in Umeå wurde mit rund 20 angegeben. Im Zuge dieser letzten Transaktion mit Södra hat Sörnsen die neuen Standorte in Schweden und Norwegen in S Wood umfirmiert.

## *Erste Desinvestitionen im Jahresverlauf 2016*

Södra hatte bereits vor den insgesamt vier Verkaufsvereinbarungen mit Sörnsen und der nachfolgenden Entscheidung zum Ausstieg aus dem Interiör-Geschäft mehrere Aktivitäten aus diesem Segment abgestoßen. Im Mai 2016 war Södra Wood Rottne, die mit damals 15 Mitarbeitern Leimholzplatten aus Kiefern und Fichte produziert hat, an die im gleichen Produktbereich tätige Ess-Enn Timber AB, Skruv, veräußert worden; die Transaktion wurde zum 1. September abgeschlossen. Anfang Oktober 2016 folgte die Ausgliederung der noch kleineren Tochtergesellschaften Nordingrå Trä AB, Bönhamn, und Södra Wood Föllinge AB. Södra Wood Föllinge produziert unter der Bezeichnung „Föllinge Golv“ Boden- und Wandbeläge für den schwedischen Markt. Das Unternehmen wurde zum 1. Oktober 2016 an den vorherigen Betriebsleiter Rikard Eriksson abgegeben, der es im Jahr 2012 an Södra verkauft hatte. Nordingrå Trä, das verschiedene Holzprodukte für den Innen- und Außenbereich produziert und seit 2009 zu Södra gehörte, wurde zum 5. Oktober 2016 ebenfalls an den Vorbesitzer Pro Unica AB, Mullsjö, zurückverkauft.

Nach der Entscheidung für die endgültige Abspaltung des Interiör-Segments hatte Södra einen Verkaufsprozess für die letzte verbliebene Aktivität, den seit dem ersten Quartal 2012 zu dem Unternehmen gehörenden Parkettthersteller AB Berg & Berg, eingeleitet und nach eigenen Angaben mit verschiedenen Interessenten entsprechende Verhandlungen geführt. Diese Verhandlungen konnten laut Södra zunächst nicht zu einem Abschluss gebracht werden. Das Unternehmen hat sich daher Mitte November für die Einstellung der Aktivitäten von Berg & Berg entschieden und entsprechende Verhandlungen mit den Gewerkschaften angekündigt. Nur zwei Wochen später konnte mit der schwedischen Beteiligungsgesellschaft Mor-Gerd AB, Göteborg, dann doch ein Käufer gefunden werden. Bislang fungiert Mor-Gerd lediglich als Holdinggesellschaft für das vor wenigen Monaten gegründete schwedische Holzhandelsunternehmen Västkustens Skogs AB, Göteburg. Hinter Mor-Gerd steht Bernt Ivarsson, der auch Eigentümer der ebenfalls in Göteburg ansässigen Investmentgesellschaft Profura AB ist. Das Produktionsprogramm von Berg & Berg am Standort Kallinge umfasst vor allem geöltes Dreischichtparkett in Landhausdielen- und Schiffsbodenformaten. Das Unternehmen hat sich nach eigenen Angaben vor allem in Deutschland und Österreich eine Marktposition aufgebaut. In Deutschland läuft der Vertrieb über die F.W. Barth & Co. GmbH, Korschenbroich.

## *Gruppenumsatz ist auf 80 Mio € gestiegen*

Die Sörnsen-Gruppe umfasst nach den Akquisitionen der letzten Jahre insgesamt sieben Produktion- und Ver-

*Das schwedische Werk Kallinge gehört seit Juni 2018 zu Sörnsen.* *(Foto: Sörnsen)*

triebsgesellschaften. In Deutschland ist das Unternehmen an inzwischen vier Standorten vertreten. In Schweden gibt es drei Standorte, in Norwegen fünf und im Baltikum zwei. Am Stammsitz Süderbrarup sind die Bereiche Verwaltung und Vertrieb sowie die Produktion von MDF-, Hart- und Weichholzleisten angesiedelt. Durch die im Verlauf des Jahres 2017 erfolgte Verlagerung des Kommissionslagers in das Amco-Werk Kirchbrak wurden in Süderbrarup die räumlichen Voraussetzungen für eine Erweiterung der Produktion geschaffen. Über die im Jahr 2006 in Süderbrarup gegründete Außenhandelsgesellschaft Wood Enterprise GmbH wird der Export in Richtung Nordeuropa koordiniert. Im vergangenen Jahr ist das Unternehmen nach Handewitt-Weding umgezogen. Hauptgeschäft von Derboben Holzimport ist auch weiterhin der Schnitt- und Leimholzimport. Amco wird auch nach der Übernahme mit dem bisherigen Namen eigenständig weitergeführt; im Vertrieb konzentriert sich das Unternehmen auf Märkte in Mittel- und Südeuropa.

*Im Werk Umeå können rund 5 Mio lfm/Jahr ummantelt werden.* *(Foto: Sörnsen)*

Im Zuge der Integration der früheren Södra Wood-Werke hat Sörnsen die Produktion der einzelnen Standorte auf bestimmte Produktbereiche spezialisiert. Produktionsschwerpunkt des Trives-Werkes in Kambja sind rohe sowie weiß bzw. transparent lackierte Kiefernleisten. Das SIWood-Werk wurde vor allem auf lackierte MDF-Leisten und Paneele ausgerichtet. Die schwedische S Wood AB produziert in Grimslöv vor allem Eiche- und andere Hartholzleisten. In Kallinge werden Paneele, Boden, Leisten sowie in Umeå Spezialprodukte für den Projekt- und Industriesektor hergestellt. Die Produktionsaktivitäten der norwegischen S Wood AS wurden inzwischen auf das Werk Engsetdal konzentriert. In Brumunddal befindet sich das Zentrallager für Südnorwegen, aus dem Zentrallager in Namsos wird Nordnorwegen beliefert. Gardermoen ist Sitz des norwegischen Kundenservices.

In mehreren Werken wurden im Verlauf der letzten zwei Jahre zudem Modernisierungs- und Erweiterungsinvestitionen vorgenommen. In Grimslöv und Panevežys wurden so zum Beispiel neue, von der Michael Weinig AG, Tauberbischofsheim, gelieferte Hobelanlagen installiert. Im Stammwerk Süderbrarup und in Kallinge hat das Unternehmen größere Automatisierungsprojekte realisiert, um über die dadurch erreichte Verkettung der einzelne Anlagenbereiche die Produktionsgeschwindigkeit zu steigern. Darüber hinaus wurde an allen Standorten der Sörnsen-Gruppe ein einheitliches IT-System eingeführt.

Nach den letzten veröffentlichten Zahlen hat die Sörnsen Holzleisten GmbH im Geschäftsjahr 2017 mit 110 Mitarbeitern einen Umsatz von 33,2 (2016: 24,3) Mio € erwirtschaftet. Das Vorsteuerergebnis ist dagegen auf 472.000 (570.000) € zurückgegangen. Im laufenden Geschäftsjahr soll der Umsatz der GmbH weiter auf 35 Mio € steigen. Über die gesamte Sörnsen-Gruppe werden in diesem Jahr mit den inzwischen 550 Mitarbeitern rund 80 Mio € anvisiert. Für 2019 liegt das Umsatzziel in der Gruppe bei 100-120 Mio €. □

Zwei Jahrzehnte Branchenüberblick

**EUWID Holz special**

Eine Sonderpublikation von EUWID Holz und Holzwerkstoffe

kostenlos testen
www.euwid-holz.de

www.euwid-holz.de/printausgabe

# Get more out of wood

With the Woodura® surface, you don't only get a wood flooring more than three times stronger than traditional wood. You also get a more sustainable alternative. Using thinner layers of wood makes it possible to produce significantly more square meters of flooring from every cubic meter of wood. 10 times or more in fact.

Visit us at Domotex for a closer look at our updated range of oiled and lacquered Cured Wood flooring products.

woodura®

DOMOTEX

Hannover, Germany
January 11-14, 2019
Hall 12, stand B14

Välinge

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