E 5318 EUWID Holz und Holzwerkstoffe - Sondernummer vom 10.05.2019

EUWID

Holz special: Holzwerkstoffe & Oberflächen

Möbelindustrie – Anlagenbau
Holzwerkstoffe – Vorprodukte
Dekorpapier – Oberflächen

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

(Foto: Emil Ruf)

Vermutlich überreagiert

Nach dem von Anfang 2017 bis Mitte 2018 beobachteten Aufwärtstrend haben sich die Märkte für Holzwerkstoffe und Oberflächenmaterialien in den letzten Monaten komplett gedreht. Die noch im Frühjahr 2018 zumindest in Teilbereichen überhitzte Nachfrage, die bei verschiedenen Produkten zeitweise auch zu Versorgungsproblemen geführt hatte, ist deutlich zurückgegangen. Dadurch haben auch die Verkaufspreise, die zuvor über einen längeren Zeitraum gestiegen waren, im Verlauf der letzten Monate wieder in unterschiedlich starkem Umfang nachgegeben.

Eine kurzfristige Belebung der Märkte ist derzeit nicht in Sicht. In vielen Bereichen der Holzwerkstoff- und Oberflächenbranche hat sich dadurch die Auslastung deutlich verschlechtert. Zahlreiche Unternehmen haben auf diese Situation bereits im Verlauf des zweiten Halbjahrs mit Produktionsanpassungen reagiert, die auch im bisherigen Verlauf des Jahres 2019 fortgeführt wurden.

Der Abschwung im zweiten Halbjahr 2018 ist wohl auch auf eine Überreaktion der Märkte zurückzuführen. Im Jahresverlauf 2017 und im ersten Halbjahr 2018 hatten die Abnehmer vor dem Hintergrund steigender Preise und länger werdender Lieferzeiten mit immer größerem Vorlauf disponiert, um ihre Versorgung abzusichern. Mit der zunehmenden Preisstabilisierung und der wieder besser werdenden Versorgungssituation haben die meisten Unternehmen ihre Einkaufsstrategie ab dem zweiten Quartal an die geänderte Marktsituation angepasst und die zuvor aufgebauten Lagerbestände verarbeitet, was den konjunkturellen Nachfragerückgang noch verstärkt hat.

Die vorliegende Sonderausgabe „EUWID Holz special“ beschreibt, wie sich diese Marktentwicklung auf die Holzwerkstoff- und Oberflächenbranche ausgewirkt hat. Zudem werden Wechselwirkungen mit der Möbelindustrie sowie dem Maschinen- und Anlagenbau dargestellt. Ich freue mich über Ihr Feedback und über Anregungen. Sie erreichen mich unter aruf@euwid.de.

Ihr
Andreas Ruf

Wood-based panel and surface material markets have completely reversed course over the past few months. This development came on the heels of an upward trend that persisted from the start of 2017 until the middle of 2018. Demand has taken a tumble after remaining overheated, at least in some segments, in spring 2018 and causing temporary supply problems for a range of products. Having previously increased for a longer period of time, sales prices have fallen to varying degrees as a result over the past few months.

There are no signs of markets recovering any time soon at the moment. Many segments of the wood-based panel and surface industry have found that their capacity utilisation has deteriorated considerably for this reason. Many companies responded to this situation during the second half of last year by curbing output and have continued this practice so far in 2019, as well.

The downswing witnessed in the second half of 2018 is likely due to markets overreacting. Buyers had budgeted farther and farther ahead of time during 2017 and in the first half of 2018 as prices rose and lead times became longer. Most companies then modified their purchasing strategies to reflect the different market climate starting in the second quarter as prices became more stable and the supply situation improved. These businesses also processed inventories that they had previously built up, which intensified the slump in demand caused by economic effects.

This special issue of EUWID Holz special describes how these developments have affected the wood-based panel and surface industry. It also delves into interactions with the furniture industry and with plant and machinery builders. 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**
Interzum und Ligna profitieren von stärkerer Auslandsbeteiligung

Möbel **10-25**
Deutsche Holz- und Möbelindustrie ist seit 2013 kontinuierlich gewachsen
Deutsche Möbelindustrie strebt für 2019 erneut leichtes Wachstum an
Anstieg der deutschen Möbelexporte hat sich auch 2018 fortgesetzt
Küchenmöbelindustrie verzeichnet wieder normaleren Marktverlauf
Weitere Rekordumsätze bei den großen Küchenmöbelherstellern
Nobilia: Mehrere Projekte führen zu Anstieg der Investitionssumme
DoC und ITC starten Untersuchung zu Küchenmöbelimporten aus China
Steinhoff-Konzern hat sich von zahlreichen Aktivitäten getrennt

Maschinen/Anlagen **26-37**
Lieferzeiten der Maschinenhersteller sind wieder leicht zurückgegangen
Projektgeschäft wird in weiteren Märkten an Bedeutung gewinnen
Bislang nur wenig Informationen über neue Holzwerkstoffprojekte
Großanlagenbau muss mit relativ knappen EBITDA-Margen agieren

Holzwerkstoffe **38-57**
Phenolharzhersteller Prefere Resins erwirbt Ineos Melamine und Paraform
Methanol-Kontraktpreis wurde im zweiten Quartal doch fortgeführt
Europäische Harmonisierung von Normen bleibt Diskussionsthema
ECHA führt öffentliche Anhörung zum Thema Formaldehyd durch
Verbände verfolgen unterschiedliche Ansätze für Emissionsreduzierung
Holzwerkstoffpreise haben seit Mitte 2018 wieder deutlich nachgegeben
Holzwerkstoffhersteller haben zum Teil zweistellige Zuwächse erreicht
Laminate Park-Werk: Erste größere Abstellung nach mehreren Jahren
Nordamerika: Erstes von drei neuen Spanplattenwerken ist angelaufen

Oberflächen **58-78**
Anlagenabstellung schränkt Angebot leichtgewichtiger Kraftpapiere ein
Dekorpapierhersteller haben ihr Geschäftsvolumen weiter ausgebaut
Titandioxidhersteller mussten 2018 wieder Mengeneinbußen hinnehmen
Zahlreiche Einsprüche gegen Einstufung von Titandioxid
Preise für BEKP sind wieder unter 1.000 US$-Marke gefallen
In der Oberflächenbranche zeichnen sich verschiedene Veränderungen ab
Freie Imprägnierer befassen sich mit Spezialisierung und Kooperationen
Verkaufsprozesse bringen weltweite Schichtstoffbranche in Bewegung

Titelabbildung: Interprint

Impressum

Verlag
EUWID Europäischer
Wirtschaftsdienst GmbH, Gernsbach

Herausgeber
Andreas Ruf
(Chefredakteur)

Redaktion
Andreas Ruf (verantw.)

Schlussredaktion
Elena Gross
Nadine Bartl
Kristina Richter
Kerstin Wohlfeil

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,-

Gar nicht wasserscheu!

FN WATER-PRO Sockelleisten vereinen individuelle Gestaltungsmöglichkeiten mit der Sicherheit eines wasserfesten Kunststoffträgers. Die perfekte Leistenlösung für alle Vinyl- und LVT-Böden!

- Wasserfeste Verklebung mit PUR-Klebstoff
- Dekorgleiche Folien zum Vinylbodensortiment
- Jedes beliebige Motiv im Digital- oder Tiefdruck realisierbar
- Robuste Ausführung (clip-, schraub- oder nagelbar)
- Passende Kunststoff-Ecken oder -Eckenstäbchen

Weitere Infos unter: www.fnprofile.com

Leitbetrieb Österreich

WATERPROOF

since 1650

www.fnprofile.com

WE. KNOW. WOW!

NEUHOFER

Feria Mueble & Madera wird zu internationaler Interzum-Veranstaltung umfirmiert

Interzum und Ligna profitieren von stärkerer Auslandsbeteiligung

Sowohl die Koelnmesse GmbH als auch die Deutsche Messe AG wollen auf den im Mai 2019 anstehenden Messen Interzum und Ligna die Austeller- und Besucherzahlen der Vorveranstaltungen von vor zwei Jahren zumindest halten. Die Koelnmesse rechnet für die Interzum erneut mit über 1.700 Ausstellern und rund 70.000 Besuchern. Die Deutsche Messe AG geht für die Ligna von gut 1.500 Ausstellern aus, die eine Nettoausstellungsfläche von rund 130.000 m² belegen sollen.

Beide Messen haben in den vergangenen Jahren vor allem von der sowohl bei den Ausstellern als auch bei den Besuchern zunehmenden Auslandsbeteiligung profitiert, wogegen sich die Inlandszahlen eher rückläufig entwickelt haben. Bei der Kölner Interzum ist die Zahl der Aussteller seit dem im Jahr 2005 erreichten Tiefpunkt von 1.300 Unternehmen kontinuierlich gestiegen. Im Mai 2013 waren es erstmals wieder über 1.500 Aussteller, 2017 wurde mit 1.728 Ausstellern fast wieder das Niveau der Jahre 1999 (1.748 Aussteller) und 2001 (1.793 Aussteller) erreicht. Die Inlandsbeteiligung ist dabei seit der Interzum-Veranstaltung 2007 (419 Aussteller) mit einem kurzen Zwischenhoch im Jahr 2013 gegen den Gesamttrend zurückgegangen. Der Anstieg der Gesamtausstellerzahl wurde somit nur über die höhere Auslandsbeteiligung erreicht. Entsprechend den Ausstellerzahlen hat sich auch die Verteilung der Ausstellungsflächen verändert. Während die von deutschen Unternehmen belegten Flächen zuletzt eher stagniert haben, sind sie bei den ausländischen Ausstellern fast kontinuierlich gestiegen. Die Besucherzahlen sind bei den letzten Interzum-Veranstaltungen sowohl im Inland als auch im Ausland angestiegen; beim Auslandsbesuch wurden aber deutlich höhere Zuwachsraten verzeichnet.

Die Gesamtzahl der Ligna-Aussteller hat sich nach einem leichten Abwärtstrend zwischen 2007 und 2013 auf den folgenden Veranstaltungen bei über 1.500 eingependelt. Der 2015 und 2017 gegenüber den Vorjahren noch stärkere werdende Rückgang der Inlandsbeteiligung wurde durch den im gleichen Zeitraum eingetretenen Anstieg bei den ausländischen Ausstellern weitgehend ausgeglichen. Ähnlich wie bei der Interzum sind auch auf der Ligna die von deutschen Unternehmen belegten Ausstellungsflächen von 2011 bis 2015 zurückgegangen, das dadurch erreichte Niveau konnte 2017 gehalten werden. Die Ausstellungsflächen ausländischer Unternehmen haben nach einer ebenfalls rückläufigen Entwicklung bis zum Jahr 2013 bei den letzten beiden Ligna-Veranstaltungen wieder angezogen. In Verbindung mit dem zur Ligna 2017 erstmals umgesetzten neuen Flächenkonzept sind dadurch auch die Gesamtausstellungsflächen deutlich gestiegen. Bei den Besucherzahlen gab es auf der letzten Ligna eine gegenläufige Entwicklung. Während der auf den vorangegangenen Veranstaltungen relativ stabile Inlandsbesuch deutlich nachgegeben hat, hat der Besuch aus dem Ausland weiter zugelegt. Insgesamt konnte damit fast wieder das Niveau der Vorveranstaltung erreicht werden.

Die Koelnmesse rechnet für die Interzum erneut mit über 1.700 Ausstellern. *(Foto: EUWID)*

Interzum hat fast alle Kennzahlen gesteigert

Bei der letzten Interzum konnten fast alle Kennzahlen gegenüber der Vorveranstaltung gesteigert werden. Laut der Messestatistik des Ausstellungs- und Messe-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft (AUMA), Berlin, gab es bei den Flächen im Mai 2017 jeweils zweistellige Zuwächse. Die Bruttoausstellungsfläche hat sich auf 187.400 (2015: 163.000) m² und die Nettofläche auf 97.627 (87.129) m² erhöht. Nach Abzug der mit 3.399 (3.454) m² angegeben Sonderflächen hat sich eine Aussteller-Standfläche von 94.228 (83.675) m² ergeben. Davon wurden 27.996 (27.370) m² von Ausstellern aus dem Inland und 66.232 (56.305) m² von ausländischen Unternehmen belegt. Die Zahl der deutschen Aussteller ist mit 367 (372) knapp unter dem Vorjahreswert geblieben, bei den ausländischen Ausstellern hat es dagegen einen deutlichen Anstieg auf 1.361 (1.165) Unternehmen gegeben.

Hintergrund

Flächen-/Hallenpläne der Interzum in Köln

https://download.euwid-holz.de/hs190101.html

Insgesamt haben sich damit 1.728 (1.537) Unternehmen an der Interzum 2017 beteiligt. Im Jahr 2013 hatten 372 Aussteller aus dem Inland und 1.075 aus dem Ausland eine Fläche von 76.743 m² belegt, von denen 27.235 auf Unternehmen aus Deutschland und 49.405 m² auf Unternehmen aus dem Ausland entfallen waren.

Die Besucherzahlen sind bei den letzten beiden Interzum-Veranstaltungen jeweils deutlich gestiegen. Die Gesamtzahl der Eintritte wurde mit 68.782 (58.023) angegeben. Davon sind 18.405 (16.820) aus Deutschland und 50.377 (41.203) aus dem Ausland gekommen. Im Mai 2013 waren insgesamt 52.488 Besucher registriert worden. Der Inlandsbesuch lag mit 17.477 zwischen dem der beiden Folgeveranstaltungen; der Auslandsbesuch hatte sich dagegen nur auf 35.011 belaufen.

Mit Kolumbien folgt zweiter Auslandsmarkt

Zusätzlich zu der Hauptveranstaltung in Köln und der im Februar 2018 erstmals unter Regie der Koelnmesse durchgeführten ZOW in Bad Salzuflen soll das Interzum-Konzept jetzt auch mit einer zweiten Auslandsveranstaltung weiter internationalisiert werden. Die im März 2018 erstmals in Kooperation zwischen der Koelnmesse GmbH und der kolumbianischen Messegesellschaft Corporación de Ferias y Exposiciones S.A. (Corferias), Bogotá, durchgeführte Zuliefermesse Feria Mueble & Madera in Bogotá wird ab der nächsten Veranstaltung vom 26. bis 29. Mai 2020 unter der Bezeichnung Interzum Bogotá stattfinden. Parallel dazu soll die bislang vor allem auf die Holzver- und Holzbearbeitung sowie auf die Möbelfertigung in Mittel- und Südamerika ausgerichtete Messe konzeptionell an der Kölner Interzum ausgerichtet und stärker internationalisiert werden. Die Zahl der ausländischen Aussteller konnte bereits auf der letztjährigen Messe durch die Beteiligung der Koelnmesse GmbH auf 92 gesteigert werden. Bei insgesamt 192 Ausstellern hatte sich damit der Auslandsanteil von zuvor 17 % auf 48 % erhöht.

Auch insgesamt sollen die künftig vier Veranstaltungen der Interzum-Markenfamilie (Interzum, Interzum Guangzhou, Interzum Bogotá, ZOW) stärker aufeinander abgestimmt werden. Neben der Kölner Interzum führt der Geschäftsbereich International Koelnmesse GmbH seit dem Jahr 2004 die Interzum Guangzhou durch. Laut den letzten veröffentlichten Zahlen hatten sich im März 2018 insgesamt 1.459 (2017: 1.396) Austeller an der Interzum Guangzhou beteiligt. Aus China kamen 1.119 (1.066) Aussteller. Aus dem Ausland hatten sich 340 (330) Unternehmen beteiligt, davon 49 aus Deutschland. Die Besucherzahl war 2018 auf 89.858 (83.356) gestiegen, von denen 75.481 (69.117) aus China und 14.377 (14.239) aus dem Ausland gekommen waren. Die Nettoausstellungsfläche war zuletzt für die Veranstaltung von März 2017 angegeben

interzum Years

interzum.de

Möbelfertigung
Innenausbau
Köln

Die Zukunft beginnt hier.

interzum

21.–24.05.2019

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

Jetzt online Tickets kaufen und bis zu 25 % sparen!
interzum.de/tickets

Koelnmesse GmbH, Messeplatz 1, 50679 Köln, Deutschland
Telefon +49 1806 077 050*, interzum@visitor.koelnmesse.de
*0,20 Euro/Anruf aus dem dt. Festnetz; max. 0,60 Euro/Anruf aus dem Mobilfunknetz

koelnmesse

Messen 2019/2020

21.05.-24.05 2019	**Interzum, Köln**
27.05.-31.05.2019	**Ligna, Hannover**
02.07.-06.07.2019	**Fitecma, Buenos Aires/Argentinien**
17.07.-20.07.2019	**AWFS, Las Vegas/Nevada**
02.08.-04.08.2019	**Index, New Delhi/Indien**
08.09.-11.09.2019	**WMF, Shanghai/China**
09.09.-12.09.2019	**FMC China, Shanghai/China**
09.09.-12.09.2019	**Furniture China, Shanghai/China**
10.09.-13.09.2019	**Drema/Furnica, Posen/Polen**
11.09.-15.09.2019	**Habitare, Helsinki/Finnland**
12.09.-15.09.2019	**Bife-Sim, Bukarest/Rumänien**
14.09.-20.09.2019	**Küchenmeile A30**
15.09.-19.09.2019	**MOW, Bad Salzuflen**
17.09.-20.09.2019	**Expomebel-Ural, Ekaterinburg/Russland**
18.09.-21.09.2019	**Vietnamwood, Ho-Chi-Minh-Stadt/Vietnam**
23.09.-27.09.2019	**Hausmesse Süd**
24.09.-27.09.2019	**Lisderevmash, Kiew/Ukraine**
09.10.-12.10.2019	**Ifmac/Woodmac, Jakarta/Indonesien**
09.10.-12.10.2019	**Salone del Mobile Moscow, Moskau/Russland**
09.10.-13.10.2019	**Ambienta, Zagreb/Kroatien**
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/Ontario**
18.11.-22.11.2019	**Mebel, Moskau/Russland**
03.12.-06.12.2019	**Woodex, Moskau/Russland**
10.01.-13.01.2020	**Domotex, Hannover**
13.01.-19.01.2020	**IMM Cologne, Köln**
16.01.-19.01.2020	**Interior Design Show, Toronto/Ontario**
22.01.-24.01.2020	**Magna Expo Mueblera Industrial, Mexiko-Stadt**
02.02.-05.02.2020	**Woodex, Teheran/Iran**
04.02.-06.02.2020	**ZOW, Bad Salzuflen**
11.02.-13.02.2020	**Surface Design Show, London/Großbritannien**
16.02.-20.02.2020	**EuroShop, Düsseldorf**
25.02.-28.02.2020	**Meble, Posen/Polen**
27.02.-02.03.2020	**Indiawood, Bangalore/Indien**
09.03.-12.03.2020	**IFFS/AFS, Singapur**
10.03.-13.03.2020	**Fimma/Maderalia, Valencia/Spanien**
16.03.-18.03.2020	**Dubai Wood Show, Dubai/VAE**
28.03.-31.03.2020	**CIFM/Interzum Guangzhou, Guangzhou/China**
21.04.-26.04.2020	**Salone Internazionale del Mobile, Mailand**
26.05.-29.05.2020	**Interzum Bogotá, Bogotá/Kolumbien**
26.05.-29.05.2020	**Xylexpo, Mailand/Italien**
27.05.-29.05.2020	**Carrefour du Bois, Nantes/Frankreich**
30.06.-03.07.2020	**Formobile, São Paulo/Brasilien**
25.08.-28.08.2020	**IWF, Atlanta/Georgia**
19.10.-22.10.2020	**Lesdrevmash, Moskau/Russland**

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

Alle Angaben ohne Gewähr

worden. Von den insgesamt 83.740 m² waren 71.773 m² auf chinesische und 11.967 m² auf ausländische Aussteller entfallen. Für die diesjährige Interzum Guangzhou wurden bislang noch keine konkreten Zahlen veröffentlicht. Die nächste Messe wird vom 28. bis 31. März 2020 stattfinden.

Die ZOW war Anfang Februar 2018 erstmals unter der Regie der Koelnmesse durchgeführt worden. Auf der Auftaktveranstaltung hatten insgesamt 188 Aussteller in der Halle 20 eine Standfläche von 4.813 m² belegt. Davon kamen 127 Aussteller mit 3.616 m² aus Deutschland und 61 Aussteller mit 1.197 m² aus dem Ausland. Die Nettoausstellungsfläche hatte sich inklusive der Sonderschauflächen auf 5.667 m² belaufen. Die Koelnmesse wird die ZOW im Wechsel mit der Kölner Interzum alle zwei Jahre durchführen. Die nächste Veranstaltung ist vom 4. bis 6. Februar 2020 geplant. Der frühere Veranstalter Clarion Events hatte die ZOW im jährlichen Rhythmus bis 2016 durchgeführt und dann im November 2016 an die Koelnmesse verkauft.

Ligna-Hallenbelegung wird weitergeführt

Die Deutsche Messe AG wird das mit der Ligna 2017 eingeführte neue Flächenkonzept und die damit verbundene Neugliederung der Ausstellungsbereiche auch auf der kommenden Veranstaltung weiterführen. In den Hallen 11 bis 15 und 27 ist der große Bereich „Werkzeuge, Maschinen und Anlagen für die Einzel- und Serienfertigung“ angesiedelt. Eine Teilfläche in Halle 15 und der größere Teil der Halle 16 werden mit dem Bereich „Maschinenkomponenten und Automatisierungstechnik“ belegt. Im Rest der Halle 16 und in der Halle 17 werden Maschinen- und Anlagenhersteller aus dem Bereich „Oberflächentechnik“ zusammengefasst. In Halle 25 findet sich der Bereich „Sägewerkstechnik“, in Halle 26 der Bereich „Holzwerkstofftechnik“. In den an das Freigelände angrenzenden Bereichen der Hallen 25 und 26 werden zudem einzelne Anbieter aus dem Bereich „Energie aus Holz“ platziert. Weitere Aussteller aus diesem Bereich sowie die „Forsttechnik“ finden sich auf dem Freigelände rund um das Expo-Dach.

Wie bereits auf der letzten Ligna werden die großen Aussteller auf die einzelnen Hallen verteilt; im Umfeld werden Unternehmen aus angrenzenden Tätigkeitsfeldern angeordnet. Diese Aufteilung wird in den meisten Fällen auf der diesjährigen Ligna übernommen. Die Homag Group AG, Schopfloch, wird damit erneut den Großteil der Halle 14 belegen, die in die Halle 15 mit den Werkzeugherstellern Leitz GmbH & Co. KG, Oberkochen, und Leuco Ledermann GmbH & Co. KG, Horb, übergeht. Die SCM Group S.p.A., Rimini/Italien, ist mit einem Viertel der Gesamtfläche der größte Aussteller in Halle 13, gefolgt von der Felder KG, Hall/Österreich. In Halle 12 werden die größten Flächen von der IMA Schelling Group Schwarzach/Österreich, und der durch die im April 2018 abgeschlossene Übernahme der Maschinenbau Hebrock GmbH, Bünde, nochmals gewachsenen Wilhelm Altendorf GmbH & Co. KG, Minden, belegt. Rund ein Drittel der Fläche von Halle 11 wurde von der Biesse S.p.A., Pesaro/Italien, gebucht. In dieser Halle finden sich zudem die chinesische Nanxing Furniture Machinery & Equipment Co. Ltd., Dongguan City/Provinz Guangdong, und die mit Nanxing verbundene Vertriebsgesellschaft WoodIQ GmbH, Tauberbischofsheim. Wie auf der Ligna 2017 nimmt die Michael Weinig AG, Tauberbischofsheim, mit ihrer Tochtergesellschaft Holz-Her GmbH, Nürtingen, in der Halle 27 die größte Teilfläche ein.

Die Einführung des neuen Flächenkonzepts und die dadurch mögliche Neuplatzierung der Aussteller hatten sich auf der letzten Ligna in größeren Ausstellungsflächen niedergeschlagen. Die Bruttoausstellungsfläche war auf 220.600 (2015: 195.600) m² gestiegen und damit noch über die im Jahr 2013 bereitgestellten 209.200 m² hinausgegangen. Die Nettofläche hatte sich auf 130.337 (121.195) m² erhöht. Nach Abzug der mit 5.226 (5.658) m² angegebenen Sonderschauflächen hatte sich auf der letzten Ligna eine Ausstellerstandfläche von 125.111 (115.537) m² ergeben, von denen 59.976 (59.386) m² von Ausstellern aus dem Inland und 65.135 (56.151) m² von ausländischen Ausstellern belegt wurden. Trotz der Flächensteigerung war die Zahl der Aussteller auf 1.520 (1.552) zurückgegangen. Die Inlandsbeteiligung hatte sich auf 624 (688) Aussteller reduziert, während die Zahl der ausländischen Aussteller auf 896 (864) gesteigert werden konnte. An der Ligna 2013 hatten sich 1.548 Aussteller beteiligt, von denen 749 aus dem Inland und 799 aus dem Ausland gekommen waren.

Vergleichbare Trends hatte es auf der letzten Ligna bei den Besucherzahlen gegeben. Die Gesamtzahl war mit 92.881 (93.099) Besuchern leicht unter dem Niveau der Vorveranstaltung geblieben. Die Unterschiede zwischen dem Inland und dem Ausland waren dabei noch stärker ausgefallen als bei den Ausstellern. Der Inlandsbesuch hatte sich auf 49.598 (56.46) reduziert. Aus dem Ausland waren dagegen 43.283 (37.053) Besucher gekommen. Auf der Ligna 2013 hatte sich die Gesamtbesucherzahl von 89.857 auf 57.059 aus dem Inland und 32.798 aus dem Ausland verteilt. □

Hintergrund

Flächen-/Hallenpläne der Ligna in Hannover

https://download.euwid-holz.de/hs190102.html

PEDROSS®
DIE LEISTE · THE SKIRTING · IL BATTISCOPA

Karl Pedross AG · S.p.A.
Industriezone · Zona industriale 1/c
I-39021 Latsch · Laces (BZ)

T +39 0473 722200
F +39 0473 722300

www.pedross.com
info@pedross.com

YouTube

Zahl der Betriebe ist in der Möbelindustrie stärker zurückgegangen

Deutsche Holz- und Möbelindustrie ist seit 2013 kontinuierlich gewachsen

Der Gesamtumsatz der deutschen Holz- und Möbelindustrie ist in den letzten fünf Jahren jeweils gestiegen. Der Anstieg wurde dabei zunächst vor allem von der Möbelindustrie getragen. In den letzten beiden Jahren hat sich dagegen die Holzindustrie stärker entwickelt. Der Möbelindustrieumsatz ist 2017 sogar wieder leicht zurückgegangen; im vergangenen Jahr hat es nur ein leichtes Plus gegeben.

Laut den vom Hauptverband der Deutschen Holzindustrie (HDH) und vom Verband der Deutschen Möbelindustrie (VDM), beide mit Sitz in Bad Honnef, vor kurzem vorgelegten Branchenreports ergibt sich für die deutsche Möbelindustrie kumuliert über die Jahre 2005 bis 2018 ein Umsatzplus von 20,8 %. Der Umsatz der Holzindustrie ist im gleichen Zeitraum sogar um 36,0 % gestiegen. Beide Branchen zusammen haben damit über die letzten 13 Jahre eine kumulierte Umsatzsteigerung von 28,1 % erreicht. In beiden Fällen hat es 2009 und 2013 relevante Rückgänge gegeben. Die Holzindustrie musste zudem bereits 2008 ein Umsatzminus hinnehmen, in der Möbelindustrie blieb das Jahr 2017 unter dem Vorjahreswert. Nach den Jahren 2008 und 2009 wurde bereits 2011 wieder das Vorkrisenniveau erreicht. Der Rückgang im Jahr 2013 konnte sogar schon im Folgejahr wieder ausgeglichen werden.

Im vergangenen Jahr ist der Gesamtumsatz der deutschen Holz- und Möbelindustrie um 2,7 % auf 36,564 Mrd € gestiegen. Die höchsten Zuwachsraten wurden im baunahen Bereich (+4,9 %), bei Sägewerken (+8,2 %) und Holzverpackungen (+22,9 %) verzeichnet. Der starke Anstieg bei Holzverpackungen ist laut HDH allerdings vor allem auf die deutlich höhere Anzahl der erfassten Betriebe zurückzuführen. Die Parkettindustrie hat um 1,8 % zugelegt. Die Möbelindustrie lag bei größeren Unterschieden zwischen den einzelnen Teilbereichen um 0,7 % über dem Vorjahreswert. Für die Holzwerkstoffindustrie hat die HDH-Statistik sogar einen leichten Umsatzrückgang von 1,4 % ausgewiesen. Vom Gesamtumsatz der deutschen Holz- und Möbelindustrie sind 25,656 Mrd € auf das Inland (+0,7 %) und 10,908 Mrd € (+4,2 %) auf die Auslandsmärkte entfallen. Die Exportquote lag dementsprechend bei 29,9 %.

Die Zahl der Betriebe in der deutschen Holz- und Möbelindustrie ist durch die weiter fortschreitende Branchenkonsolidierung dagegen immer weiter zurückgegangen. 2005 hatte es noch insgesamt 1.079 Betriebe gegeben, von denen 498 der Holzindustrie und 581 der Möbelindustrie zuzurechnen waren. 2018 wurden noch 934 Betriebe registriert, davon 454 in der Holzindustrie und 480 in der Möbelindustrie. Damit sind in der Möbelindustrie seit 2005 mehr als doppelt so viele Unternehmen ausgeschieden wie in der Holzindustrie.

Die Zahl der Beschäftigten war von 2005 bis 2008 zunächst noch gestiegen. Nach einem deutlichen Rückgang bis 2014 bzw. 2015 ziehen die Beschäftigtenzahlen seither wieder an, was von HDH und VDM auf die in den letzten drei Jahren relativ gute Konjunkturentwicklung zurückgeführt wird. Dieser Anstieg fiel in der Holzindustrie deutlich stärker aus als in der Möbelindustrie. 2018 wurden in beiden Branchen zusammen 155.624 Mitarbeiter beschäftigt; davon entfielen 70.985 auf die Holzindustrie und 84.639 auf die Möbelindustrie. Im Vergleich zu 2005 sind damit insgesamt gut 5.000 Arbeitsplätze verloren gegangen. In der Möbelindustrie gibt es rund 9.000 Stellen weniger als 2005, während in der Holzindustrie 4.000 Stellen dazugekommen sind. Über beide Teilbranchen konnte der in den letzten Jahren beobachtete Anstieg der Beschäftigtenzahlen den Personalabbau von 2008 bis 2014 bislang nicht ausgleichen.

Die durchschnittliche Betriebsgröße liegt derzeit bei 167 Mitarbeitern. In der Möbelindustrie fällt der Schnitt mit 176 Mitarbeitern etwas höher aus als in der Holzindustrie mit durchschnittlich 156

German wood and furniture industry has experienced consistent growth since 2013

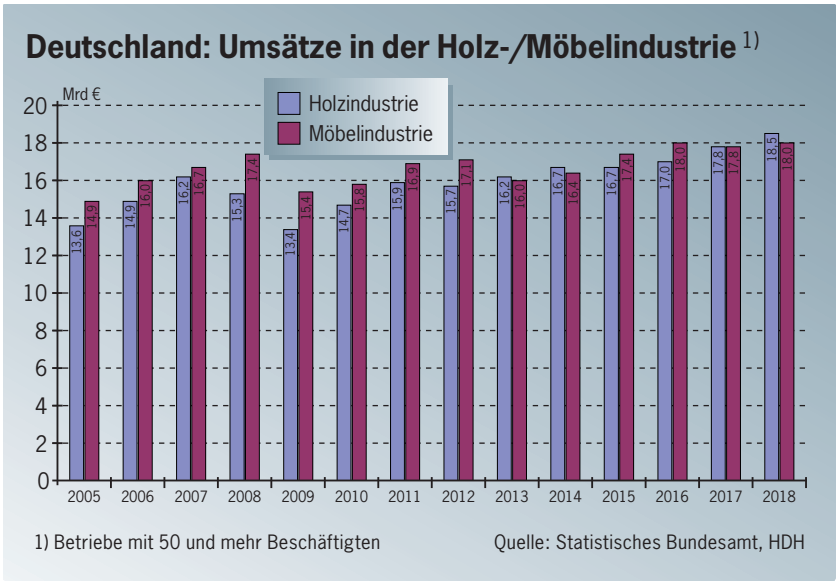
The German wood and furniture industry has registered a growth in total revenues in each of the past five years. This growth was initially fuelled mainly by the furniture industry. However, the wood industry has been stronger in the past couple of years. Furniture industry revenues even fell slightly in 2017; just a small growth was posted last year. According to industry reports recently published by the industry federation HDH and the furniture industry association VDM, both based in Bad Honnef, Germany, the German furniture industry encountered a 20.8% cumulative growth in revenues between 2005 and 2018. The wood industry's revenues soared as much as 36.0% in the same period. Both industries combined thus delivered a cumulative increase of 28.1% in the past 13 years. However, they also suffered significant downturns in 2009 and 2013. The wood industry also suffered a decline in revenues in 2008, while the furniture industry faced a year-on-year slump in 2017. After 2008 and 2009, the revenues returned to the pre-crisis level as early as 2011. The downswing in 2013 was even erased one year later.

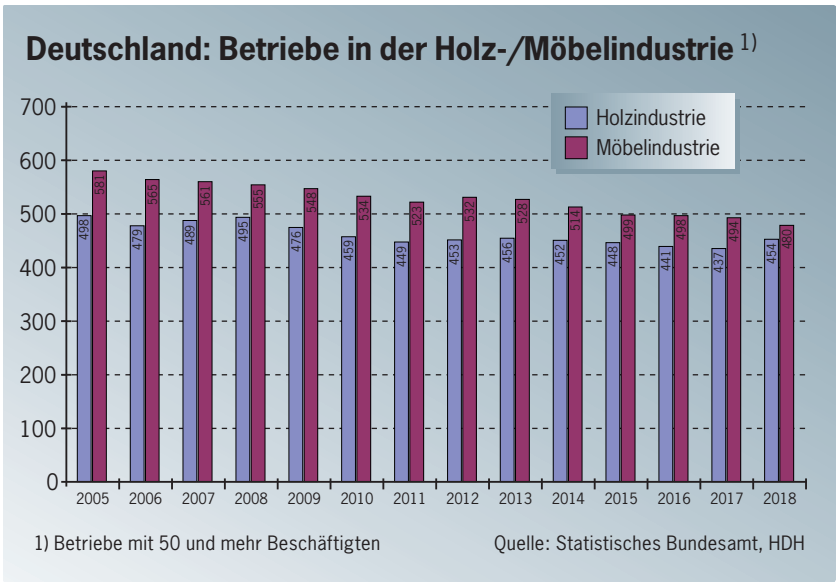
Mitarbeitern. Aus dem Gesamtumsatz von 36,564 Mrd € errechnet sich ein durchschnittlicher Umsatz je Mitarbeiter von 234.533 €. In der Möbelindustrie liegt er bei 212.259 €, in der Holzindustrie bei 262.013 €. Bei allen Angaben wurden jeweils nur Betriebe mit 50 oder mehr Beschäftigten berücksichtigt.

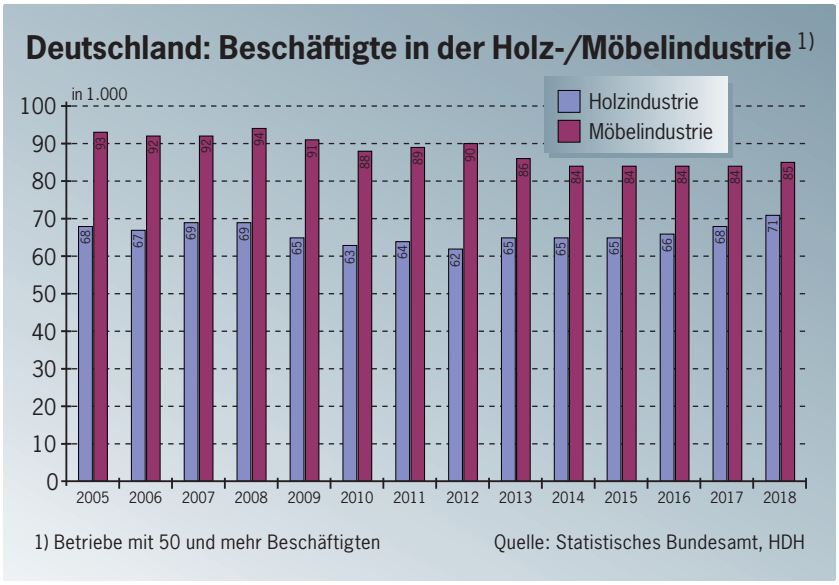
Die Möbelindustrie ist mit 17,965 Mrd € bzw. einem Anteil von 49 % am Gesamtumsatz die mit Abstand größte Teilbranche der deutschen Holz- und Möbelindustrie. Auf Platz zwei folgt der baunahe Bereich, der unter anderem die Produktion von Fenster, Türen und anderen Bauelementen sowie den Holzfertigbau umfasst und mit 6,015 Mrd € rund 16 % des Gesamtumsatzes abdeckt. Sägeindustrie und Holzwerkstoffindustrie haben mit 4,928 Mrd € bzw. 4,824 Mrd € eine vergleichbare Größe. Auf den Bereich Holzverpackungen entfielen 903 Mio €. Der Umsatz der verschiedenen Bereiche der Holzindustrie summiert sich damit auf 18,599 Mrd €.

Laut den Branchenreports von HDH und VDM entfallen fast zwei Drittel des Gesamtumsatzes der deutschen Holz- und Möbelindustrie auf die drei Bundesländer Nordrhein-Westfalen, Bayern und Baden-Württemberg. Nordrhein-Westfalen steuert mit der starken Konzentration der Möbelindustrie 27 % bei. Aus Bayern kommen 21 % und aus Baden-Württemberg 16 %. Damit entfallen auf diese drei Länder zusammen 64 % des Gesamtumsatzes der deutschen Holz- und Möbelindustrie. Auf den nächsten Plätzen folgen Niedersachsen (6 %), Hessen, Rheinland-Pfalz, Sachsen und Brandenburg (jeweils 5 %)

In der Möbelindustrie alleine ist die regionale Konzentration noch stärker ausgeprägt. Nordrhein-Westfalen hat mit einem Anteil von 37 % am gesamten Möbelindustrieumsatz noch größere Bedeutung. Die Anteile von Bayern und Baden-Württemberg entsprechen mit 22 % bzw. 16 % dagegen ungefähr den Gesamtanteilen. Damit decken diese drei Bundesländer zusammen 75 % des deutschen Möbelindustrieumsatzes ab. Auf den Plätzen vier und fünf rangieren Niedersachsen mit einem Anteil von 7 % und Hessen mit 5 %. Sachsen kommt auf einen Umsatzanteil von 3 %. □







Nach dem Rückgang 2017 wurde das vergangene Jahr mit leichtem Plus abgeschlossen

Deutsche Möbelindustrie strebt für 2019 erneut leichtes Wachstum an

Die etwas bessere Entwicklung im vierten Quartal hat der deutschen Möbelindustrie im vergangenen Jahr doch noch eine leichte Umsatzsteigerung ermöglicht.

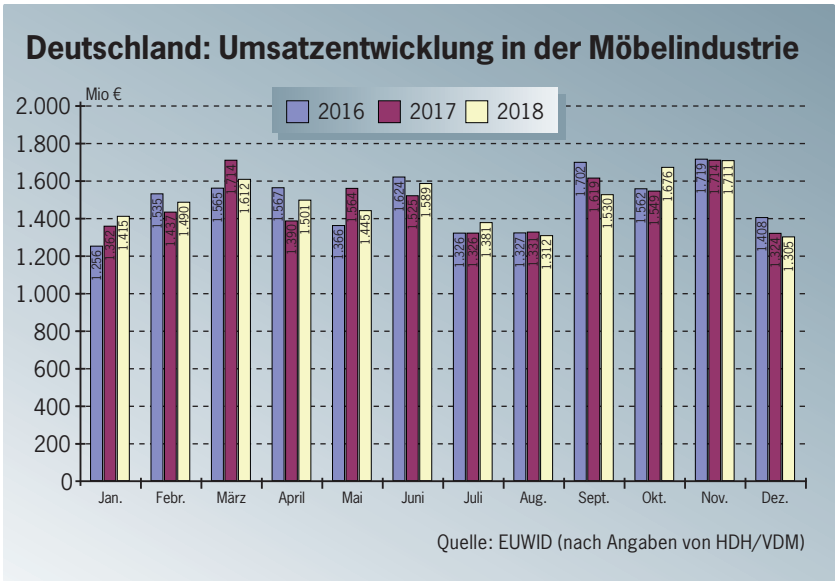
Nach dem Abwärtstrend im dritten Quartal hat der Branchenumsatz laut der vom Verband der Deutschen Möbelindustrie (VDM), Bad Honnef, auf Basis von Zahlen des Statistischen Bundesamtes, Wiesbaden, erstellten Monatsstatistik im Oktober wieder um 8,3 % auf 1,676 Mrd € zugelegt. Das Inlandsgeschäft hat sich dabei mit einem Plus von 9,8 % auf 1,137 Mrd € besser entwickelt als der Export, der um 5,1 % auf 539,6 Mio € gesteigert werden konnte. Im November gab es im Vorjahresvergleich einen erneuten Rückgang von 1,2 % auf 1,711 Mrd €, der Dezember ist mit 1,305 Mrd € um 0,9 % unter dem Vorjahreswert geblieben. In beiden Monaten hat der Export stärker nachgegeben, im November um 2,8 % auf 550,0 Mio € und im Dezember um 2,0 % auf 402,1 Mio €. Der Inlandsumsatz hat sich im November nur um 0,5 % auf 1,161 Mrd € und im Dezember um 0,3 % auf 903,2 Mio € reduziert.

Mit dem deutlichen Anstieg im Oktober und der leicht rückläufigen Entwicklung zum Jahresende hat die deutsche Möbelindustrie im vierten Quartal insgesamt 4,692 Mrd € umgesetzt, von denen 3,200 Mrd € auf das Inland und 1,492 Mrd € auf das Ausland entfallen sind. Damit war das vierte Quartal laut den VDM-Zahlen das beste Einzelquartal des vergangenen Jahres. Der Gesamtumsatz hatte im ersten Quartal mit 4,517 Mrd € fast das Vorjahresniveau erreicht; für das zweite Quartal waren 4,535 Mrd € ausgewiesen worden. Über das gesamte erste Halbjahr hatte sich der Branchenumsatz damit um 1,0 % auf 9,051 Mrd € erhöht. Das dritte Quartal war mit insgesamt 4,223 Mrd € relativ schwach ausgefallen, so dass der Gesamtumsatz im Neunmonatszeitraum mit 13,273 Mrd € nur noch um 0,3 % über dem Vorjahreswert lag. Der Inlandsumsatz war dabei mit 8,943 Mrd € um 0,2 % unter dem Vorjahreswert geblieben, der Exportumsatz hatte sich dagegen um 1,2 % auf 4,330 Mrd € erhöht.

Im Gesamtjahr konnte der Branchenumsatz mit dem wieder besseren vierten Quartal um 0,7 % auf 17,965 Mrd € erhöht werden. Die in den ersten drei Quartalen noch stärker ausgeprägten Unterschiede zwischen Inlands- und Auslandsgeschäft haben sich im letzten Quartal weitgehend ausgeglichen. Der Inlandsumsatz hat damit im Gesamtjahr mit einem Plus von 0,7 % auf 12,143 Mrd € fast genauso stark zugelegt wie der Export, der sich um 0,9 % auf 5,822 Mrd € erhöht hat. Der Gesamtumsatz lag wieder ungefähr auf dem Niveau des Jahres 2016, für das ein Anstieg von 3,2 % auf 17,957 Mrd € angegeben worden war. Der Inlandsumsatz hatte sich laut den damals vom VDM veröffentlichten Zahlen um 2,8 % auf 12,204 Mrd € und der Auslandsumsatz um 4,0 % auf 5,753 Mrd € erhöht. 2017 war der Branchenumsatz nach drei Anstiegen in Folge erstmals wieder um 0,6 % auf 17,855 Mrd € zurückgegangen. Die im Export erreichte Steigerung um 0,4 % auf 5,790 Mrd € hatte den Rückgang des Inlandsumsatzes um 1,1 % auf 12,065 Mrd € nur teilweise ausgeglichen.

Die für 2018 ermittelte Umsatzsteigerung von 0,7 % liegt leicht unterhalb der vom VDM bei der Bekanntgabe der Halbjahreszahlen veröffentlichten Prognose von +1 %, die Anfang Januar auf Basis der damals vorliegenden Zahlen für die ersten zehn Monate nochmals bestätigt worden war. Im laufenden Jahr 2019 hält der VDM ein noch stärkeres Umsatzplus von bis zu 2 % für möglich. Diese Prognose ist aufgrund des bevorstehenden Brexits und der zunehmenden internationalen Handelskonflikte allerdings mit größeren Unsicherheiten behaftet.

Nach den bislang nur für Januar vorliegenden Zahlen ist die deutsche Möbelindustrie eher verhalten in das neue Jahr gestartet. Der Branchenumsatz lag mit 1,418 Mrd € nur knapp über dem Vorjahresniveau. Das im Inlandsgeschäft eingetretene Minus von 0,4 % auf 963,0 Mio € konnte durch das um 1,3 % auf 455,3 Mio € verbesserte Auslandsgeschäft ausgeglichen werden. □



Möbelimporte nach Deutschland sind knapp unter dem Vorjahresniveau geblieben

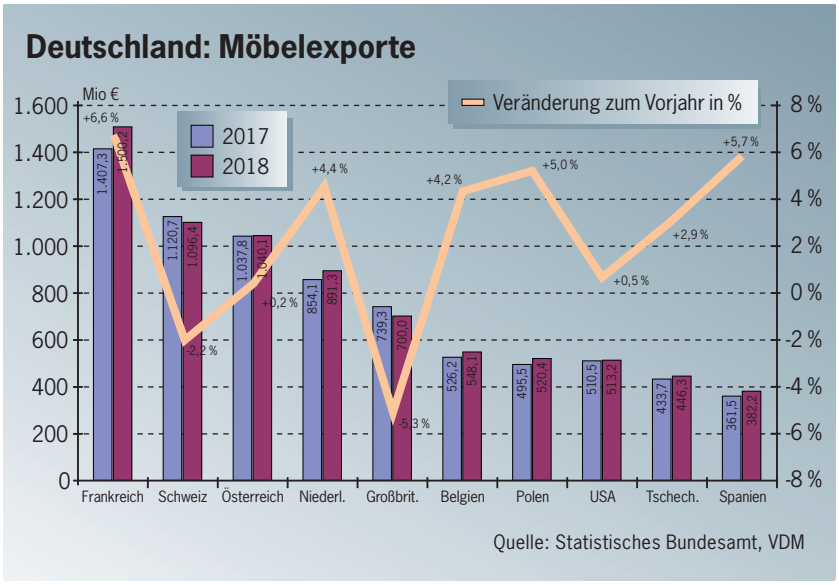
Anstieg der deutschen Möbelexporte hat sich auch 2018 fortgesetzt

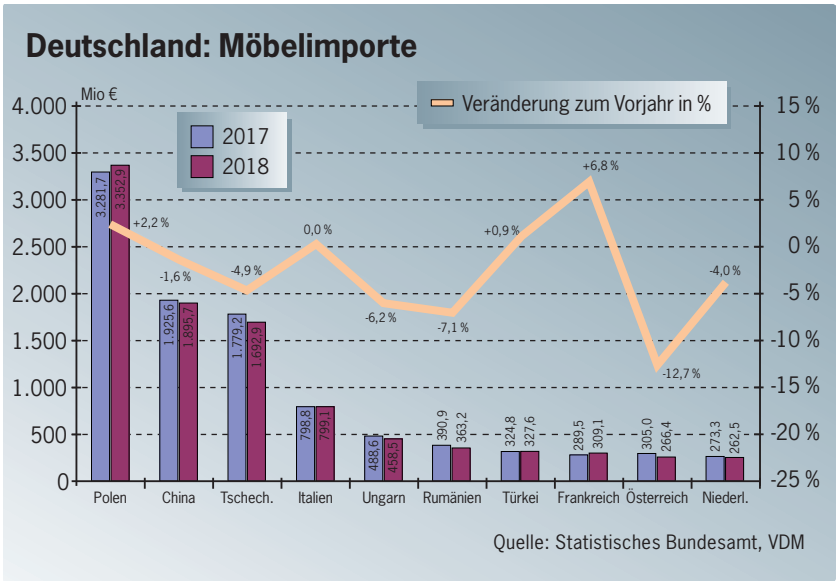
Die deutschen Möbelausfuhren sind im Gesamtjahr 2018 mit einem Plus von 2,2 % auf 10,919 (2017: 10,686) Mrd € auf einen neuen Rekordwert gestiegen. Aufgrund der von der Möbelindustrie auch insgesamt erreichten Umsatzsteigerung blieb die Exportquote mit 32,4 % nahezu unverändert.

Laut den vom Verband der Deutschen Möbelindustrie (VDM), Bad Honnef, zusammengestellten Außenhandelszahlen konnten innerhalb Europas vor allem die Lieferungen in den größten Exportmarkt Frankreich um 6,6 % auf 1,500 (1,407) Mrd € ausgebaut werden. Auch die Ausfuhren in die Niederlande (+4,4 %), nach Belgien (+4,2 %), Polen (+5,0 %), Tschechien (+2,9 %) und Spanien (+5,7 %) sind gestiegen. Die Exporte in die Schweiz (-2,2 %) und nach Großbritannien (-5,3 %), auf Platz zwei bzw. fünf der Statistik, haben dagegen nachgegeben. Die Ausfuhren nach Österreich blieben im vergangenen Jahr mit 1,040 (1,038) Mrd € ungefähr auf Vorjahresniveau. Bei den außereuropäischen Märkten lagen die USA mit einem ebenfalls nur wenig veränderten Exportwert von 513,2 (510,5) Mio € an der Spitze. Die Exporte nach China sind dagegen um 14,7 % auf 336,7 (293,6) Mio € gestiegen.

Damit sind im vergangenen Jahr 13,7 % der deutschen Möbelexporte nach Frankreich gegangen. Auf die Schweiz sind 10,0 %, auf Österreich 9,5 %, auf die Niederlande sind 8,2 % und auf Großbritannien 6,4 % entfallen. Mit einem Anteil von 70,3 % gingen über zwei Drittel der deutschen Möbelausfuhren in andere EU-Länder. gefolgt von den restlichen europäischen Ländern mit einem Anteil von 13,3 %, Asien mit 8,3 % und Nordamerika mit 5,3 %.

Die deutschen Möbelimporte haben im vergangenen Jahr um 0,7 % auf 12,662 (12,756) Mrd € nachgegeben. Dabei hat sich die Entwicklung im Jahresverlauf abgeschwächt. Im ersten Quartal hatte der VDM noch ein Importplus von 1,6 % und im ersten Halbjahr eine Steigerung von 0,6 % ausgewiesen. Per Ende September lagen die Importe dann mit 0,9 % im Minus, das bis Ende Dezember allerdings wieder leicht reduziert werden konnte. Von den zehn größten Lieferländern haben Polen (+2,2 % auf 3,353 Mrd €), die Türkei (+0,9 % auf 327,6 Mio €) und Frankreich (+6,8 % auf 309,1 Mio €) jeweils Zuwächse verzeichnet. Die Einfuhren aus Italien stagnierten bei 799,1 (798,8) Mio €. Die Importe aus den anderen größeren Lieferländern haben sich dagegen rückläufig entwickelt. Die größten Einbußen gab es bei den Lieferungen aus Österreich (-12,7 % auf 266,4 Mio €). □

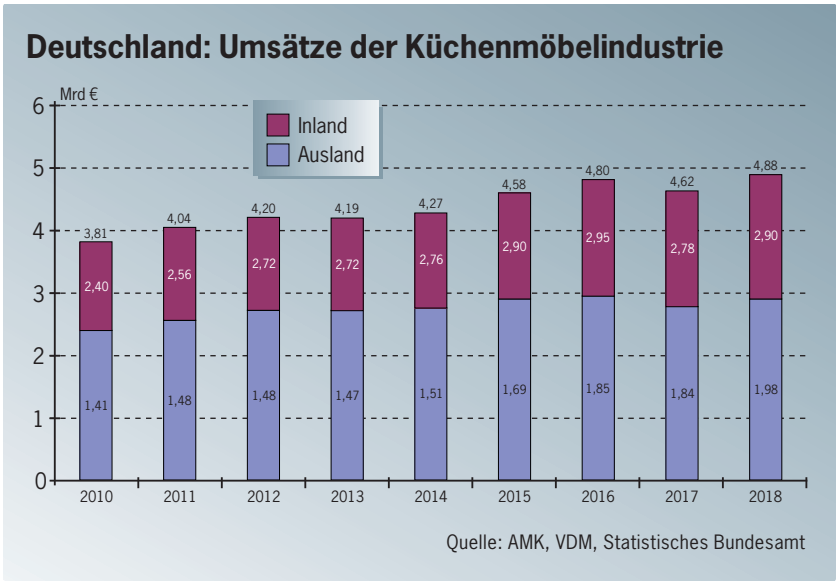




Im Zeitraum 2010 bis 2018 hat sich der Branchenumsatz kumuliert um 28,1 % erhöht

Küchenmöbelindustrie verzeichnet wieder normaleren Marktverlauf

In den letzten Monaten hat sich die Konjunkturentwicklung in der deutschen Küchenmöbelindustrie zunehmend abgeflacht. Die bis ins erste Halbjahr 2018 zumeist sehr gute Kapazitätsauslastung hat sich in den folgenden Monaten normalisiert, inzwischen haben einzelne Unternehmen auch schon wieder mit Lücken im Auftragsbestand zu kämpfen.



Zu der über längere Zeit guten Auslastung hatten unter anderem die durch die Insolvenz der Alno-Gruppe ausgelösten Mengenverschiebungen beigetragen, die sich bis weit in das Jahr 2018 hinein fortgesetzt hatten. Unternehmen, die dadurch Marktanteile dazugewonnen hatten, konnten mit Auftragsüberhängen aus dem Vorjahr und einem auch in den ersten Monaten 2018 hohen Auftragseingang über längere Zeit voll produzieren. In vielen Fällen war es dadurch auch zu einem Anstieg der Lieferzeiten gekommen. Über die von den betroffenen Unternehmen umgesetzten Produktionsoptimierungen, die im ersten Halbjahr 2018 durchgeführten Zusatzschichten sowie die vor allem über die Sommermonate eingetretene Abschwächung auf den mitteleuropäischen Küchenmärkten hat sich die Situation im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2018 wieder entspannt.

Inzwischen liegen die Lieferzeiten bei den meisten Küchenmöbelherstellern wieder in einem normalen Rahmen. Dadurch konnten auch die über einen längeren Zeitraum durchgeführten Zusatzschichten in der Produktion wieder zurückgefahren werden. Bei einigen Küchenmöbelherstellern ist der Auftragseingang im ersten Quartal sogar wieder soweit zurückgegangen, dass Produktionsanpassungen erforderlich wurden. Einzelne Unternehmen haben dafür auch vorsorglich Kurzarbeit beantragt. Falls sich diese Situation längerfristig fortsetzt, wird der vor allem von den großen Küchenmöbelherstellern im Verlauf des letzten Jahres angekündigte und zum Teil bereits eingeleitete Kapazitätsausbau wieder zu einem stärkeren Mengendruck führen.

2018 wurde mit 5,5 % Plus abgeschlossen

Die relativ gute Beschäftigung in der deutschen Küchenmöbelindustrie hat sich im vergangenen Jahr auch in der Statistik niedergeschlagen. Der Branchenumsatz hat sich laut den im März vom Verband der Deutschen Küchenmöbelindustrie (VdDK), Herford, vorgelegten endgültigen Zahlen im Vorjahresvergleich um 5,5 % auf 4,876 (2017: 4,62) Mrd € erhöht. In den einzelnen Monaten hat es außer im März (-6,6 %), im Mai (-7,8 %) und Dezember (-2,9 %) durchgehend Zuwächse gegeben, die im Februar (+10,1 %), April (+19,7 %), Juli (+10,0 %) und Oktober (+17,6 %) am höchsten ausgefallen sind. Im August (+3,4 %) und September (+3,7 %) haben die Umsätze leicht zugelegt. In den anderen Monaten gab es ein Umsatzplus im mittleren bzw. oberen einstelligen Prozentbereich (Januar +4,6 %, Juni +9,9 %, November +7,4 %).

Im Export hat die deutsche Küchenmöbelindustrie im Gesamtjahr ein Umsatzplus von 7,5 % auf 1,976 Mrd € erreicht. Davon sind 1,517 Mrd € auf die Eurozone entfallen, womit der Vorjahreswert um 10,6 % übertroffen wurde. Der Inlandsumsatz hat um 4,2 % auf 2,900 Mrd € zugelegt. Damit hat sich der Exportanteil am Gesamtumsatz um 0,8 Prozentpunkte auf 40,5 % erhöht.

Mit den im vergangenen Jahr erwirtschafteten 4,88 Mrd € wurden auch die für 2016 ausgewiesenen 4,80 Mrd € übertroffen. 2017 hatte der Branchenumsatz unter dem Einfluss der im Juli von der Alno AG (Pfullendorf), der Gustav Wellmann GmbH & Co. KG (Enger) und der Pino Küchen GmbH (Coswig) eingereichten Insolvenzanträge und der nachfolgenden Produktionsunterbrechungen um 3,8 % nachgegeben. 2013 war der Branchenumsatz knapp unter dem Vorjahreswert geblieben. In allen anderen Jahren seit 2010 (3,81 Mrd €) hatte es dagegen jeweils Zuwächse gegeben. Kumuliert über die letzten acht Jahre hat sich der Umsatz der deutschen Küchenmöbelindustrie damit um 28,1 % erhöht. Dies entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Steigerungsrate von 3,6 %. □

HUECK RHEINISCHE®
perfect surfaces

Proud to be associated with you.

HUECK RHEINISCHE
surface. design. innovation.

press plates
press pads
decor design &

INTERZUM
21. - 24. Mai 2019
Halle 6.1 | Stand A 051

www.hueck-rheinische.com

Nobilia, Häcker und Schüller haben sich besser entwickelt als die Branche

Weitere Rekordumsätze bei den großen Küchenmöbelherstellern

Der anhaltende Aufwärtstrend auf dem Inlandsmarkt, das noch immer relativ gut laufende Exportgeschäft und die bis ins Jahr 2018 anhaltende Nachwirkungen der Alno-Insolvenz haben den großen mitteleuropäischen Küchenmöbelherstellern auch im vergangenen Jahr weitere Umsatzsteigerungen ermöglicht.

Die Schüller Möbelwerk KG, Herrieden, hat nach eigenen Angaben einen zweistelligen Zuwachs erzielt. Das Auslandsgeschäft hat sich mit einem Plus von 17,1 % dabei besser entwickelt als der Inlandsumsatz, der um 10,7 % über dem Vorjahreswert lag. Die Nobilia-Werke J. Stickling GmbH & Co. KG, Verl, und die Häcker Küchen GmbH & Co. KG, Rödinghausen, konnten ihren Gesamtumsatz im vergangenen Jahr jeweils um rund 9 % steigern. Nobilia ist im Inland um 6,6 % gewachsen; der Export hat mit einem Plus von 12,0 % fast doppelt so stark zugelegt. Bei Häcker hat sich dagegen das Inlandsgeschäft besser entwickelt; dem dort erreichten Anstieg von 11 % stand ein um 7 % verbesserter Exportumsatz gegenüber. Das Auslandsgeschäft ist bei den drei Unternehmen allerdings unterschiedlich stark entwickelt. Nobilia erzielt mit einer Exportquote von knapp 48 % fast die Hälfte seiner Umsätze im Ausland. Bei Schüller kommt knapp ein Viertel der Umsätze aus dem Export, die Exportquote liegt bei 24 %. Häcker liegt mit einem Auslandsanteil von 39 % zwischen Nobilia und Häcker.

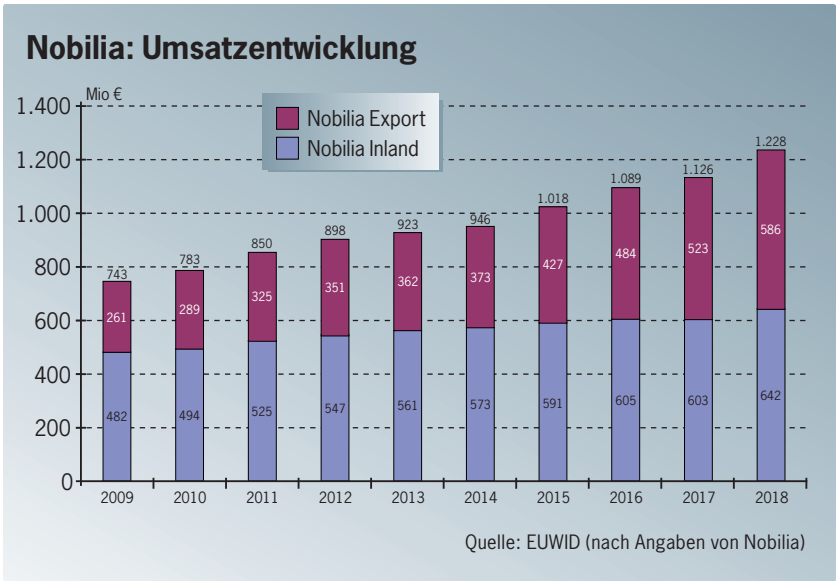
Mit diesen Zahlen haben sich die drei Unternehmen im vergangenen Jahr erneut besser entwickelt als die deutsche Küchenmöbelbranche insgesamt. Die Umsatzstatistik des Verbandes der deutschen Küchenmöbelindustrie (VdDK), Herford, weist für das Gesamtjahr 2018 eine Steigerung von 6,3 % aus. Das Inlandsgeschäft hat sich dabei mit einem Plus von 5,1 % etwas schwächer entwickelt als der um 8,1 % verbesserte Export, so dass sich der Auslandsanteil am Branchenumsatz auf 40,4 % erhöht hat.

Nobilia hat Umsatz um 102 Mio € erhöht

Nobilia ist im Geschäftsjahr 2018 noch stärker gewachsen als in den Vorjahren und hat dabei die höchste absolute Umsatzsteigerung der Unternehmensgeschichte erreicht. Mit 1,228 (2017: 1,126) Mrd € wurde der Vorjahreswert um 102,0 Mio € bzw. 9,1 % übertroffen.

Der Inlandsumsatz ist um 39,5 Mio € auf 642,0 (602,5) Mio € und der Auslandsumsatz um 62,5 Mio € auf 585,5 (523,0) Mio € gestiegen. Überproportionale Zuwachsraten wurden in Frankreich, den Niederlanden, Spanien, Italien und China erreicht. Nobilia hat nach eigenen Angaben in allen relevanten Exportmärkten zugelegt, so dass sich die Anteile der einzelnen Länder am Exportumsatz im Vorjahresvergleich nur wenig verändert haben. Die größten Einzelmärkte waren Frankreich (41 %), Belgien (12 %), Österreich (9 %) und die Niederlande (6 %). In Frankreich, Belgien und Österreich kommt Nobilia damit wie in Deutschland auf einen zweistelligen Marktanteil. Auf den nächsten Plätzen folgten China (4 %), Großbritannien und Spanien (jeweils 3 %), Schweiz, Italien, Tschechien und Finnland (jeweils 2 %) sowie Schweden und Saudi-Arabien (jeweils 1 %). Auf andere Märkte entfielen 9 %.

Die im vergangenen Jahr von Nobilia erreichte Umsatzsteigerung wurde vor allem über das weiter ausgebaute Geschäft mit Küchenschränken und Arbeitsplatten erreicht. Das Komplettvermarktungsgeschäft ist dagegen etwas schwächer gelaufen. Der Anteil der mit Elektrogeräten ausgestatteten Küchen am Gesamtabsatz (Komplettvermarktungsquote) hat sich laut Nobilia im Vorjahresvergleich um rund 1 % erhöht, womit knapp die Hälfte der produzierten Küchenkommissionen inklusive Elektrogeräten ausgeliefert wird. In Deutschland fällt dieser Anteil auch weiterhin höher aus, obwohl der Geräteabsatz im vergangenen Jahr



Quelle: EUWID (nach Angaben von Nobilia)

leicht zurückgegangen ist. Als Grund führte Nobilia an, dass verschiedene große Händlergruppen in zunehmendem Umfang Geräte in Eigenregie vermarkten, insbesondere im mengenrelevanten Preiseinstiegsbereich. Im Ausland wird die Komplettvermarktung zum Teil durch logistische Einschränkungen oder abweichende technische Normen limitiert. In einzelnen Märkten, vor allem in Frankreich, Belgien, Spanien und Großbritannien, hat Nobilia im vergangenen Jahr dennoch Zuwächse erreicht.

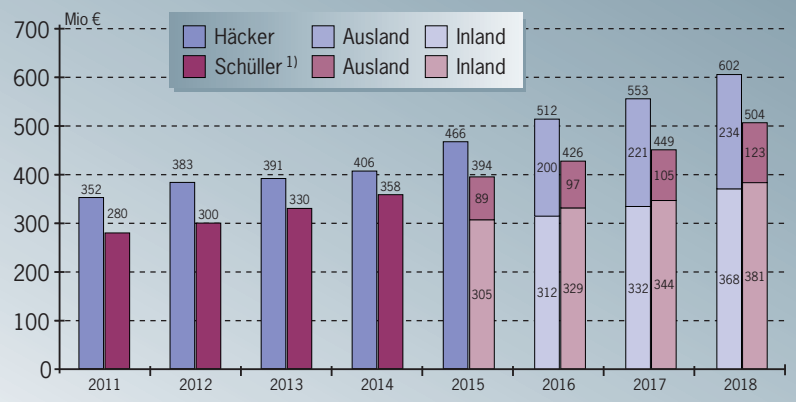
Der Außenumsatz der Nobilia-Gruppe, der neben den konsolidierten Umsätzen der Nobilia-Werke auch die entsprechend den Beteiligungsquoten berücksichtigten Umsätze der ausländischen Einzelhandelsgesellschaften sowie die Franchise-Gebühren der französischen Franchise Business Division Group (FBD), Roissy, umfasst, ist im vergangenen Jahr um 118 Mio € bzw. 9,4 % auf 1,378 (1,260) Mrd € gestiegen. Damit lag die Zuwachsrate zwischen den Jahren 2015 (+11,6 %) und 2016 (+6,8 %), nachdem das Wachstum im Jahr 2017 mit +2,6 % auch in der Gruppe etwas geringer ausgefallen war.

Häcker hat erstmals mehr als 600 Mio € umgesetzt

Das von Häcker Küchen im vergangenen Jahr erreichte Umsatzplus von 9 % auf 602 (2017: 553) Mio € ist ähnlich ausgefallen wie in den Jahren 2015 (+9,9 %) und 2017 (+8 %). 2016 war sogar ein deutlich zweistelliges Wachstum von 15 % erreicht worden. Mit einem Plus von 11 % auf 368 (332) Mio € hat sich das Inlandsgeschäft im vergangenen Jahr erstmals wieder stärker entwickelt als die Auslandsaktivitäten, die um 7 % auf 234 (221) Mio € zulegen konnten. In den beiden vorangegangenen Geschäftsjahren waren die Zuwachsraten im Export noch jeweils höher ausgefallen als das Inlandswachstum.

Im Geschäftsjahr 2018 hat Häcker rund 2,3 Mio Schränke produziert. Damit wurde der Vorjahreswert um 9 % übertroffen. Die Zahl der Mitarbeiter ist um 187 auf 1.738 (1.551) gestiegen. Aktuell ist das Unternehmen in rund 60 Ländern aktiv; die Kernmärkte befinden sich in Europa.

Häcker/Schüller: Umsatzentwicklung



1) für die Jahre 2011-2013 wurden nur gerundete Werte veröffentlicht

Quelle: EUWID (nach Angaben von Häcker Küchen bzw. Schüller)

Im September 2018 hat Häcker mit den Bauarbeiten für das am Standort Ostercappeln-Venne geplante neue Werk begonnen. Auf dem im Frühjahr 2017 in einem Gewerbegebiet erworbenen 240.000 m² großen Grundstück soll ein Neubau mit einer Betriebsfläche von 215.000 m² entstehen. Mit dem Abschluss der Bauarbeiten rechnet Häcker bis zum Frühjahr 2020. Der Produktionsstart ist für Herbst 2020 vorgesehen. Mit Inbetriebnahme des zweiten Häcker-Produktionsstandortes sollen rund 450 neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Im Stammwerk in Rödinghausen produziert Häcker auf einer Fläche von 113.800 m². Neben dem Werk umfasst das 260.693 m² große Grundstück in Rödinghausen auf einer Fläche von 25.000 m² noch die Verwaltung und die Werksausstellung.

Schüller-Umsatz ist über 500 Mio € gestiegen

Schüller hat 2018 einen Umsatz von 504 (2017: 449) Mio € erwirtschaftet und damit erstmals die Marke von 500 Mio € übertroffen. Gegenüber dem Vorjahr entspricht das einem Zuwachs von 12,2 %. Damit hat sich das Umsatzwachstum wieder beschleunigt. Zuletzt hatte Schüller 2015 ein zweistelliges Plus von 10,1 % ausgewiesen. 2016 (+8,1 %) und 2017 (+5,4 %) waren die Steigerungsraten jeweils geringer ausgefallen. Der Inlandsumsatz hat im vergangenen Jahr um 10,7 % auf 381 (344) Mio € zugelegt. Im Ausland konnte eine noch höhere Steigerung um 17,1 % auf 123 (105) Mio € erzielt werden. Zu den wichtigen Exportmärkten zählen Frankreich, die Beneluxländer, Österreich, die Schweiz und Großbritannien. Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl belief sich 2018 auf 1.662 (1.529). Das sind 8,7 % mehr als im Vorjahr.

Der Bau des neuen Fertigungskomplexes am Firmensitz in Herrieden soll im kommenden Jahr anlaufen. Die Baugenehmigung hat das Unternehmen bereits erhalten. Der erste Bauabschnitt soll nach Unternehmensangaben bis Mitte 2021 beendet sein; im Herbst 2021 soll dann die Produktion anlaufen. Im Mai 2018 hatte Schüller im Rahmen der Vorstellung seines Investitionsprojektes zudem einen zweiten Bauabschnitt angekündigt, der bis 2027 beendet sein soll. Insgesamt sollen vier Hallenkomplexe entstehen, in denen unter anderem eine zweite Vor- und Endmontage sowie eine zweite Versandabteilung angesiedelt sein werden. Im Endausbau wird sich die Produktionsfläche in Herrieden um 93.000 m² auf rund 200.000 m² erhöhen; die Produktionskapazitäten werden verdoppelt. Laut Schüller ist die geplante Werkserweiterung die größte Einzelinvestition der Unternehmensgeschichte. Ein konkretes Gesamtinvestitionsvolumen wurde bislang allerdings nicht genannt. □

Auf Sonderteile ausgerichtetes Werk III in Spexard soll Mitte 2020 in Betrieb gehen

Nobilia: Mehrere Projekte führen zu Anstieg der Investitionssumme

Mit den in den Werken Verl-Sürenheide (Werk I) und Verl-Kaunitz (Werk II) umgesetzten Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen, der im zweiten Quartal 2018 abgeschlossenen Erweiterung der Teilefertigung im Werk I, dem Beginn der Baumaßnahmen für Werk III, der Einrichtung neuer Stellflächen für den Fuhrpark (Standort IV) sowie vorbereitenden Arbeiten für den Neubau eines Küchenmöbelwerkes in Saarlouis (Werk V) hat der Küchenmöbelhersteller Nobilia-Werke J. Stickling GmbH & Co. KG, Verl, seine Investitionstätigkeit im Geschäftsjahr 2018 weiter forciert.

Die Investitionssumme wurde im Vorjahresvergleich um weitere knapp 22 % auf 128,0 (105,0) Mio € erhöht. In den vorangegangenen Jahren war deutlich weniger investiert worden (2014: 55,1 Mio €, 2015: 68,7 Mio €, 2016: 51,0 Mio €). Zu der Verdopplung im Jahr 2017 hatten neben den üblichen Modernisierungsinvestitionen unter anderem die Fertigstellung des Logistikzentrums und die Erweiterung der Teilefertigung in Kaunitz sowie der Bau eines neuen Verwaltungsgebäudes in Sürenheide beigetragen.

Die größten Einzelprojekte des vergangenen Jahres waren die Erweiterung der Teilefertigung in Sürenheide, die damit verbundene Erweiterung der Lehrwerkstatt und der Baubeginn im Werk III. Die auf einer zuvor als LKW-Abstellplatz genutzten Fläche errichtete neue Teilefertigung erstreckt sich über eine Grundfläche von 13.000 m². Zum Ausgleich wurden auf einem im April 2017 im Zuge einer Versteigerung erworbenen Grundstück an der Schinkenstraße in Sürenheide zusätzliche Abstellmöglichkeiten für LKW und Auflieger geschaffen. Der unternehmenseigene Fuhrpark wurde im vergangenen Jahr um 40 (36) Zugmaschinen und 75 (65) Auflieger erweitert, so dass Nobilia zum Jahresende 2018 auf einen Bestand von insgesamt 198 Zugmaschinen und 678 Auflieger kam. Für den Betrieb der LKW setzt Nobilia rund 360 eigene Fahrer ein.

Die Baumaßnahmen für das im rund 500 m vom Werk Sürenheide entfernten und auf der anderen Seite der Autobahn A2 liegenden Gewerbegebiet „Hüttenbrink" in Gütersloh-Spexard geplante Werk III sind im Dezember 2018 angelaufen. Auf dem im ersten Quartal 2018 erworbenen Grundstück mit einer Gesamtfläche von rund 130.000 m² sollen im ersten Bauabschnitt rund 35.000 m² bebaut werden. Nach Abschluss der Erdarbeiten wurden im Februar die Betonstützen für die neuen Produktionshallen aufgebaut. Bis zum Jahresende soll die Außenhülle geschlossen und die Bodenplatte betoniert werden. Die Installation der Maschinen und Anlagen soll Anfang 2020 beginnen; die dafür erforderlichen Aufträge wurden zum Teil bereits erteilt. Nach dem bis Mitte 2020 geplanten Produktionsbeginn will Nobilia in dem Werk zunächst rund 300 Mitarbeiter beschäftigen. Der zu einem späteren Zeitpunkt geplante zweite Bauabschnitt sieht unter anderem einen weiteren Ausbau der Hallenflächen auf insgesamt rund 65.000 m² vor. An dem neuen Standort sollen künftig Sonderteile produziert werden, die nicht direkt in den Fertigungsprozess integriert sein müssen. Ziel ist eine Reduzierung der Komplexität und damit eine Optimierung des Produktionsflusses in Werk I.

Das 29 ha große Grundstück für das in Saarlouis geplante Werk V wurde Anfang März 2018 gekauft. Der Bau des neuen Werkes soll im Verlauf der nächsten Jahre schrittweise umgesetzt werden. Im Endausbau sollen auf einer Produktionsfläche von bis zu 120.000 m² über 1.000 Mitarbeiter beschäftigt werden. Nach Abschluss der Planung hat Nobilia im Verlauf des vierten Quartals den Bauantrag gestellt; die Baugenehmigung wurde im Ende Februar erteilt. Mit dem ersten Spatenstich Anfang Mai wurde mit dem Bau begonnen. Nach der Inbetriebnahme soll das neue Werk in erster Linie den wichtigsten Nobilia-Exportmarkt Frankreich sowie weitere Märkte in Süd- und Südwesteuropa beliefern.

Die Planungen für den Bau eines neuen Werksteils in Kaunitz laufen unverändert

Die Baumaßnahmen für das Werk III sind im Dezember angelaufen. *(Foto: EUWID)*

weiter, sind zuletzt aber nicht mehr wesentlich weiter gekommen. Hauptgrund sind die noch immer nicht abgeschlossenen Verhandlungen über die erforderlichen Grundstückskäufe. Die für den Ausbau des Werkes Kaunitz erforderliche Änderung des Regionalplans wurde bereits Ende März 2017 vom Regionalrat der Bezirksregierung Detmold freigegeben; in der Folge sollten der Flächennutzungsplan geändert und ein Bebauungsplan aufgestellt werden.

Das Werk I in Sürenheide erstreckt sich nach dem Aufbau der neuen Teilefertigung auf rund 110.000 m². Das Werk II in Sürenheide ist 140.000 m² groß, so dass Nobilia aktuell auf eine Produktionsfläche von rund 250.000 m² kommt. Die Zahl der Produktionsmitarbeiter in beiden Werken wird von Nobilia mit jeweils rund 1.000 angegeben. In dem neuen Werk III wird im Endausbau eine Fläche von 65.000 m² dazugekommen. Die Produktionsfläche des Werkes V wurde bislang noch nicht konkretisiert.

Mit den im Verlauf des Jahres 2018 in den beiden bestehenden Werken vorgenommenen erneuten Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen wurde die Produktionskapazität von Werk I in Sürenheide auf 1.800 Küchen/Tag gesteigert. Werk II in Kaunitz kann inzwischen 1.600 Küchen/Tag produzieren. Werk V in Saarlouis soll zunächst mit 500 Küchen/Tag starten.

Produktion ist weiter gestiegen

Die in den Werken Verl-Sürenheide und Verl-Kaunitz umgesetzten Ersatz-/Erweiterungsinvestitionen, weitere Produktionsoptimierungen sowie die in der ersten Jahreshälfte zur Bewältigung der langen Lieferzeiten durchgeführten Zusatzschichten haben sich im vergangenen Jahr bei Nobilia in weiteren Produktionssteigerungen niedergeschlagen, die noch über die in den Vorjahren erreichten Zuwächse hinausgingen. Die Produktion von Küchenschränken konnte um 7,7 % auf 7,27 (2017: 6,75) Mio Stück gesteigert werden. Gegenüber den für 2015 angegebenen 6,29 Mio Schränken ergibt sich über die letzten drei Jahre ein kumuliertes Plus von 15,6 %, seit 2010 (4,94 Mio Stück) hat die Schrankproduktion bei Nobilia sogar um 47,2 % zugelegt. Die

In der Schinkenstraße hat Nobilia zusätzliche LKW-Stellplätze geschaffen. *(Foto: EUWID)*

Arbeitsplattenproduktion konnte im vergangenen Jahr um 8,3 % auf 1,69 (1,56) Mio Stück gesteigert werden, gegenüber 1,24 Mio (kumuliert +36,3 %) im Jahr 2010 und 1,50 Mio (kumuliert +12,7 %) 2015. Damit wurden im vergangenen Jahr in den beiden Nobilia-Werken insgesamt 727.000 (675.000) Küchenkommissionen hergestellt. In den Jahren 2015 und 2016 war die Zahl der Kommissionen um jeweils 30.000 gestiegen; 2017 hatte sie um rund 15.000 zugelegt. Im vergangenen Jahr sind 52.000 Kommissionen dazugekommen.

Pro Arbeitstag wurden in den beiden Werken im Zweischichtbetrieb rund 33.300 (31.200) Schränke gefertigt. Die Produktion in dem laut Nobilia eigentlich bereits seit längerer Zeit voll ausgelasteten Werk Sürenheide konnte über Investitionen in neue Maschinen und Optimierungen nochmals auf 16.800 Schränke gesteigert werden. In den letzten Jahren war das dort erreichte Produktionsvolumen jeweils mit 16.200 Schränken angegeben worden. Mit den planmäßig durchgeführten Erweiterungen im Werk Kaunitz hat sich die dortige Tagesproduktion auf inzwischen 16.500 (15.000) Schränke erhöht. Damit hat sich das in den letzten Jahren erreichte Wachstum fortgesetzt. 2013 waren in Kaunitz 10.200 Schränke produziert worden; für 2014 wurden 11.000 Stück und für 2015 dann 12.500 Stück angegeben. Im Jahr 2016 hat sich die Produktionsmenge auf 13.500 Schränke erhöht, in den letzten beiden Jahren sind pro Arbeitstag wieder jeweils 1.500 Schränke dazugekommen. Nach früheren Informationen wurde das Werk ursprünglich auf eine Tagesproduktion von rund 18.000 Schränken ausgelegt; über weitere Optimierungen ist allerdings ein Ausstoß von bis zu 20.000 Schränken machbar.

Den im vergangenen Jahr überproportionalen Anstieg der Stückzahlen in der Arbeitsplattenproduktion hat Nobilia unter anderem auf die Anfang 2018 erfolgte Markteinführung der gemeinsam mit der Pfleiderer Deutschland GmbH, Neumarkt, entwickelten „Xtra"-Arbeitsplatte sowie auf Änderungen im Küchendesign zurückgeführt. Durch die zunehmende Verbreitung von Winkelküchen und Küchen mit zusätzlichen Kochinseln wird eine steigende Zahl von Küchen mit zwei oder sogar drei Arbeitsplatten ausgeliefert. Nach dem im vergangenen Jahr erfolgten Einstieg in das Bad- und Wohnmöbelgeschäft liefert Nobilia inzwischen auch Elemente in diese Bereiche. Die Xtra-Arbeitsplatte, die mit einem Aufbau aus Spanträgerplatte und oberseitig aufgebrachter MDF-Platte unter anderem den flächenbündigen Einbau von Kochfeldern und Spülen ermöglicht, konnte von Nobilia nach dem Start für ein Jahr exklusiv vermarktet werden. Diese Exklusivität ist laut Pfleiderer zum Jahresanfang 2019 planmäßig ausgelaufen. □

US-Küchenhersteller haben über neugegründete Initiative AKCA Klage eingereicht

DoC und ITC starten Untersuchung zu Küchenmöbelimporten aus China

Das US Department of Commerce (DoC), Washington D.C., hat am 27. März 2019 eine AD/CVD-Untersuchung (Antidumping/Countervailing Duty) zum Import von Küchenmöbeln und Möbelteilen aus China eingeleitet.

Ein entsprechender Antrag für die Untersuchung war am 6. März von der American Kitchen Cabinet Alliance (AKCA), Reston/Virginia, und mehreren in diesem neugegründeten Interessenverband zusammengeschlossenen Küchenmöbelherstellern eingereicht worden. Der Antidumping-Untersuchung liegt der Verdacht zugrunde, dass die importierten Produkte unterhalb eines „fair value"-Wertes in den USA vermarktet werden. Die angenommenen Dumping-Margen liegen laut dem DoC-Bericht in einer Spanne von 177,4-262,2 %. Über die Countervailing Duty soll festgestellt werden, ob die chinesischen Hersteller bei Produktion und Export von unzulässigen staatlichen Subventionen profitieren.

Die Untersuchung bezieht sich auf Küchenmöbel, Küchenschränke und entsprechende Möbelteile, die jeweils unter Verwendung von Massivholz oder Holzwerkstoffen hergestellt wurden und fest eingebauter Teil der fertigen Küche sind. Eingeschlossen sind auch Zerlegt- bzw. Flatpackmöbel („Ready to assemble RTA"). Betroffene Produkte sind damit „face-frame"-Schränke, „frameless"-Schränke, Schrankelemente wie Fronten, Schubladen, Rückwandplatten, Arbeitsplatten und Tische. Diese Produkte sind laut DoC in den Klassen 9403.40.9060, 9403.60.8081 und 9403.90.7080 des Harmonized Tariff Schedule of the US (HTSUS) zusammengefasst. Ausgenommen sind Teile, die nicht fest eingebaut sind, nur der Dekoration dienen oder aus anderen Materialien hergestellt sind. Untersucht werden Importe aus China. Dabei werden auch Importe berücksichtigt, die in China gefertigt und dann in einem Drittland weiterbearbeitet wurden.

Die Importe der in den drei HTSUS-Klassen zusammengefassten Produkte aus China in die USA haben nach Schätzungen des DoC im vergangenen Jahr ein Gesamtvolumen von rund 4,404 (2017 3,999) Mrd US$ erreicht. Im Jahr 2016 hatten sich diese Importe noch auf 3,614 Mrd US$ belaufen. Über die letzten zwei Jahre ergibt sich damit eine Steigerung von knapp 22 %. In den Klassen 9403.60.8081 und 9403.90.7080 können laut DoC auch Produkte enthalten sein, die nicht von der AD/CVD-Untersuchung tangiert werden, so dass der tatsächlich für die Untersuchung relevante Importwert unterhalb der aufgeführten Beträge liegen könnte.

Die AKCA sieht die US-Küchenmöbelindustrie unter Druck. *(Foto: AKCA)*

Hintergrund

Fact sheet des DoC zur AD/CVD-Untersuchung

https://download.euwid-holz.de/191602.html

ITC sieht hinreichende Belege für Schädigung

Die dem DoC zugeordnete International Trade Commission (ITC) sieht hinreichende Belege für eine Schädigung der US-amerikanischen Küchenmöbelindustrie durch subventionierte Importe aus China. In einer am 19. April getroffenen Entscheidung hat sich die ITC daher für eine Fortführung der AD/CVD-Untersuchung ausgesprochen. Die ITC-Entscheidung wurde am 22. April dem DoC zugestellt. Die wesentlichen Inhalte der von der ITC vorgenommenen Prüfung wurden in zwei Berichten zusammengefasst (701-TA-620 und 731-TA-1445), die voraussichtlich ab dem 20. Mai auf der ITC-Website veröffentlicht werden sollen. Eine vorläufige Entscheidung über Subventionsausgleichszölle (Countervailing Duty) soll bis zum 30. Mai getroffen werden. Die vorläufige Entscheidung über Antidumpingzölle soll bis zum 13. August fallen. Mit endgültigen Entscheidungen wird im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2019 gerechnet.

Laut einem mit der ITC-Entscheidung veröffentlichten Kurzbericht sind ins-

gesamt 50 US-amerikanische Küchenmöbelhersteller mit Standorten in 28 Bundesstaaten von den China-Importen betroffen. Im Gesamtjahr 2018 haben diese Untenehmen mit insgesamt 33.961 Mitarbeitern Küchenmöbel und Schränke im Wert von 7,5 Mrd US$ auf den Inlandsmarkt geliefert. Die Importe der von der AD/CVD-Untersuchung betroffenen Produkte haben sich auf 1,6 Mrd US$ belaufen. Bezogen auf den mit 9,6 Mrd. US$ angegebenen apparenten Verbrauch errechnet sich eine Importquote von 16,4 %. Hauptlieferland ist China, gefolgt von Deutschland und Italien.

AKCA hat unfaire Praktiken kritisiert

An dem AD/CVD-Antrag der im Verlauf des ersten Quartals 2019 von verschiedenen Branchenverbänden gegründeten American Kitchen Cabinet Alliance (AKCA) hatten sich mehrere US-amerikanische Küchen- und Badmöbelhersteller beteiligt, darunter die zu ACProducts Inc. (acpi, The Colony/Texas), gehörende Master Woodcraft Cabinetry LLC (Marshall/Texas), die Wellborn Cabinet Inc. (Ashland/Alabama) und die American Woodmark Corp. (Winchester/Virginia). In der über die Anwaltskanzlei Wiley Rein LLP vorgetragenen Klage wurden China unfaire Handelspraktiken in der Produktion von Küchen- und Badschränken vorgeworfen.

Hauptvorwurf ist die staatliche Subventionierung chinesischer Hersteller, zum Beispiel über die vergünstigte Bereitstellung von Produktionsflächen, elektrischer Energie, Rohmaterialien, Krediten sowie durch die Förderung von Exportlieferungen. Das durch diese Subventionierung mögliche Preisdumping auf den internationalen Märkten hätte laut AKCA dazu beigetragen, dass die Importe von Küchen- und Badschränken aus China in die USA von 2015 bis 2018 um über 75 % gestiegen seien. Der Importdruck werde noch dadurch verstärkt, dass in den USA inzwischen in zunehmendem Umfang auch Montagestandorte für den Zusammenbau von in China vorgefertigten Schränken aufgebaut würden.

Nach Auffassung der AKCA entstehen den US-amerikanischen Herstellern, die insgesamt rund 250.000 Mitarbeiter beschäftigen, dadurch erhebliche wirtschaftliche Schäden in einer Größenordnung von 2-4 Mrd US$. Nachdem in den letzten Jahren bereits die US-amerikanische Textilindustrie und die Wohnmöbelindustrie durch Importe aus China in Mitleidenschaft gezogen worden waren, werde inzwischen auch der Druck auf die Küchenmöbelhersteller immer stärker. Die Klage vor der ITC ist laut Tim Brightbill, Partner bei Wiley Rein und Chief Counsel der AKCA, der erste Schritt gegen China. Die beiden Behörden werden jetzt die aufgebrachten Vorwürfe prüfen und dann über die Aufnahme weitergehender Ermittlungen entscheiden. Auf politischer Ebene hat die AKCA die US-amerikanische Regierung und die Kongressabgeordneten aufgefordert, die Initiative zu unterstützen. Die von der AKCA in dem AD/CVD-Antrag genutzten Argumente wurden auf einer extra dafür eingerichteten Internetseite zusammengestellt. □

Hintergrund

Argumentationskette der Kitchen Cabinet Alliance

https://download.euwid-holz.de/hs190103.html

Baumer
Passion for Sensors

Optimierte Prozesse – optimierter Ertrag.

ColourBrain® RawBoard 4.0 – weniger Ausschuss durch optimale Prozesskontrolle.

Beidseitige Inspektion von Spanplatten und MDF-/ HDF Platten.
Multispektrale Hochleistungs-LED zur Erkennung kleinster Defekte.
Schlankes Design zur einfachen Integration in jede Produktionsumgebung.

Mehr über *ColourBrain®* und *Q-Brain®* erfahren Sie unter www.baumerinspection.com

Besuchen Sie uns:
LIGNA, Hannover, 27.-31.Mai
Halle 15, Stand D15

Desinvestitionen in Möbelhandel, Möbelproduktion und bei Beteiligungen

Steinhoff-Konzern hat sich von zahlreichen Aktivitäten getrennt

Die über längere Zeit anhaltende Expansion des Steinhoff-Konzerns wurde durch die im vierten Quartal 2017 erstmals öffentlich bekannt gewordenen Bilanzmanipulationen relativ abrupt gestoppt.

Bis zu diesem Zeitpunkt war Steinhoff über zahlreiche Akquisitionen im internationalen Möbel- und Einrichtungshandel sowie über den geplanten Ausbau der Produktionsaktivitäten immer stärker gewachsen. Im Handelsbereich war Steinhoff unter anderem mit der im Jahr 2006 erfolgten Integration der Poco Einrichtungsmärkte GmbH, Bergkamen, der 2011 abgeschlossenen Übernahme der französischen Möbelhandelskette Conforama S.A., Lognes, und dem 2013 vereinbarten Erwerb der Kika/Leiner-Gruppe, St. Pölten/Österreich, nach eigener Einschätzung in Europa zum zweigrößten Möbelhändler nach Ikea geworden. Parallel dazu hatte das Unternehmen auch die Handelsaktivitäten in anderen Regionen und Bereichen schrittweise ausgebaut.

Die Produktionsaktivitäten waren über längere Zeit vor allem auf den Polstermöbelbereich ausgerichtet; regional lagen die Schwerpunkte in Polen und anderen osteuropäischen Ländern. Mit der Übernahme der Puris Bad GmbH, Brilon, von der Alno AG, Pfullendorf, war Steinhoff im Jahr 2003 auch in die Produktion von Badmöbeln eingestiegen. Mitte 2015 konnte ebenfalls von Alno der Küchenmöbelhersteller Impuls Küchen GmbH, Brilon, erworben werden. In Südafrika hatte sich Steinhoff zunächst als Minderheitsgesellschafter bei dem Holzwerkstoffhersteller PG Bison Holdings Ltd., Johannesburg, engagiert und das Unternehmen im Jahr 2005 komplett übernommen. 2012 waren die südafrikanischen Produktions- und Logistikaktivitäten von Steinhoff in die KAP International Holdings Ltd., Stellenbosch/Südafrika, eingebracht worden; im Gegenzug hatte Steinhoff weitere KAP-Anteile erhalten. In Europa hatte Steinhoff vor einigen Jahren ebenfalls eine Rückwärtsintegration in die Spanplattenproduktion geprüft, diese Überlegungen im Jahr 2016 dann aber doch wieder zurückgezogen.

In den Jahren 2015 bis 2017 waren dafür mehrere größere Übernahmen in den Bereichen Einzelhandel, Möbel-/Matratzenhandel und Möbelproduktion abgeschlossen worden. Im März 2015 hatte Steinhoff die südafrikanische Einzelhandelskette Pepkor Group Pty Ltd.,

Dezember 2015

Die Steinhoff International Holdings N.V., Amsterdam, informiert über Ermittlungen gegen die deutsche Tochtergesellschaft Steinhoff Europe Group Services GmbH (SEGS), Westerstede. Die Staatsanwaltschaft Oldenburg wirft dem Unternehmen Unregelmäßigkeiten in der Bilanzierung vor.

September 2017

Das Manager Magazin veröffentlicht einen Bericht über den gegenüber Steinhoff bestehenden Verdacht der Bilanzfälschung. Das Unternehmen weist den Bericht und die darin enthaltenen Vorwürfe zurück. Zudem verweist Steinhoff auf Untersuchungen von externen Wirtschaftsprüfern, die keine Hinweise auf Bilanzunregelmäßigkeiten gefunden hätten.

Die Staatsanwaltschaft Oldenburg bestätigt, dass die zuständige Zentralstelle für Wirtschaftssachen seit 2015 gegen vier aktuelle und ehemalige Verantwortliche des Steinhoff-Konzerns ermittelt: Die Vorwürfe beziehen sich auf die unrichtige Darstellung von Umsätzen und Vermögenswerten in den Steinhoff-Konzernabschlüssen.

Die von dem XXXLutz-Gesellschafter Dr. Andreas Seifert kontrollierten Unternehmen OM Handels GmbH und WM Handels GmbH stellen bei der Handelskammer des Gerichtshofs in Amsterdam/Niederlande einen Antrag auf ein Verfahren im Zusammenhang mit dem Steinhoff-Jahresabschluss 2016.

Dezember 2017

Nach Bekanntwerden neuer Erkenntnisse in der Untersuchung von Bilanzunregelmäßigkeiten wird das Wirtschaftsprüfungsunternehmen PricewaterhouseCoopers International Ltd. (PwC), London, mit einer unabhängigen Untersuchung beauftragt.

Markus Jooste tritt als Steinhoff-CEO zurück. Der Aufsichtsrat ernennt Chairman Dr. Christo Wiese interimistisch zum Executive Chairman.

Nach dem Rücktritt von Jooste bricht der Kurs der Steinhoff-Aktie um die Hälfte ein. In den folgenden zwei Tagen verliert sie knapp 90 % ihres vorherigen Wertes.

Die Veröffentlichung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr 2016/2017 (30. Sept.) wird auf unbestimmte Zeit verschoben.

Als Reaktion auf die im vierten Quartal 2017 entstandenen Turbulenzen setzt Steinhoff ein unabhängiges Beraterteam mit Vertretern der Investmentbank Moelis & Company und der Unternehmensberatung AlixPartners LLP, beide New York, ein. Moelis soll den Konzern im Umgang mit den Kapitalgebern unterstützen. AlixPartners wird beim Liquiditätsmanagement und bei operativen Maßnahmen beraten.

Steinhoff bildet einen Prüfungsunterausschuss aus drei unabhängigen Aufsichtsratsmitgliedern, der die Konzernwirtschaftsprüfer von Deloitte Accountants B.V., Rotterdam/Niederlande, bei der Erstellung des Jahresabschlusses unterstützen soll.

Steinhoff bittet seine Kapitalgeber um weitere Unterstützung in Bezug auf die gewährten Finanzmittel. Das Unternehmen prüft zudem den Verkauf von nicht zum Kerngeschäft gehörenden Assets, über den die Liquidität verbessert werden soll.

Trotz der Bitte Steinhoffs um weitere finanzielle Unterstützung streichen mehrere Kapitalgeber bereits gewährte Kredite oder setzen diese aus.

Die TILP Rechtsanwaltsgesellschft mbH (TILP), Tübingen, reicht am Landgericht Frankfurt eine erste deutsche Anlegerklage gegen Steinhoff ein. Der Kläger fordert Schadensersatz für den Kauf von Steinhoff-Aktien. TILP stellt zudem einen Antrag auf ein Musterverfahren.

Die Steinhoff-Tochtergesellschaften Poco Einrichtungsmärkte GmbH (Bergkamen), Kika-Leiner-Gruppe (St. Pölten/Österreich) und Lipo Einrichtungsmärkte AG (Pratteln/Schweiz) betonen, dass sie von den Vorgängen im Steinhoff-Konzern nicht direkt betroffen sind. Die französische Conforama S.A., Lognes, gibt vorerst keine Stellungnahme ab.

Steinhoff verkauft 20,6 Mio Aktien der Holdinggesellschaft PSG Group Limited, Stellenbosch. Mit dem Erlös von 293 Mio € soll das operative Geschäft stabilisiert werden.

Verschiedene Positionen im Steinhoff-Vorstand werden neu besetzt.

Das Unternehmen teilt mit, dass die Konzernabschlüsse 2014/2015 und 2015/2016 neu erstellt werden müssen, da sie eventuell ebenfalls von

Kapstadt, erworben. Die größten Transaktionen des Geschäftsjahres 2016/2017 waren der US-amerikanische Matratzenhändler Mattress Firm Holding Corp. (Houston/Texas), der Matratzenhersteller Sherwood Bedding Co. (Fort Lauderdale/Florida), die britische Einzelhandelskette Poundland Group plc (Willenhall) und der australische Möbelhersteller und -händler Fantastic Holdings Limited (Sydney).

Sechs Desinvestitionen im Jahresverlauf 2018

Die aus den Bilanzmanipulationen resultierenden Verpflichtungen hatten ab Ende 2017 zu einem hohen Finanzierungsbedarf geführt, für den relativ schnell auch größere Desinvestitionen abgeschlossen werden mussten. Bereits im Verlauf des ersten Halbjahrs 2018 wurden in Europa fünf Handels- und Produktionsunternehmen verkauft, die 2017 zusammen einen Umsatz von rund 2,8 Mrd € erwirtschaftet hatten. Die 50 %-Beteiligung an der Habufa Meubelen B.V. (Hapert/Niederlande), die mit rund 375 Mitarbeitern auf einen Jahresumsatz von rund 170 Mio € kommt, wurde Ende Januar 2018 an den damaligen Joint Venture-Partner abgegeben.

Steinhoff-Auslieferungslager in Westerstede. *(Foto: Steinhoff)*

Im April 2018 hat sich Steinhoff mit Andreas Seifert, geschäftsführender Gesellschafter der XXXLutz-Gruppe, Wels/Österreich, nach einem über längere Zeit laufenden Rechtsstreit auf die Übertragung der 50 %-Beteiligung von Steinhoff an dem Möbeldiscounter Poco auf Seifert verständigt. Nach der im September erfolgten Unterzeichnung der Übernahmeverträge, in denen aus dem zugrundegelegten Unternehmenswert

den Bilanzfälschungen betroffen sind.

Januar 2018

Steinhoff verhandelt mit seinen Kreditgebern über die kurzfristige Bereitstellung von rund 200 Mio €, die für die Sicherung der Konzernliquidität im ersten Quartal benötigt werden. Im ersten Halbjahr 2018 werden bei Steinhoff Kredite über 247 Mio € fällig. Im Gesamtjahr müssen mindestens 1,925 Mrd € zurückgezahlt werden, mit 1,327 Mrd € der Großteil davon im August.

Über den Verkauf weiterer 29,4 Mio Aktien der Holdinggesellschaft PSG erlöst Steinhoff insgesamt 7,1 Mrd Rand bzw. rund 478 Mio €. Damit hat sich die PSG-Beteiligung von Steinhoff von zuvor 16 % auf 2,5 % reduziert.

Die Handelskammer des Gerichtshofs in Amsterdam verschiebt die Entscheidung über die Eröffnung eines weiteren Verfahrens im Rechtsstreit zwischen Steinhoff und Dr. Andreas Seifert zum dritten Mal.

Die zum Steinhoff-Konzern gehörende Steinhoff Services Ltd., Johannesburg/Südafrika, will die von ihr begebenen mittelfristigen Schuldverschreibungen („Domestic Medium Term Note Programme“) über 15 Mrd Rand bzw. umgerechnet 1,017 Mrd € vorzeitig tilgen.

Februar 2018

In dem Verfahren zwischen Steinhoff und Seifert entscheidet die Handelskammer am Gerichtshof in Amsterdam, dass Poco von Steinhoff ab dem Jahresabschluss 2015/2016 (30. September) nur mit 50 % statt wie bislang mit 100 % konsolidiert werden darf. Die von Steinhoff geforderte Übertragung der von Seifert gehaltenen Anteile an Poco wird von dem Gericht zurückgewiesen.

Ein Teil der Gläubiger der von Steinhoff Services ausgegebenen mittelfristigen Schuldverschreibungen lehnt die Vorverlegung des Fälligkeitszeitraums ab.

März 2018

Über den Verkauf von 450 Mio Aktien des südafrikanischen Mischkonzerns KAP Industrial Holdings Ltd., Stellenbosch, erlöst Steinhoff insgesamt 3,667 Mrd Rand bzw. 251 Mio €. Damit reduziert sich der von Steinhoff gehaltene Anteil an KAP von 43 % auf 26 %.

Als Reaktion auf die wirtschaftlichen Turbulenzen bei Steinhoff löst KAP bestehende Verbindungen zwischen den beiden Unternehmen. Das Corporate Services Agreement, über das Steinhoff verschiedene Leistungen für KAP erbracht hatte, wird in gegenseitigem Einvernehmen gekündigt. Zudem laufen die Mietverträge für bislang von KAP genutzte Büroflächen in Stellenbosch aus.

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Bonn, droht Steinhoff ein Zwangsgeld in Höhe von 1,15 Mio € an, weil der Konzern seinen Finanzberichterstattungspflichten nicht nachgekommen ist.

April 2018

Das über die Konzerngesellschaft Hemisphere International Properties B.V. gehaltene Steinhoff-Immobilienportfolio ist laut einem externen Prüfbericht mit 1,1 Mrd € nur halb so viel wert wie bilanziert.

Steinhoff erlöst mit dem Verkauf von Aktien der südafrikanischen Tochtergesellschaft Steinhoff Africa Retail Limited (STAR) 3,75 Mrd Rand bzw. rund 254 Mio €. Die Beteiligung von Steinhoff geht damit um knapp sechs Prozentpunkte auf 71 % zurück.

Bis zum Ende des ersten Quartals hat Steinhoff die Konzernschulden um 302 Mio € reduziert. Damit belaufen sich die Gesamtschulden noch auf rund 10,4 Mrd €. Die Reduzierung wurde ausschließlich in Südafrika erreicht. In Europa und in den USA sind die Schulden dagegen sogar noch leicht angestiegen.

Mai 2018

Steinhoff beurteilt die finanzielle Situation verschiedener Konzerngesellschaften als kritisch. Unter anderem seien die österreichische Kika/Leiner-Gruppe und der US-amerikanische Matratzenhändler Mattress Firm Inc., Houston/Texas, auf Finanzmittel des Konzerns angewiesen. Für beide Unternehmen wird daher ein Turnaround-Plan erstellt.

Juni 2018

Kreditversicherer sind nicht mehr bereit, Forderungsausfälle für Lieferanten der Kika/Leiner-Gruppe abzusichern.

Weitere Gläubiger der Finanzierungsgesellschaften Steinhoff Europe AG und Steinhoff Finance Holding GmbH, beide Brunn am Gebirge/Österreich, erklären sich zu einem Stillhalteabkommen bereit.

von 532,5 Mio € ein Kaufpreis von 270,7 Mio € ermittelt wurde, konnte die Transaktion Anfang Dezember abgeschlossen werden. Seither hält Seifert alle Anteile an der Poco Einrichtungsmärkte GmbH, die auch nach der Integration in die XXXLutz-Gruppe als separates Unternehmen geführt wird. Im Geschäftsjahr 2017 hatte Poco nach Angaben von XXXLutz einen Umsatz von rund 1,6 Mrd € erwirtschaftet. Das Unternehmen betreibt inzwischen 125 Einrichtungshäuser, davon 123 in Deutschland und jeweils einer in Enschede/Niederlande und Breslau/Polen. Die Zahl der Mitarbeiter wird mit rund 8.000 angegeben.

Die Kika/Leiner-Gruppe wurde auf Basis einer im Juni 2018 getroffenen Vereinbarung an die Signa Holding GmbH, Wien, veräußert. Die Transaktion umfasste 70 Handelsstandorte in Österreich und Osteuropa mit rund 6.500 Mitarbeitern, die im Geschäftsjahr 2017 einen Umsatz von rund 800 Mio € erwirtschaftet hatten. Für die operativen Gesellschaften wurde ein symbolischer Kaufpreis festgelegt; für die Immobilien-Holdinggesellschaften hat Signa 490 Mio € bezahlt.

Der Verkauf der verbundenen Unternehmen Impuls Küchen und Puris Bad wurde Anfang September 2018 rückwirkend zum 1. April abgeschlossen. Käufer waren die von Gesellschaftern der Schüller Möbelwerk KG, Herrieden, kontrollierte Brimax Beteiligungs GmbH, München, und der Impuls/Puris-Geschäftsführer Georg Billert. Der Küchenmöbelhersteller Impuls hat 2017 mit 320 Mitarbeitern rund 120 Mio € umgesetzt, Puris kam mit rund 130 Mitarbeitern auf einen Umsatz von 75 Mio €.

Mit dem Mitte September 2018 vereinbarten Verkauf des polnischen Polstermöbelherstellers Steinpol Central Services Sp. zo.o., Rzepin, an die Cotta Collection AG, Bendern/Liechtenstein, wird Steinhoff auch die letzten Produktionsaktivitäten in Europa abstoßen. Die Steinpol-Gruppe betreibt sechs Werke in Polen und eines in Ungarn; mit rund 3.000 Mitarbeitern wurde zuletzt ein Umsatz von rund 200 Mio € erwirtschaftet.

Im Verlauf des ersten Quartals 2019 wurden auch Verkaufspläne für die französische Möbelhandelskette Conforama bekannt. Nach gleichlautenden französischen Medienberichten wurde das Unternehmen von der mit der Durchführung des Verkaufsprozesses beauftragten Rothschild-Bank mehreren Interessenten zum Kauf angeboten. Vor der Aufnahme konkreter Verhandlungen sollten bei Conforama allerdings noch verschiedene Restrukturierungsmaßnahmen abgeschlossen werden, die die Schließung von rund 40 Filialen und den Abbau von bis zu 2.000 Arbeitsplätzen umfassen. Über den weiteren Fortgang der Verhandlungen wurde bislang wenig bekannt. Conforama beschäftigt insgesamt rund 14.000 Mitarbeiter und betreibt 337 Filialen, davon 235 in Frankreich und 102 in Portugal, Spanien, Luxemburg, der Schweiz und Italien. Über die Vertriebsschiene „Emmezeta“ ist das Unternehmen auch in Kroatien und Serbien vertreten.

Für den gesamten Steinhoff-Konzern stehen die Geschäftsberichte 2016/2017 und 2017/2018 weiterhin aus. Laut den letzten veröffentlichten Gesamtjahreszahlen war der Konzernumsatz bis zum Geschäftsjahr 2015/2016 auf 13,427 (2014/2015: 12,453) Mrd € gestiegen. Davon waren 8,645 (7,734) Mrd € auf den Geschäftsbereich „Household

Steinhoff verständigt sich mit der Immobilieninvestmentgesellschaft Signa Holding GmbH, Wien, auf einen Verkauf der Kika/Leiner-Gruppe.

Nach Abschluss einer Confirmatory Due Dilligence-Prüfung unterzeichnet die Signa Holding die Kaufverträge für die Kika/Leiner-Gruppe.

Juli 2018

Steinhoff bittet die Gläubiger der Finanzierungsgesellschaften Steinhoff Europe AG, Steinhoff Finance Holding GmbH und Stripes US Holding Inc. um Zustimmung für eine Lock-up-Vereinbarung. Diese Lock-up-Vereinbarung sieht ein Stillhalteabkommen sowie einen eingeschränkten Regressanspruch vor.

Die von der Steinhoff Möbel Holding GmbH, Brunn am Gebirge/Österreich, gehaltenen Anteile an der Impuls Küchen GmbH und Puris Bad GmbH & Co. KG, beide mit Sitz in Brilon, werden an eine Investorengemeinschaft verkauft. Diese setzt sich aus dem Impuls- und Puris-Geschäftsführer Georg Billert sowie der von Gesellschaftern des Küchenherstellers Schüller Möbelwerk KG, Herrieden, gegründeten Brimax Beteiligungs GmbH, Brilon, zusammen.

Der Verkauf der operativen Gesellschaften der Kika/Leiner-Gruppe an die Signa Holding wird abgeschlossen.

Die mit Gläubigern von Steinhoff Europe, Steinhoff Finance Holding und Stripes US Holding ausgehandelte Lock up-Vereinbarung tritt in Kraft. Eine weitere Lock up-Vereinbarung wird mit Gläubigern der Immobilien-Gesellschaft Hemisphere International Properties abgeschlossen.

August 2018

Die Finanzierungsgesellschaften Steinhoff Europe und Steinhoff Finance Holding verlagern ihren Sitz aus dem österreichischen Brunn am Gebirge nach Cheltenham/Großbritannien.

Die südafrikanische Anwaltskanzlei LHL Attorneys Inc. reicht am High Court in Johannesburg eine Sammelklage wegen Anlegerschäden gegen die Steinhoff International Holdings und die Vorgängergesellschaft Steinhoff International Holdings Limited (SIHL), Johannesburg/Südafrika, ein. Über diese Sammelklage sollen für Steinhoff-Aktionäre für Aktienkäufen ab dem Jahr 2013 Schadenersatzansprüche in Höhe von insgesamt rund 12 Mrd € geltend gemacht werden.

September 2018

Steinhoff und der frühere Joint Venture-Partner Dr. Andreas Seifert einigen sich auf einen Verkauf der von Steinhoff über die LiVest GmbH gehaltenen 50 %-Beteiligung an Poco. Der Kaufpreis wird auf 270,7 Mio € festgelegt; zudem werden Poco-Verbindlichkeiten in Höhe von 140 Mio € mit übernommen. Damit wird Seifert Alleingesellschafter von Poco, zudem wird der seit mehreren Jahren zwischen den Anteilseignern laufende Rechtsstreit beigelegt.

Von Januar bis September 2018 hat die Steinhoff Verkaufsvereinbarungen für fünf Möbelunternehmen in den Niederlanden, Österreich und Deutschland unterzeichnet, die im Geschäftsjahr 2017 einen Umsatz von rund 2,8 Mrd € erwirtschaftet hatten.

Nach einem strukturierten Verkaufsprozess verkauft Steinhoff den polnischen Polstermöbelhersteller Steinpol Central Services Sp.zo.o., Rzepin, an die liechtensteinische Cotta Collection AG, Bendern. Steinpol betreibt sechs Produktionsstandorte in Polen und einen in Ungarn und erwirtschaftet mit rund 3.000 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 200 Mio €.

Oktober 2018

Der seit September 2016 zu Steinhoff gehörende US-amerikanische Matratzenhändler Mattress Firm stellt vor dem United States Bankruptcy Court des District of Delaware einen Antrag auf Reorganisation nach Chapter 11 der US-amerikanischen Konkursordnung. Über die Reorganisation sollen neue Finanzmittel beschafft und bis zu 700 Filialen geschlossen werden.

In dem seit Anfang 2018 am Bezirksgericht Amsterdam anhängigen Verfahren im Rechtsstreit mit der niederländischen Anlegervertretung Vereniging van Effectenbezitters (VEB), Den Haag, weist das Gericht die von Steinhoff vorgebrachten Einwendungen größtenteils ab. Aufgrund eines ähnlichen, parallel geführten Verfahrens am Landgericht Frankfurt wollte Steinhoff die VEB-Sammelklage zurückweisen und das Bezirksgericht Amsterdam als nicht zuständig erklären lassen. Zudem sollte das Verfahren vertagt werden.

Steinhoff und die von VEB vertretenen europäischen Investoren verständigen sich auf eine Aussetzung des Gerichtsverfahrens bis zum zweiten Quartal 2019.

Goods“ entfallen, dem die Aktivitäten im Möbelhandel zugeordnet sind. Der Geschäftsbereich „General Merchandise“ hat 3,600 (3,418) Mrd € beigesteuert, der Umsatz im Geschäftsbereich „Automotive“ ist dagegen auf 1,182 (1,321) Mrd € zurückgegangen.

Die letzte ausführlichere Finanzveröffentlichung bezog sich auf die Zahlen der ersten neun Monate des Geschäftsjahrs 2017/2018. Mit den anlaufenden Desinvestitionen hat der Konzernumsatz in diesem Zeitraum leicht auf 12,609 (Okt. 2016-Juni 2017: 12,704) Mrd € nachgegeben. Damit hat sich der Abwärtstrend im Jahresverlauf etwas verlangsamt; die ersten sechs Monate des Geschäftsjahres waren noch mit einem Umsatzminus von 5,6 % abgeschlossen worden. Während der Umsatz im Bereich Household Goods im Neunmonatszeitraum mit 5,769 (6,087) Mrd € um 5,2 % unter dem Vorjahreswert geblieben ist, ist der Umsatz im Bereich General Merchandise um 6,2 % auf 2,768 (2,607) Mrd € gestiegen. Der Bereich „Pepkor“ hat sogar um 8,5 % auf 3,205 (2,955) Mrd € zugelegt. Für den Bereich Automotive wurde ein Umsatz von 1,166 (1,052) Mrd € ausgewiesen.

Weitere Erlöse aus Aktienverkäufen

Neben dem Verkauf von Unternehmen aus den Bereichen Möbelproduktion und Möbelhandel hat Steinhoff im Zuge der laufenden finanziellen Restrukturierung auch Aktienpakete an mehreren Gesellschaften verkauft. Zum Teil wurden diese Aktienverkäufe in mehreren Tranchen abgewickelt.

Die zuvor mit 43 % angegebene Beteiligung an der unter anderem im Zulieferbereich tätigen KAP Industrial Holdings wurde in zwei Schritten komplett abgestoßen. Im März 2018 hatte Steinhoff insgesamt 450 Mio KAP-Aktien für 8,15 Rand verkauft und damit insgesamt 3,7 Mrd Rand bzw. 251 Mio € erlöst. Die verbleibenden 694 Mio Aktien, die einer Beteiligung von 26 % entsprachen, wurden im März 2019 auf den Markt gebracht. Der Kaufpreis von 6,85 Rand führte zu einem Erlös von 4,8 Mrd Rand bzw. 293 Mio €.

Die Beteiligung an der Holdinggesellschaft PSG Group Limited, Stellenbosch/Südafrika, wurde über zwei kurz aufeinanderfolgende Transaktionen von zuvor 25,5 % auf 2,5 % zurückgeführt. Der im Dezember 2017 abgeschlossene Verkauf von 20,6 Mio Aktien brachte 4,7 Mrd Rand bzw. 293 Mio €. Die Beteiligung an PSG war damit auf 16 % zurückgegangen. Im Januar 2018 hat Steinhoff weitere 29,4 Mio PSG-Aktien für insgesamt 7,1 Mrd Rand bzw. 478 Mio € abgestoßen.

Der bereits im September 2017 erfolgte Börsengang der in der Holdinggesellschaft Steinhoff Africa Retail Limited („STAR“) zusammengefassten afrikanischen Einzelhandelsaktivitäten hatte Steinhoff insgesamt 16,4 Mrd Rand eingebracht. Über dieses Initial Public Offering (IPO) waren 750 Mio STAR-Aktien für 15,4 Mrd Rand an Investoren abgegeben worden. Nach dem Listing waren weitere 50 Mio Aktien auf dem Markt platziert worden, was weitere 1 Mrd Rand eingebracht hatte. Im April 2018 hat Steinhoff rund 200 Mio STAR-Aktien für 3,75 Mrd Rand bzw. 254 Mio € verkauft. Dadurch ist die Beteiligung an STAR auf rund 71 % zurückgegangen. □

November 2018

Steinhoff kündigt für die Finanzierungsgesellschaften Steinhoff Europe AG und Steinhoff Finance Holding GmbH eine Umschuldung deren Verbindlichkeiten an.

Über ein Company Voluntary Arrangement (CVA) soll die Unternehmensstruktur von Steinhoff Europe neu organisiert, die Schulden refinanziert und ein Stillhalteabkommen mit den Gläubigern vereinbart werden.

Die Steinhoff Finance Holding will die bis 2021, 2022 bzw. 2023 laufenden Wandelschuldverschreibungen in garantierte besicherte Darlehen mit einer Laufzeit von drei Jahren und sogenannten Payment-in-Kind-Bedingungen umwandeln.

Steinhoff will die Wandelanleihen der Tochtergesellschaft Steinhoff Finance Holding GmbH nun doch über ein so genanntes „Company voluntary arrangement“ (CVA) nach britischem Insolvenzrecht umschichten.

Der US Bankruptcy Court des Districts of Delaware bestätigt den von Mattress Firm vorgelegten Sanierungsplan; das Sanierungsverfahren nach Chapter 11 der US-amerikanischen Konkursordnung wird damit beendet.

Dezember 2018

Der Termin für die Veröffentlichung der geprüften Abschlüsse für die Geschäftsjahre 2016/2017 und 2017/2018 wird auf Mitte April 2019 verschoben. Auch die von PwC durchgeführte unabhängige Untersuchung zu den Bilanzmanipulationen in den vergangenen Jahren zieht sich länger hin als geplant. Die Ergebnisse sollen nun Ende Februar 2019 bekannt gegeben werden.

Die österreichische XXXLutz-Gruppe, Wels, schließt die Übernahme der 50 %-Beteiligung von Steinhoff an Poco ab. Der Möbeldiscounter Poco soll auch innerhalb der XXXLutz-Gruppe als separates Unternehmen mit einem eigenständigen Management geführt werden.

Die Gläubiger der Unternehmen Steinhoff Europe AG und Steinhoff Finance Holding GmbH stimmen auf einem Kreditgebertreffen den jeweiligen Company Voluntary Arrangements (CVA) zu. Über die CVAs sollen unter anderem die Unternehmensstruktur von Steinhoff Europe neuorganisiert, die Schulden refinanziert und die Unternehmensorgansation überarbeitet werden.

Januar 2019

Die von Seifert kontrollierte LSW GmbH, Markgröningen, legt Einspruch gegen das bereits von der Mehrheit der Steinhoff Europe-Gläubiger genehmigte CVA ein.

Steinhoff und Cotta legen die Details für den Verkauf des polnischen Polstermöbelherstellers Steinpol Central Services fest.

März 2019

Nach gleichlautenden französischen Medienberichten lässt Steinhoff über die Rothschild-Bank auch die Verkaufsmöglichkeiten für die französische Möbelhandelskette Conforama prüfen.

Das mit der Untersuchung von Unregelmäßigkeiten in den Steinhoff-Bilanzen beauftragte Wirtschaftsprüfungsunternehmen PwC legt die Ergebnisse in einem mehr als 3.000 Seiten umfassenden Bericht mit über 4.000 Dokumenten und Anhängen vor. Demnach wurden zwischen den Geschäftsjahren 2008/2009 und 2016/2017 irreguläre Erträge in Höhe von mindestens 6,507 Mrd € verbucht.

Mit dem Verkauf weiterer Aktien des Mischkonzerns KAP Industrial Holdings erlöst Steinhoff 4,8 Mrd Rand bzw. 293 Mio €.

Die LSW GmbH zieht ihren Einspruch gegen das Company Voluntary Arrangement (CVA) zur Umschuldung von Steinhoff Europe zurück.

April 2019

Die Veröffentlichung des geprüften Jahresabschluss 2016/2017 wird nochmals auf den 7. Mai 2019 verschoben. Die geprüften Zahlen für das Geschäftsjahr 2017/2018 sollen am 18. Juni bekannt gegeben werden.

Steinhoff fordert im Rahmen der von verschiedenen Parteien erhobenen Schadenersatzansprüche gegen den Konzern die involvierten Aktionäre auf, unter anderem ihre Identität und die Anzahl der aktuell oder vormals gehaltenen Aktien offen zu legen.

Anmerkung: Die Auflistung enthält Beispiele für Veränderungen im Steinhoff-Konzern in den letzten zwei Jahren. Über die einzelnen Vorgänge wurde in ausführlicher Form jeweils in den wöchentlich erscheinenden Informationsdiensten „EUWID Möbel“ und „EUWID Holz und Holzwerkstoffe“ berichtet.

Konjunkturelle Abschwächung in mehreren Märkten hat zur Normalisierung beigetragen

Lieferzeiten der Maschinenhersteller sind wieder leicht zurückgegangen

Die bei den Herstellern von Maschinen und Anlagen für die Weiterverarbeitung von Holzwerkstoffen bis ins erste Halbjahr 2018 deutlich gestiegenen Lieferzeiten sind in den letzten Monaten wieder leicht zurückgegangen.

Diese Lieferzeiten hatten sich durch den über einen längeren Zeitraum auf relativ hohem Niveau laufenden Auftragseingang aufgebaut. Nach dem zunächst eher langsamen Aufwärtstrend in den Jahren 2012 bis 2015 hatte die Zahl der Bestellungen ab dem Jahr 2016 vor allem im Projektgeschäft immer stärker zugenommen. Hintergrund war die in vielen Marktsegmenten und Regionen über einen längeren Zeitraum relativ gut laufende Konjunktur, auf die Unternehmen aus der Holzwerkstoff-, Möbel- und Bauelementindustrie mit einer wieder stärkeren Investitionstätigkeit reagiert haben. Neben Neuinvestitionen wurden in zunehmendem Umfang auch Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen umgesetzt. Unter dem Einfluss der weiter fortschreitenden Konzentration in diesen Branchen ist es dabei auch zu einer kurzfristigen Häufung von Großprojekten gekommen, zum Beispiel bei kompletten Produktionslinien für Innentüren. Im Bodenbelagsbereich hat das starke Wachstum der Märkte für Designböden und Luxury Vinyl Tiles (LVT) noch zusätzliche Impulse gesetzt.

Über die aus verschiedenen Branchen kommenden Anlagenbestellungen hatte sich die Beschäftigungssituation bei den Holzbe- und Holzverarbeitungsmaschinenherstellern in den letzten Jahren schrittweise verbessert. Im gleichen Zeitraum ist es durch die im gesamten Maschinen- und Anlagenbau relativ gute Konjunkturentwicklung zu zunehmenden Engpässen in der Teileverfügbarkeit gekommen. Bei Getrieben, Hydraulikkomponenten, Steuerungen und elektronischen Bauteilen sind dadurch innerhalb kurzer Zeit selbst bei Standardteilen mehrmonatige Lieferzeiten aufgelaufen. Bei auftragsbezogen bestellten Teilen trat die Problematik in verschärfter Form auf; in Einzelfällen mussten die Maschinen- und Anlagenhersteller sechs bis zwölf Monate auf die Komponenten warten.

Schwierigkeiten in der Teileversorgung

Neben dem über längere Zeit hohen Auftragseingang, den dadurch immer stärker steigenden Auftragsbeständen und den Engpässen in der Teileversorgung haben auch die begrenzten Kapazitäten in den Bereichen Projektierung, Fertigung und Montage zu dem Anstieg der Lieferzeiten beigetragen. In allen drei Bereichen müssen die Maschinen- und Anlagenhersteller vor allem bei komplexeren Produktionsanlagen auf spezialisierte Fachkräfte zurückgreifen. Ein kurzfristiger Personalaufbau zur Bewältigung von Auftragsspitzen ist daher kaum machbar. In der Fertigung ist es durch den hohen Auftragseingang bei größeren Anlagen und die dadurch zum Teil parallel laufenden Projekte zudem zu logistischen Problemen gekommen. Dies gilt insbesondere für den abschließenden Aufbau der zum Teil über mehrere Bereiche verketteten Anlagen und die sich daran anschließenden Produktionstests vor der Auslieferung. Für die kurz aufeinanderfolgende Abwicklung von größeren Anlagen haben die vorhandenen Flächen zeitweise nicht ausgereicht, so dass für die Endmontage zum Teil sogar zusätzliche Hallen angemietet werden mussten. Bei einzelnen Maschinen- und Anlagenherstellern haben zudem interne Probleme zu den Lieferverzögerungen beigetragen.

Über das Zusammenspiel dieser Faktoren sind die Lieferzeiten der Maschinen- und Anlagenhersteller im Jahresverlauf 2017 und im ersten Quartal 2018 insbesondere bei größeren Anlagen immer stärker angestiegen. Vorlaufzeiten von einem Jahr und mehr waren in dieser Phase keine Seltenheit. Unter anderem bei großen Kurztaktpressen sowie komplexeren Türen- und Fußbodenanlagen hatten einzelne Hersteller neue Aufträge zum Teil erst mit einem Vorlauf von eineinhalb bis zwei Jahren bestätigt. In Einzelfällen kam es sogar zur Rückgabe oder Ablehnung von größeren Aufträgen, da diese den durch

Die langen Lieferzeiten im Maschinenbau hatten mehrere Gründe. *(Foto: EUWID)*

Machinery manufacturers face a slight decrease in lead times

Manufacturers of machinery and systems for processing wood-based panels have seen their lead times recede slightly over the past few months after they rose sharply in the first half of 2018. These lead times had built up after a long period of relatively high order intake. A rather slow upward trend at first in 2012 to 2015 gave way to a bigger increase in the number of orders starting in 2016, especially in the project business. Relatively good business in the entire machinery and plant construction segment created growing bottlenecks in part availability in the same period. Limited planning, manufacturing and assembly capacities have also played a part in lengthening lead times. The combination of these factors made machinery and plant manufacturers' lead times longer and longer during the course of 2017 and in the first quarter of 2018, especially for larger plants. Lead times of a year or more were not a rarity in this period. The situation stabilised again starting in the first quarter of 2018. Excessively high order backlogs were first gradually reduced as order intake slowed again in many sectors of the machinery and plant construction business during the course of 2018. This turn of events had an impact on lead times, too, starting in the second half of the year. This trend has persisted in the first few months of this year, as well.

die hohe Kapazitätsauslastung ohnehin schon angespannten Fertigungsablauf zu stark gestört hätten.

Die hohen Lieferzeiten der Maschinen- und Anlagenhersteller hatten in dieser Phase zum Teil auch Rückwirkungen auf die Investitionstätigkeit der Abnehmerbranchen. Verschiedene Unternehmen, die nicht auf längerfristig mit ihren Maschinenherstellern vereinbarte Fertigungsslots zurückgreifen konnten, hatten als Reaktion auf die bei neuen Projekten immer länger werdenden Planungs- und Realisierungszeiträume Investitionen wieder zurückgestellt oder sogar ganz aufgegeben. Unter Berücksichtigung des Zeitbedarfs für die Projektierung, der in der Spitze auf ein bis zwei Jahre gestiegenen Lieferzeiten für die Maschinen und Anlagen sowie der üblicherweise über mehrere Monate laufenden Inbetriebnahmephase konnten zwischen Investitionsentscheidung und Erreichen der vollen Kapazität bis zu drei Jahre vergehen. In diesem Zeitraum können sich die der Investitionsentscheidung zugrunde gelegten Markteinschätzungen vor allem bei volatilen Märkten auch stärker ändern.

Fest vereinbarte Fertigungsslots gibt es nach Aussagen aus dem Maschinen- und Anlagenbau vor allem mit größeren Möbel- oder Bauelementherstellern, die für Wachstums- bzw. Erhaltungsinvestitionen ein festgelegtes jährliches Investitionsvolumen einsetzen. Für diese größeren Kunden halten einzelne Maschinen- und Anlagenhersteller bestimmte Kapazitäten vor, so dass auch bei längeren Lieferzeiten Projekte ohne größere Verzögerungen umgesetzt werden können. Über derartige Fertigungsslots werden unter anderem die im vergangenen Jahr von mehreren deutschen Küchenmöbelherstellern vergebenen Aufträge für den Neubau bzw. die Erweiterung von Produktionsstandorten abgewickelt.

Auftragseingang hat sich wieder reduziert

Nach Aussagen von Maschinen- und Anlagenherstellern sowie von Unternehmen aus den Abnehmerbranchen hat sich die Situation ab dem ersten Quartal 2018 stabilisiert. Die Lieferzeiten sind nicht mehr weiter angestiegen, zunächst aber auch nicht nennenswert zurückgegangen. Mit den bis Ende 2017 aufgelaufenen Auftragsbeständen war die Auslastung im Maschinen- und Anlagenbau ohnehin in vielen Fällen bereits zu einem relativ frühen Zeitpunkt für das gesamte Jahr 2018 gesichert, bei einzelnen Unternehmen reichte sie bis ins erste Halbjahr 2019.

Mit dem im Jahresverlauf 2018 in vielen Bereichen des Maschinen- und Anlagenbaus wieder langsamer werdenden Auftragseingang konnten die zunächst noch überhöhten Auftragsbestände schrittweise abgebaut werden. Ab dem zweiten Halbjahr hat sich diese Entwicklung auch auf die Lieferzeiten ausgewirkt; der Trend hat sich auch in den ersten Monaten des laufenden Jahres fortgesetzt. Standardmaschinen können inzwischen in vielen Fällen wieder kurzfristig geliefert werden. Bei einfachen Anlagen haben sich die Lieferzeiten ebenfalls weitgehend normalisiert. Größere, spezialisierte Anlagen müssen dagegen noch immer mit einem etwas größeren Vorlauf geplant werden. Die Lieferzeiten gehen allerdings nur noch in wenigen Fällen über ein Jahr hinaus.

Diese Normalisierung ist vor allem auf die in vielen Märkten eingetretene konjunkturelle Abschwächung zurückzuführen. Mehrere Regionen, die zuvor über längere Zeit auf einem hohen Niveau investiert hatten, spielen als Absatzmärkte inzwischen nur noch eine untergeordnete Rolle. Die stärksten Einbußen hat es in der Türkei und im Nahen Osten gegeben. Der konjunkturelle Abschwung, die Kursverluste der türkischen Lira gegenüber dem Euro sowie die wieder verschärften Wirtschaftssanktionen gegen den Iran haben zu einem deutlichen Rückgang der Maschinenbestellungen geführt. In China sind die Maschinenbestellungen im Verlauf des vergangenen Jahres spürbar zurückgegangen. Die Inlandskonjunktur läuft langsamer, der Immobilienmarkt hat sich beruhigt, im Export hinterlässt der Zollstreit mit den USA erste Spuren. Zudem müssen die in vielen Branchen, unter anderem in der Möbel- und Bauelementindustrie stark ausgebauten Kapazitäten erst ausgelastet werden. Eine ähnliche Situation zeichnet sich in verschiedenen europäischen Märkten und in Nordamerika ab. Im DACH-Raum wurden in den letzten zwei Jahren mehrere größere Investitionsprojekte in der Küchenmöbelindustrie entschieden, die erst in den Markt gebracht werden müssen. In Osteuropa, vor allem in Polen, ist es zum Teil mit Unterstützung durch die EU-Strukturförderung zu einem stärkeren Kapazitätsausbau im Kastenmöbelbereich gekommen. In den letzten Monaten wurden allerdings einzelne größere Projekte bereits wieder zurückgestellt. Das Nordamerika-Geschäft hat sich nach stärkeren Zuwächsen in den vorangegangenen Jahren zuletzt ebenfalls etwas abgeflacht. □

Bei der Homag Group werden bereits 30 % des Umsatzes über Projekte erwirtschaftet

Projektgeschäft wird in weiteren Märkten an Bedeutung gewinnen

Mit dem zunehmenden Wettbewerb bei Standardmaschinen, der fortschreitenden Konzentration in den Abnehmerbranchen und der technischen Weiterentwicklung hat der Anteil des Projektgeschäfts am Gesamtumsatz der Holzbearbeitungsmaschinenhersteller in den letzten Jahren schrittweise zugenommen.

Die Homag Group AG, Schopfloch, hat ihr Projektgeschäft in den letzten zehn Jahren mehr als verdreifacht und erwirtschaftet damit nach eigenen Angaben bereits rund 30 % ihres Konzernumsatzes mit speziell für den Kunden konzipierten Maschinen und Anlagen. Bei der IMA Schelling Group spielen derartige Projektaufträge nach Branchenschätzungen eine noch größere Rolle, der Anteil am Gesamtumsatz wird von dem Unternehmen aber nicht bekannt gegeben. Von den großen italienischen Herstellern hat sich die Biesse S.p.A., Pesaro, am stärksten in Richtung Projektgeschäft entwickelt.

Voraussetzung für die Bearbeitung größerer Projektaufträge ist ein möglichst breites Angebot verschiedener Maschinen und Anlagenkomponenten, um auch komplette Produktionslinien liefern zu können. Im Zuge der weiter fortschreitenden Digitalisierung spielen auch Konzepte für eine durchgehende Anlagensteuerung mit Anbindung an ERP-Systeme, zugehörige Softwarelösungen sowie einheitliche Bedieneroberflächen eine Rolle. Insbesondere die größeren Maschinen- und Anlagenhersteller haben im Verlauf der letzten Jahre versucht, bestehende Lücken im Angebotsprogramm durch gezielte Übernahmen oder durch Kooperationen mit anderen Technologielieferanten zu schließen.

Im Projektgeschäft gibt es nach Aussagen der beteiligten Maschinen- und Anlagenhersteller immer noch größere regionale Unterschiede. Die Schwerpunkte liegen vor allem in besser entwickelten Märkten. In der DACH-Region spielen Projektaufträge schon länger eine größere Rolle. Innerhalb Europas haben sich Polen, Italien und bis zu der im Verlauf der letzten zwei Jahre eingetretenen konjunkturellen Abschwächung auch die Türkei stärker in diese Richtung entwickelt. Seit einiger Zeit zieht auch die Nachfrage aus Osteuropa und Südosteuropa an. Außerhalb Europas hat China eine Vorreiterrolle übernommen. Nachdem europäische Maschinen- und Anlagenhersteller dort Projektaufträge vor allem im Bodenbelagsbereich realisiert hatten, gab es zuletzt auch größere Aufträge aus dem Möbelbereich. US-amerikanische Abnehmer halten sich mit Aufträgen über komplexere Anlagen dagegen noch zurück.

Bei Innentürenanlagen spielt das Projektgeschäft eine größere Rolle. *(Foto: EUWID)*

Zu den regionalen Unterschieden tragen verschiedene Faktoren bei. In bislang noch eher konservativen Märkten halten die Abnehmer stärker an bestehenden Konzepten fest. Weitere Faktoren sind eine generell geringe Investitionstätigkeit, durch die die Realisierung komplexerer Anlagenlösungen noch zusätzlich behindert wird, und ein zu geringes Angebot an geeigneten Fachkräften.

Verschiedene Treiber für das Projektgeschäft

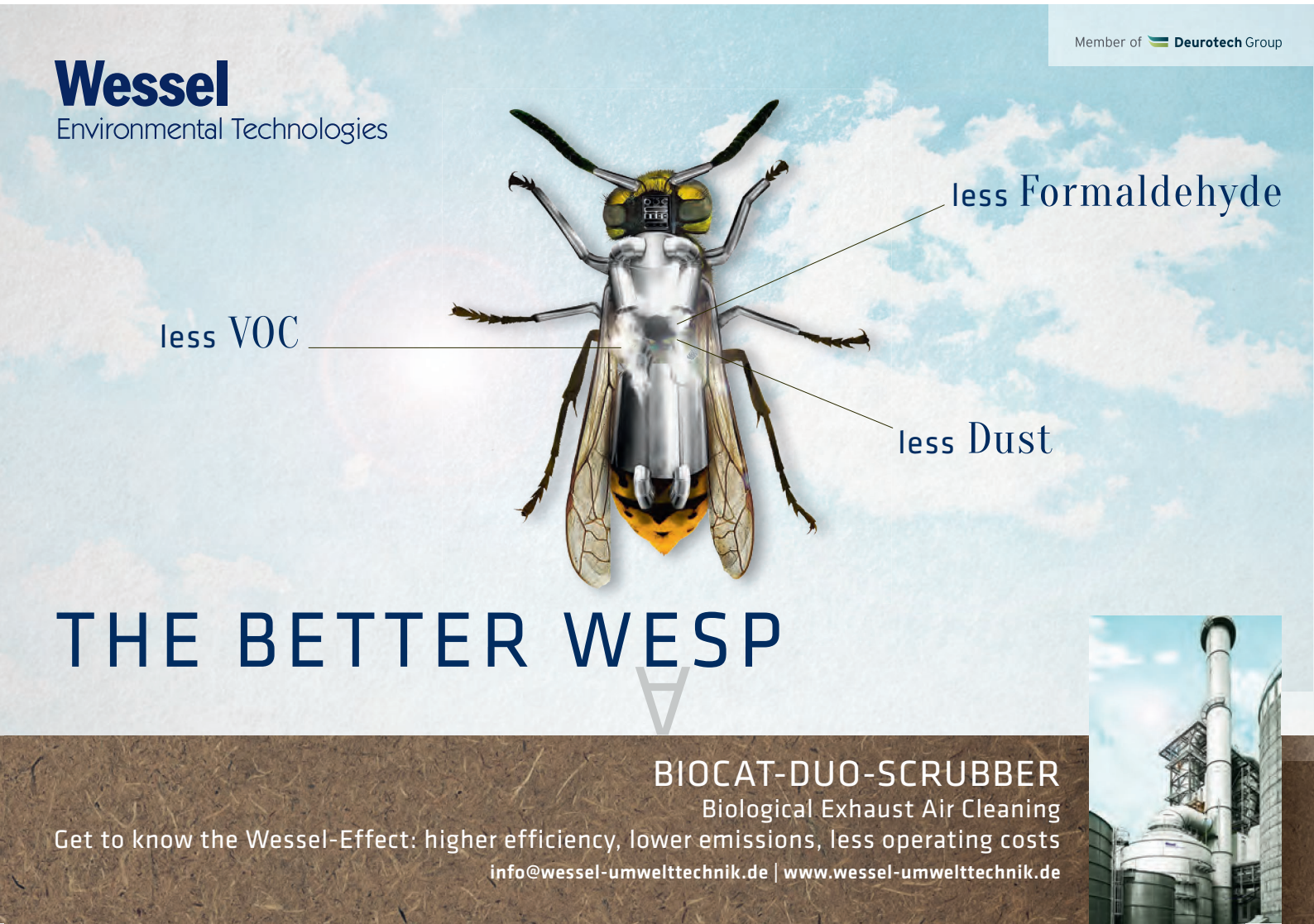
Treiber für das Projektgeschäft sind dagegen der in vielen Märkten bestehende bzw. noch zunehmende Modernisierungsbedarf, die Bemühungen um weitere Produktivitätssteigerungen sowie der Trend zu einer stärkeren Automatisierung und Digitalisierung der Anlagen. Über eine weitergehende Automatisierung und die damit verbundene Verkettung der Komponenten einer Gesamtanlage kommt es zu einer größeren Zahl von Schnittstellen zwischen den einzelnen Anlagenbereichen. Für die Produktivität ist unter anderem ein möglichst schneller Durchlauf durch diese Anlagenbereiche wichtig. Mit einer Automatisierung der Gesamtanlage kann zudem die Zahl der erforderlichen Arbeitskräfte reduziert werden, was vor allem in Märkten mit Fachkräftemangel ein relevanter Faktor ist. Mit stärker automatisierten Gesamtanlagenkonzepten konnte so zum Beispiel der Arbeitskräftebedarf für Losgröße 1-Anlagen für die Möbelin-

dustrie innerhalb der letzten Jahre mehr als halbiert werden.

Über die Digitalisierung soll vor allem ein störungsfreier Betrieb der Anlage sichergestellt werden. Diese Bemühungen setzen bereits während der Projektierung ein. Der von verschiedenen Maschinen- und Anlagenherstellern in den letzten Jahren eingeführte „digitale Zwilling“ einer projektierten Anlage ermöglicht unter anderem eine virtuelle Inbetriebnahme, mit der Probleme bereits vor der eigentlichen Installation erkannt und behoben werden können. Mit der Anlagensimulation können zudem vorab belastbare Leistungsdaten ermittelt werden, durch die der Anwender seine Investitionsentscheidung und die zugrundeliegende Kalkulationsbasis absichern kann. Nach der Inbetriebnahme wird die Digitalisierung unter anderem für eine vorausschauende Wartung eingesetzt. Über die kontinuierliche Erfassung von Anlagen- und Leistungsdaten sollen erforderliche Maßnahmen wie Werkzeug- oder Verschleißteilwechsel vorab angezeigt und eingeplant werden. Die dadurch erreichte höhere Auslastung führt zu entsprechenden Produktivitätssteigerungen. Die Themen Auslastung und Nutzungsgrad gewinnen vor allem bei größeren, im Durchfahrbetrieb laufenden Anlagen an Bedeutung.

Nachdem größere Projekte über längere Zeit vor allem bei Neuinvestitionen umgesetzt wurden, gewinnen sie inzwischen auch bei Modernisierungsinvestitionen immer mehr an Bedeutung. Einzelne größere Möbelhersteller, wie zum Beispiel Ikea Industry, haben in den letzten Jahren relativ komplexe Modernisierungsprojekte umgesetzt, die vom Investitionsvolumen eine ähnliche Größenordnung erreichen wie Neuanlagenprojekte. Sowohl bei Neuinvestitionen als auch bei Modernisierungen werden die Projekte in zunehmendem Umfang in Leistungsklassen gegliedert, von teilverketteten bis zu hochautomatisierten Anlagen. Für viele Betreiber spielen dabei spätere Ausbau- bzw. Erweiterungsmöglichkeiten eine größere Rolle, so dass zunächst einfachere Anlagenkonzepte zu einem späteren Zeitpunkt weiter automatisiert werden können.

Aus Sicht der Maschinen- und Anlagenhersteller sind bei Projektaufträgen grundsätzlich zwei Ansätze gegenüberzustellen. Bei Basiskonzepten steht für die Betreiber eine möglichst stabile Produktion von Standardprodukten im Vordergrund. Die dafür entwickelten Anlagenlösungen werden bei aufeinanderfolgenden Projekten in ähnlicher Form wiederholt, was das Risiko für Anlagenlieferanten und Betreiber reduziert. Demgegenüber sollen in Zusammenarbeit von Anlagenlieferanten und Betreibern entwickelte kundenspezifische Lösungen über dadurch erreichte Innovationen bei der Technologie bzw. den Produkten beiden Seiten einen Wettbewerbsvorteil ermöglichen. Mit der Zeit fließen die dabei entwickelten Konzepte in ähnliche Projekte ein und können dadurch schließlich zu Standardlösungen werden. Beispiele aus der Vergangenheit sind Anlagen für die Komplettfertigung von Möbelteilen, Losgröße 1-Anlagen oder spezielle Anlagenkonzepte für die Fußbodenproduktion. Aktuell ist die Übertragung der Nullfugentechnologie auf die Innentürenproduktion ein größeres Thema. □



Auftragseingang der Gesamtanlagenlieferanten hat sich im Jahresverlauf abgeschwächt

Bislang nur wenig Informationen über neue Holzwerkstoffprojekte

Die Zahl von Neuinvestitionen in der Holzwerkstoffindustrie ist im vergangenen Jahr in fast allen Regionen zurückgegangen. Bei den vor allem in bereits weiter entwickelten Märkten vorgenommenen Ersatzinvestitionen hat es ebenfalls einen Rückgang gegeben.

Die Gesamtanlagenlieferanten für die Holzwerkstoffindustrie haben bislang noch keinen Überblick über die im vergangenen Jahr abgeschlossenen Aufträge für Teil- oder Komplettanlagen zur Holzwerkstoffproduktion vorgelegt. Sowohl die Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH, Krefeld, als auch die Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, halten sich mit konkreten Informationen stärker zurück als in früheren Jahren. Nach Einschätzungen aus dem Anlagenbau und der Holzwerkstoffindustrie hat es im zweiten Halbjahr allerdings nur noch wenige größere Abschlüsse für Teil- oder Komplettanlagen gegeben, nachdem sich der positive Trend der Vorjahre zunächst noch fortgesetzt hatte.
In den ersten vier Monaten des Jahres 2018 hatte die Dieffenbacher-Gruppe nach eigenen Angaben bereits zehn Teil- oder Komplettanlagen für die Holzwerkstoffproduktion verkauft. Davon waren sechs Aufträge auf das Stammwerk Eppingen und vier auf die Mehrheitsbeteiligung Shanghai Wood-Based Panel Machinery Co. Ltd. (SWPM), Shanghai, entfallen. Zu den einzelnen Aufträgen wurden nur wenige weitergehende Informationen veröffentlicht. Die Aufträge für Eppingen umfassten zwei kontinuierliche OSB-Anlagen, eine Spanplattenlinie sowie zwei Strohspanplattenanlagen und eine THDF-Linie für chinesische Unternehmen. SWPM hatte bis April 2018 drei Spanplattenanlagen mit ContiPlus-Presse nach China und eine kontinuierliche MDF-Linie für einen Holzwerkstoffhersteller außerhalb Chinas verkauft. Bei den Aufträgen für das Stammwerk wird inzwischen fast nur noch die CPS+ eingesetzt; seit deren Vorstellung auf der Ligna 2015 hat Dieffenbacher damit bislang bereits über 20 Aufträge verbucht. SWPM konzentriert sich dagegen auf die im Jahr 2007 auf den Markt gebrachte ContiPlus, die seit einigen Jahren nur noch in der 4 ft-Variante vermarktet wird.

Siempelkamp hatte im ersten Quartal 2018 vier Aufträge über Teil- bzw. Komplettanlagen für die Holzwerkstoffproduktion erhalten. Nach Russland wurde eine OSB-Anlage verkauft. Aus der Türkei kam ein Auftrag über eine MDF/HDF-Anlage und aus den USA einer über eine Spanplattenlinie. Die Siempelkamp Qingdao Machinery & Equipment Co. Ltd., Qingdao/Provinz Shandong, hatte mit einer nach China verkauften MDF-Anlage zudem ihren dritten Direktauftrag abgeschlossen.

In den vorangegangenen Jahren war der Auftragseingang sowohl bei Siempelkamp als auch bei Dieffenbacher tendenziell leicht gestiegen. Mit dem daraus aufgebauten Auftragsbestand konnten die Produktionskapazitäten jeweils mit längerem Vorlauf ausgelastet werden. Bei Siempelkamp hatten die Auftragszahlen nach dem schwächeren Jahr 2011 wieder schrittweise zugelegt und sich dann ab 2014 bei jeweils rund zwölf Anlagen pro Jahr stabilisiert. Dieffenbacher kam in einzelnen Jahren auf noch höhere Zahlen, was unter anderem auf das deutlich besser laufende China-Geschäft mit den 4 ft-Anlagen von SWPM sowie mehreren breiten Anlagen aus Eppingen, zuletzt vor allem für OSB und Spanplatten, zurückzuführen war. Dadurch sind aber auch die durchschnittlichen Projektgrößen und Auftragsvolumina bei Siempelkamp und Dieffenbacher unterschiedlich hoch ausgefallen. Siempelkamp hat mit höheren Lieferumfängen und einem größeren Anteil von Turnkey-Anlagen im Schnitt

SWPM hat im vergangenen Jahr mehrere 4 ft-Anlagen mit ContiPlus-Presse verkauft. Der Schwerpunkt hat sich dabei von MDF zu Spanplatten verschoben. (Foto: EUWID)

größere Einzelaufträge abgeschlossen. Bei Dieffenbacher wurde die durchschnittliche Auftragsgröße durch die zuletzt auch bei Großanlagen etwas reduzierten Lieferumfänge und den höheren Anteil von 4 ft-Anlagen gedrückt.

Siempelkamp hat über acht Aufträge berichtet

Siempelkamp hat seit Anfang 2018 zu insgesamt acht im Jahresverlauf erhaltenen Aufträgen weitergehende Informationen veröffentlicht. Davon gingen fünf Aufträge direkt an Siempelkamp und drei an Siempelkamp Quingdao.

Die Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, hatte bereits Mitte Dezember 2017 die Form- und Pressenlinie für das am Standort Lexington/North Carolina geplante Spanplattenwerk bestellt. Mit einer kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 10 ft x 43 m soll die Anlage zunächst mit einer Jahreskapazität von rund 400.000 m³ starten. Die Inbetriebnahme ist im Verlauf des Jahres 2020 vorgesehen. Im ersten Quartal 2018 folgte der von der Kronospan-Gruppe über die GIM Export Group GmbH & Co. KG, Göttingen, erteilte Auftrag über die Form- und Pressenlinie für die am Standort Eastaboga/Alabama geplante Spanplattenanlage. In der Anlage kommt eine ContiRoll mit den Abmessungen 10 ft x 44 m zum Einsatz.

Von dem russischen Sperrholz- und Spanplattenhersteller ZAO Murom, Murom/Oblast Vladimir, kam zum Ende des ersten Quartals 2018 ein Auftrag über eine OSB-Komplettanlage. Dieser Auftrag mit einem Gesamtvolumen von rund 100 Mio € umfasste alle wesentlichen Komponenten von der Holzaufbereitung bis zur Endfertigung, unter anderem eine ContiRoll 9 in den Abmessungen 8,5 ft x 30,4 m. Die Pallmann Maschinenfabrik GmbH & Co. KG, Zweibrücken, soll die Strandaufbereitung liefern. Von CMC Texpan s.r.l., Colzate/Italien, kommen Sieb-, Beleimungs- und Streutechnik. An die Büttner Energie- und Trocknungstechnik GmbH, Krefeld, wurde eine Energieanlage und der Trommeltrockner vergeben.

Die türkische AGT Agac San. ve. Tic. A.S., Antalya, hat bei Siempelkamp für den Aufbau einer zweiten MDF-Linie unter anderem die Form- und Pressenlinie mit einer ContiRoll in den Abmessungen 8 ft x 55 m bestellt. Weitere Auftragsbestandteile sind die Energieanlage, ein Fasertrockner, die Beleimung und die Endfertigung, die unter anderem die Kühl- und Abstapelanlage, die Schleif- und Aufteilanlage für Masterboards sowie die Intralogistik zur nachfolgenden Plattenveredelung umfasst. Die neue MDF/HDF-Linie soll neben der im März 2014 in Betrieb genommenen Anlage aufgebaut werden. AGT hatte in der damals errichteten Halle bereits zusätzliche Flächen vorgesehen.

Zum Beginn des zweiten Quartals 2018 hat Siempelkamp von der litauischen UAB Vakaru Medienos Grupe (VMG), Klaipeda, den Auftrag für die Lieferung einer Spanplatten-Komplettanlage erhalten, die 2020 am Standort Akmene im Norden Litauens errichtet werden soll. Der Auftrag umfasst die Bereiche Spanaufbereitung, Trocknung und Beleimung, die Form- und Pressenlinie mit einer kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 8 ft x 45,5 m sowie die Endfertigung. Mit dem neuen Auftrag hat VMG zum dritten Mal seit 2005 bei Siempelkamp eine Gesamtanlage für die Spanplattenproduktion bestellt.

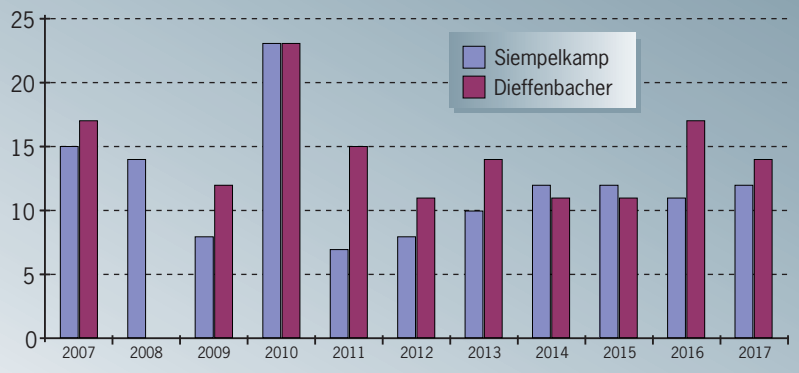
Im vierten Quartal 2018 hat Siempelkamp von der brasilianischen Berneck S.A. Painéis e Serrados, Araucária/Paraná, den Zuschlag für die wesentlichen Anlagen für das an dem neuen Standort Lages/Santa Catarina geplante MDF/HDF-Werk erhalten. Auftragsbestandteile sind der Fasertrockner, die Beleimung, die Faserstreuung, eine kontinuierliche Presse in den Abmessungen 9 ft x 48,8 m sowie die Endfertigung. Nach Montagebeginn im zweiten Quartal 2020 soll die erste Platte im Dezember 2020 produziert werden.

Im ersten Quartal 2019 hat Siempelkamp zum zweiten Mal eine OSB-Anlage nach China verkauft. Der zur Treezo New Material Science and Technology Group Co. Ltd. gehörende Spanplattenhersteller Osborne hatte im September 2017 einen Auftrag über eine OSB-Komplettanlage platziert. Der neue Auftrag der Jiangsu Hui Dian New Materials Co. Ltd., Shuyang/Provinz Jiangsu, umfasst unter anderem die Beleimung, eine Formstation mit fünf Streumaschinen, eine ContiRoll in den Abmessungen 8,5 ft x 38,8 m sowie verschiedene vor- und nachgelagerte Anlagenteile.

Drei Direktaufträge für Werk Qingdao

Siempelkamp Qingdao hat in China im Jahresverlauf 2018 drei Teil- bzw. Komplettanlagen für die MDF-Produktion verkauft. Damit hat das Unternehmen inzwischen fünf Direktaufträge abgeschlossen. Die ersten beiden Aufträge waren Ende 2016 von der chinesischen Lian Jiang Huasen

Auftragseingang bei Holzwerkstoffanlagen 1)



1) Zahl der im Jahresverlauf verkauften Teil-/Komplettanlagen für die Holzwerkstoffproduktion. Dabei handelt es sich größtenteils um Anlagen mit kontinuierlicher Presse. In Einzelfällen wurden auch Mehretagenpressen mitberücksichtigt.

Quelle: EUWID (nach Angaben von Siempelkamp und Dieffenbacher)

Wood Industry Co. Ltd. und im Oktober 2017 von der thailändischen Vanachai Group Public Company Ltd., Bangkok, erteilt worden.

Die zur Huqian Forest Industry & Technology Co. Ltd., Zhejiang, gehörende Xinyi Dake New Materials Co. Ltd. hat bei Siempelkamp Qingdao bereits im Februar eine Form- und Pressenlinie mit einer kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 4 ft x 42,1 m, die Endfertigung und ein Lagersystem bestellt. Der im Juli verbuchte Auftrag der Jiangsu High-Hope Arser Co. Ltd. umfasst einen Fasersichter, eine Mattenvorwärmung sowie eine Form- und Pressenlinie mit einer ContiRoll in den Abmessungen 8 ft x 28,8 m. Im September hat die erst im März 2017 gegründete Linyi Huan Ge Co. Ltd. eine Form- und Pressenlinie mit einer ContiRoll in den Abmessungen 9 ft x 28,8 m, die Endfertigung und ein vollautomatisiertes Lagersystem bestellt.

Dieffenbacher hat sich eher bedeckt gehalten

Dieffenbacher hat sich im Jahresverlauf 2018 nur zu wenigen Aufträgen konkreter geäußert. Details wurden nur zu sechs Projekten bekannt gegeben. Dabei handelt es sich um fünf Spanplattenanlagen und eine THDF-Linie, die alle in der ersten Jahreshälfte bestellt worden waren. Zu den beim Stammwerk Eppingen eingegangenen Aufträgen über OSB- und MDF/HDF-Anlagen sowie den von SWPM verkauften ContiPlus-Anlagen hat Dieffenbacher dagegen noch keine Details veröffentlicht. Weitergehende Informationen zu den im zweiten Halbjahr abgeschlossenen Aufträgen liegen bislang ebenfalls nicht vor.

Der 2006 unter Beteiligung des chinesischen PMDI-Herstellers Wanhua Industrial Group Co. Ltd., Yantai/Provinz Shandong, gegründete Spanplattenhersteller Wanhua Ecoboard Co. Ltd. hat im ersten Quartal 2018 zwei weitere Anlagen für die Produktion von Strohspanplatten bestellt. Bei beiden Projekten kommt eine CPS+ zum Einsatz. Damit hat sich die Zahl der von Wanhua Ecoboard bei Dieffenbacher in Auftrag gegebenen Anlagen auf sechs erhöht. Bei zwei Anlagen wurde eine CPS eingesetzt, eine ist mit einer 4 ft breiten ContiPlus ausgestattet. Die drei neuen Aufträge umfassen jeweils eine CPS+. Die Anlagen werden jeweils mit einem Stroh-/Holzmix und mit PMDI-Leimen betrieben.

Ebenfalls im ersten Quartal konnte der Auftrag der chinesischen Guangxi Lelin Forestry Development Co. Ltd., Nanning/Provinz Guangxi, für die Lieferung einer THDF-Linie verbucht werden. Neben einer CPS+ liefert Dieffenbacher für dieses Projekt den Fasersichter, die Beleimung, Formstation- und Formstrang sowie die Endfertigung. Die Inbetriebnahme soll nach der ursprünglichen Planung im Juni 2019 erfolgen.

Von der Novopan del Ecuador S.A., Quito, kam ein Auftrag über eine Spanplattenanlage. Dieser Auftrag umfasst die von der B. Maier Zerkleinerungstechnik GmbH, Bielefeld, gelieferte Spanaufbereitung, die Form- und Pressenlinie mit einer CPS+ in den Abmessungen 8 ft x 20,5 m und die Endfertigung.

Der türkische Spanplatten- und MDF/HDF-Hersteller Starwood Orman Ürünleri Sanayi A.S., Inegöl//Provinz Bursa, hat Dieffenbacher im Verlauf des zweiten Quartals mit der Lieferung der wesentlichen Komponenten für eine Spanplattenanlage beauftragt. Neben der Beleimung wird Dieffenbacher die Form- und Pressenlinie mit einer 35 m langen CPS+ sowie die Endfertigung liefern.

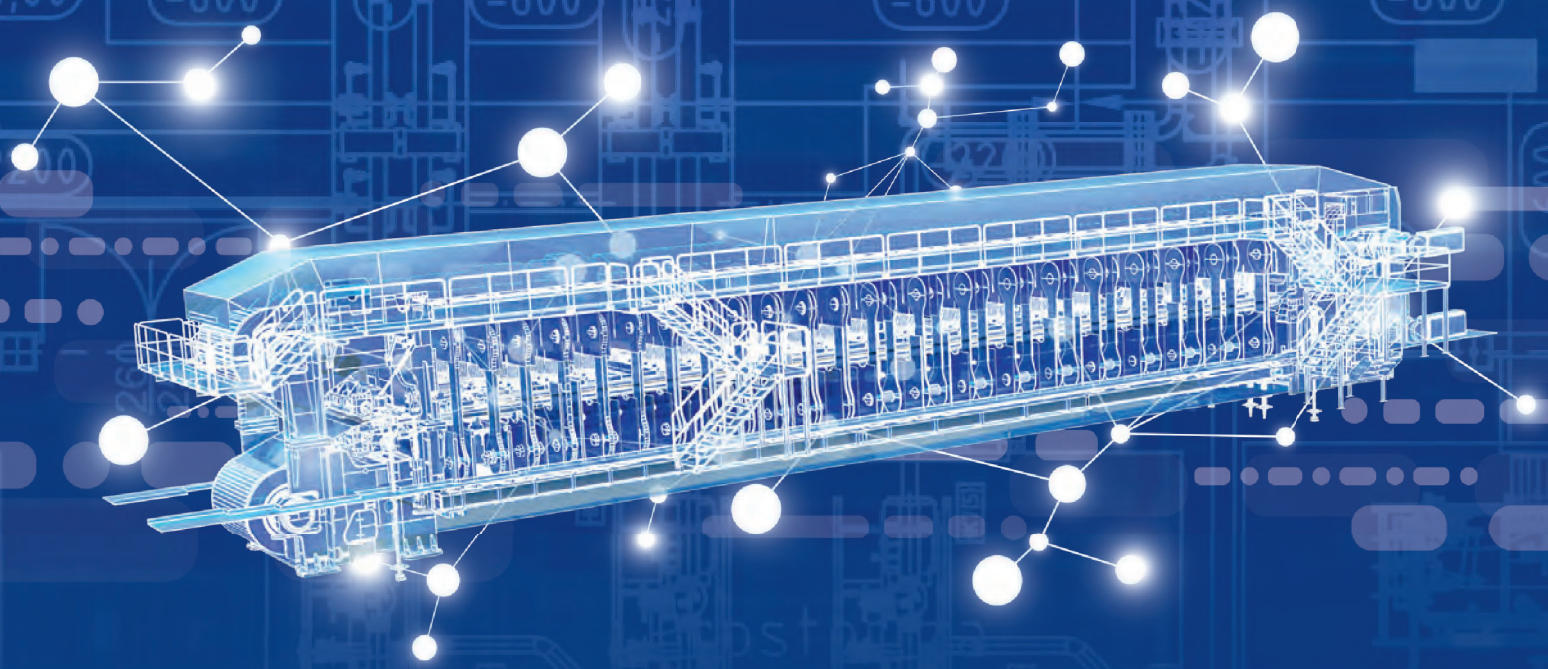
Wenig später folgte der Auftrag der Sonae Arauco S.A., Madrid, für die im Spanplattenwerk Beeskow geplante Ersatzinvestition. Dieser Auftrag umfasst die Form- und Pressenlinie mit einer 42 m langen CPS+ sowie die Endfertigung mit Rohplattentransport, Rohplattenlager, Schleifstraße, Verpackung. Die Anlageninstallation ist im März 2019 angelaufen, die Inbetriebnahme ist für Oktober 2019 geplant. Mit der schon länger geplanten und im Verlauf des zweiten Quartals 2018 unter dem Projektnamen „Beeskow 50+“ endgültig entschiedenen Ersatzinvestition will Sonae Arauco die Spanplattenkapazität am Standort Beeskow auf rund 600.000 m³/Jahr fast verdoppeln. Bislang werden für die Spanplattenproduktion zwei Etagenanlagen mit einer Jahreskapazität von insgesamt 312.000 m³ eingesetzt. □

Little information available to date about new WBP projects

The number of new investment projects in the wood-based panel industry declined in almost all regions last year. A downturn has also occurred in the number of replacement projects, which are most commonplace in more advanced markets. Total system providers to the wood-based panel industry have yet to provide an overview of the orders that they landed last year to provide partial and complete lines to manufacture wood-based panels. Both Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH, based in Krefeld, Germany, and Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, headquartered in Eppingen, Germany, have been more reluctant to provide tangible information than in years past. Estimates from sources in the plant engineering business and wood-based panel industry indicate that just a few major orders were placed in the second half of the year after the positive trend seen in years past had initially continued. In previous years, both Siempelkamp and Dieffenbacher had tended to post a slight improvement in their order intake. The resulting order cushions allowed them to run their factories at capacity with lengthy lead times. Siempelkamp had experienced a gradual recovery in its order figures after a weak 2011, with orders levelling off at around 12 lines per year starting in 2014. Dieffenbacher had even higher figures in a few years, something that was spurred by factors including much better business in China with SWPM's 4 ft-wide lines and several wide lines delivered from Eppingen, mainly to make OSB and particleboard.

»CPS+

Der Goldstandard für effiziente kontinuierliche Pressensysteme



Weltweit mehr als 20 Mal verkauft

- 5 Kontinente
- 10 in Betrieb
- 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

Siempelkamp und Dieffenbacher haben lange von hohen Auftragsbeständen profitiert

Großanlagenbau muss mit relativ knappen EBITDA-Margen agieren

Mit dem guten Auftragseingang in den Jahren 2016 und 2017 haben die auf die Lieferung von kompletten Holzwerkstoffanlagen ausgerichteten Unternehmen Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH, Krefeld, und Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, ihre Produktionskapazitäten über einen längeren Zeitraum gut auslasten können.

Nach den ebenfalls noch relativ gut verlaufenen ersten Monaten des Jahres 2018 ist die Zahl neuer Aufträge allerdings deutlich zurückgegangen. Mehrere, über längere Zeit aktive Märkte haben sich spürbar abgeschwächt oder sind fast ganz ausgefallen. Beispiele sind die Türkei und der Nahe Osten. In anderen Regionen hat die in den letzten Jahren relativ hohe Investitionstätigkeit zu einem deutlichen Anstieg der Holzwerkstoffkapazitäten geführt, die jetzt erst ausgelastet werden müssen. Eine solche Situation findet sich derzeit zum Beispiel in Teilen Asiens, vor allem in Thailand und Indien, sowie in Nordamerika. In Nordamerika wird die Auslastung der in den nächsten Monaten auf den Markt kommenden Neukapazitäten noch dadurch erschwert, dass die dortigen Absatzmärkte für Spanplatten und MDF/HDF trotz günstiger gesamtkonjunktureller Bedingungen nur langsam anziehen. In Südamerika gibt es auch weiterhin nur einzelne Projekte; eine stärkere Belebung der inzwischen bereits seit mehreren Jahren eher verhaltenen Investitionstätigkeit ist derzeit nicht in Sicht.

Der chinesische Markt läuft noch besser; die Zahl der Neuanlagenaufträge ist aber ebenfalls zurückgegangen. In West-, Mittel- und Südeuropa konzentriert sich das Geschäft wie schon seit mehreren Jahren auf Ersatzinvestitionen. In Osteuropa und Russland gibt es immer wieder Projekte; das vor einigen Jahren noch mögliche Niveau wird aber auch dort ebenfalls nicht mehr erreicht. In Russland haben lokale Investoren zudem mit relativ großen Finanzierungsproblemen zu kämpfen, so dass dort Projekte vor allem von den großen europäischen Holzwerkstoffgruppen umgesetzt werden. Auch in anderen Regionen haben Finanzierungsfragen und ungünstige Wechselkursentwicklungen das ohnehin langsamer werdende Geschäft mit neuen Holzwerkstoffanlagen noch zusätzlich abgebremst.

Vor diesem Hintergrund haben Siempelkamp und Dieffenbacher in den letzten Monaten nur noch sporadisch über neue Abschlüsse für komplette Produktionslinien oder Teilkomplettanlagen berichtet. Das Geschäft hat sich insbesondere in den weiter entwickelten Märkten damit mehr in Richtung Modernisierung einzelner Anlagenbereiche verschoben. Für das Gesamtjahr 2018 haben bislang weder Siempelkamp noch Dieffenbacher einen Überblick über die insgesamt abgeschlossenen Anlagenaufträge oder vorläufige Zahlen für Auftragseingang und Umsatz vorgelegt.

Durch den Rückgang der Auftragszahlen hat sich der Wettbewerb zwischen den Gesamtanlagenlieferanten nach Einschätzungen aus dem Anlagenbau und aus der Holzwerkstoffindustrie weiter verstärkt. In den Projektverhandlungen wird immer knapper kalkuliert. Bei einfachen Standardanlagen für noch nicht so weit entwickelte Märkte stehen die europäischen Anlagenhersteller zudem in Konkurrenz zu chinesischen Anlagenherstellern. Im Gegenzug hat sich das Projektrisiko weiter erhöht. Bei den in einzelnen Märkten immer größer und komplexer werdenden Gesamtanlagen sind die Auftragsvolumina tendenziell gestiegen. Bei Turnkey-Aufträgen kann zudem die Einbindung von Sublieferanten zu zusätzlichen Problemen führen, da sich die Zahl der Schnittstellen erhöht. Bei verschiedenen Großprojekten der letzten Jahre ist es zudem zu Schwierigkeiten in

Large plant builders having to operate with relatively tight EBITDA margins

Two companies specialising in delivering complete wood-based panel lines - Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH, based in Krefeld, Germany, and Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, headquartered in Eppingen, Germany – have been able to run their factories at good capacity utilisation for a long time thanks to good order intake in 2016 and 2017. However, the number of new orders placed has fallen sharply since a relatively good first few months of 2018. Neither Siempelkamp nor Dieffenbacher has yet published an overview of the orders landed or their preliminary order intake and revenue figures for the 2018 financial year. Insiders in the plant engineering and wood-based panel industry feel that dwindling order numbers have heated up competition between total system providers. Project negotiations entail increasingly razor-sharp calculations. When it comes to simple standard lines for less advanced markets, European technology providers are also competing with Chinese plant manufacturers. Conversely, project risk has continued to grow. These risks cannot be properly offset by margins, which are shrinking due to competition. Should order intake remain at the subdued level seen in the past few months, a deterioration in capacity utilisation and the ensuing reduction in fixed costs will cause further problems.

der Montagephase gekommen, die sich zum Teil in deutlichen Projektverzögerungen niedergeschlagen haben. Diese Risiken können durch die aufgrund des Wettbewerbs immer kleiner werdenden Margen nur noch unzureichend abgefedert werden. Falls sich der in den letzten Monaten nur verhaltene Auftragseingang fortsetzt, werden die schlechtere Kapazitätsauslastung und die daraus resultierende Fixkostendegression zu zusätzlichen Belastungen führen.

Ergebnissituation konnte 2017 verbessert werden

Im Geschäftsjahr 2017 sind die Ergebniszahlen und die Margen laut den inzwischen sowohl für Siempelkamp als auch für Dieffenbacher veröffentlichten Geschäftsberichten im Vergleich zu den Vorjahren gestiegen. Die EBITDA-Marge liegt in beiden Fällen dennoch nur im mittleren einstelligen Prozentbereich und damit deutlich unter den Werten, die in den letzten Jahren in der Holzwerkstoffindustrie erreicht werden konnten.

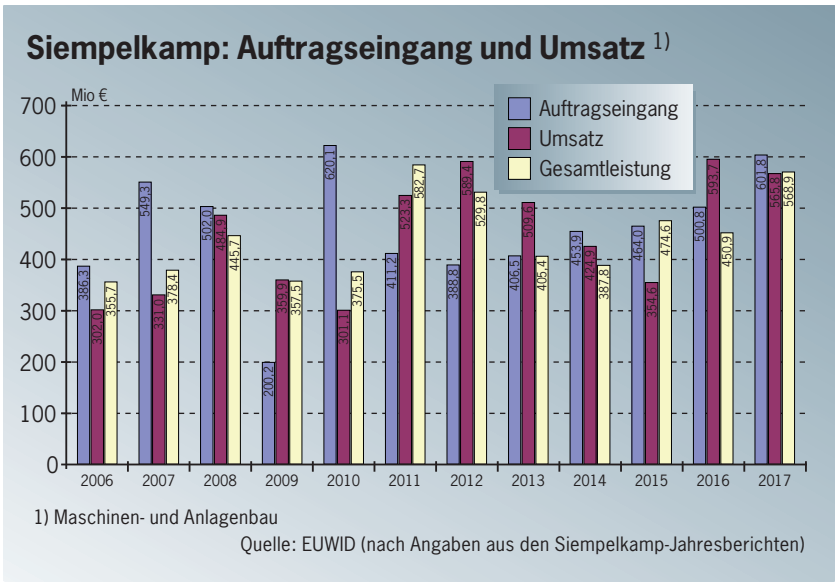
Die Siempelkamp-Gruppe hat in dem im Frühjahr 2018 veröffentlichten Jahresbericht 2017 für den Geschäftsbereich „Maschinen- und Anlagenbau“ einen Umsatz von 565,8 (2016: 593,7) Mio € angegeben. Der Rückgang um 4,7 % wurde damit erklärt, dass im Vorjahr mehr Projekte abgerechnet werden konnten, wogegen sich 2017 der Abschluss mehrerer Projekte ins Folgejahr verschoben hat. Die Gesamtleistung ist daher gegenläufig zum Umsatz um 26,2 % auf 568,9 (450,9) Mio € gestiegen. Der Auftragseingang hat sich um 20,2 % auf 601,8 (500,8) Mio € erhöht. Im Holzwerkstoffbereich konnten zwölf Teil-/Komplettanlagen und zwei Kurztaktpressen verkauft werden. Elf Anlagenaufträge wurden über die Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH abgeschlossen, darüber hinaus gab es einen Direktauftrag bei der Siempelkamp Qingdao Machinery & Equipment Co. Ltd., Qingdao/Provinz Shandong. Die Metallumformung hat Aufträge für zwei Pressen und zwei Modernisierungen erhalten. Darüber hinaus wurden sechs Kompositpressen abgeschlossen. Damit hat sich zum Jahresende ein um 6,7 % höherer Auftragsbestand von 614,5 (576,1) Mio € ergeben. Die Zahl der Mitarbeiter im Siempelkamp-Geschäftsbereich Maschinen- und Anlagenbau ist unter anderem durch die zum 1. April 2017 abgeschlossene Komplettübernahme der Pallmann Maschinenfabrik GmbH & Co. KG, Zweibrücken, um 23,4 % auf 2.276 (1.844) gestiegen.

Zusätzliche Informationen im Konzernabschluss

Der im Februar 2019 in den Bundesanzeiger eingestellte Konzernabschluss der Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH enthält noch zusätzliche Informationen. Einzelne Kennzahlen weichen leicht von den Zahlen aus dem Jahresbericht ab. Der Konzernauftragseingang und Auftragsbestand sind mit 601,8 Mio € bzw. 614,5 Mio € dagegen deckungsgleich. Als Umsatz werden 566,1 Mio € angegeben, die Gesamtleistung hat sich auf 569,0 Mio € verbessert. Vom Umsatz entfielen 95,9 Mio € auf Deutschland, 136,7 Mio auf das restliche Europa, 120,3 Mio € auf die USA und 213,1 Mio € auf andere Märkte. Mit Holzwerkstoffanlagen wurden 335,9 Mio € umgesetzt, der Bereich Metallumformung fiel mit 22,8 Mio € deutlich kleiner aus. Der Umsatz des Bereichs Automation wurde mit 26,7 Mio € angegeben, auf Service/Ersatzteile entfielen 101,2 Mio € und auf sonstige Umsätze 79,5 Mio €.

Die Konzernergebniszahlen lagen über den Vorjahreswerten; bei den meisten Einzelgesellschaften konnten auch die Planungen übertroffen werden. Insgesamt wurde für die 38 im Konzernabschluss konsolidierten Gesellschaften ein Gesamtergebnis von 18,8 Mio € ausgewiesen. Über den gesamten Geschäftsbereich wurde eine EBITDA-Marge von 5,0 (3,3) % erreicht. Das Betriebsergebnis wurde mit 13,4 Mio €, das Vorsteuerergebnis mit 11,1 Mio € und der Konzernjahresüberschuss mit 7,6 Mio € angegeben.

Für die Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH, die als Führungsgesellschaft des Geschäftsbereichs Maschinen- und Anlagenbau agiert, wurde im Bundesanzeiger auch ein Einzelabschluss veröffentlicht. Das Unternehmen hat im Geschäftsjahr demnach einen Auftragseingang von 349,4 Mio € verbucht, ein

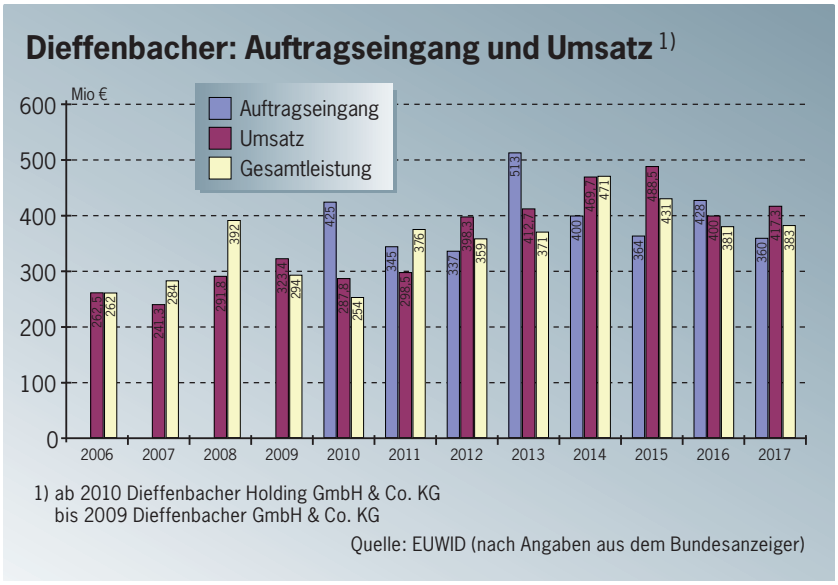


Anstieg von 20 % gegenüber dem Vorjahr. Der Umsatz ist aufgrund der zeitversetzten Abrechnung von einzelnen Projekten um 14,1 % auf 403,2 (469,6) Mio € zurückgegangen. Die Gesamtleistung konnte dagegen um 13,1 % auf 369,3 (326,6) Mio € gesteigert werden.

Vom Umsatz entfielen 313,3 (323,3) Mio € auf Rohplattenanlagen, 8,6 (0,2) Mio € auf Beschichtungspressen, 22,8 (84,2) Mio € auf den Bereich Metallumformung und 58,5 (59,6) Mio € auf Service/Sonstiges. Compositpressen hatten im Vorjahr 2,3 Mio € zum Umsatz beigesteuert; 2017 gab es in diesem Produktbereich keine Umsätze. Der Inlandsumsatz hat sich 2017 mit 58,3 (28,9) Mio € fast verdoppelt, während der Auslandsumsatz auf 344,9 (440,7) Mio € zurückgegangen ist. Davon sind 92,0 (74,6) Mio € auf die restliche EU und 44,8 (84,1) Mio € auf das restliche Europa entfallen. Der Asienumsatz hat sich auf 77,1 (170,7) Mio € mehr als halbiert. In den USA/Kanada wurden 107,8 (7,7) Mio € umgesetzt, das restliche Amerika spielte mit 5,9 (73,0) Mio € dagegen kaum eine Rolle. In Afrika wurden 4,2 (30,3) Mio € und in anderen Märkten 13,1 (0,3) Mio € umgesetzt.

Die Ergebniszahlen der Einzelgesellschaft konnten im Vorjahresvergleich ebenfalls deutlich verbessert werden. Das Betriebsergebnis blieb mit -4,0 (-8,1) Mio € allerdings negativ. Über die Ergebnisabführungsverträge für die Tochtergesellschaften wurde ein Ertrag von 11,1 (9,8) Mio € generiert. Darüber hinaus gab es Beteiligungserträge von 2,2 (7,6) Mio € und Verlustübernahmen von 0 (7,2) Mio €. Aus diesen drei Werten resultierte ein Finanzergebnis von 13,3 (9,9) Mio €. Betriebs- und Finanzergebnis führten zu einem Vorsteuerergebnis von 8,1 (1,9) Mio €, der Jahresüberschuss fiel mit 6,6 (-0,1) Mio € ebenfalls wieder deutlich positiv aus.

Die Mitarbeiterzahl der Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH ist im vergangenen Jahr auf 410 (452) zurückgegangen. Während das im Oktober 2015 in Betrieb genommene und zunächst auf die Produktion von Pressenrahmen und Druckverteilplatten ausgerichtete Werk im chinesischen Quingdao im Jahresverlauf weiter ausgebaut wurde, wurden am Siempelkamp-Stammsitz Krefeld Kapazitäten abgebaut.



Leichtes Umsatzplus in Dieffenbacher-Gruppe

Die Dieffenbacher Holding GmbH & Co. KG hat 2017 laut dem Mitte März 2019 in den Bundesanzeiger eingestellten Geschäftsbericht ebenfalls überproportionale Ergebniszuwächse erreicht. Der Auftragseingang hat sich dagegen auf 360 (2016: 428) Mio € reduziert. Davon sind 338 (396) Mio € auf den Geschäftsbereich „Wood“, 15 (25) Mio € auf den Bereich „Composites“ und 7 (7) Mio € auf andere Bereiche entfallen. Ein Grund für den Rückgang ist, dass die durchschnittlichen Projektgrößen aufgrund von reduzierten Lieferumfängen nachgegeben haben. Dafür hat sich aber der eigene Wertschöpfungsanteil erhöht. Der Geschäftsbereich Wood hat im Jahr 2017 nach eigenen Angaben insgesamt 14 Holzwerkstoffanlagen verkauft, davon neun über Eppingen und fünf über die Mehrheitsbeteiligung Shanghai Wood-Based Panel Machinery Co. Ltd. (SWPM), Shanghai.

Der Umsatz konnte mit einer leicht auf 1.603 (1.623) reduzierten Mitarbeiterzahl dagegen auf 417,3 (400,0) Mio € angehoben werden; die Gesamtleistung lag mit 383 (381) Mio € knapp über dem Vorjahresniveau. Vom Umsatz wurden

32,0 (38,4) Mio € im Inland und 385,3 (361,6) Mio € im Ausland erwirtschaftet. Die beiden Geschäftsbereiche haben sich gegenläufig entwickelt. Während der Umsatz im Bereich „Wood“ auf 387,3 (354,5) Mio € gestiegen ist, hat der Umsatz im Bereich „Composites“ auf 28,8 (41,8) Mio € nachgegeben. Die sonstigen Umsätze wurden mit 1,1 (3,7) Mio € angegeben. Der Gesamtumsatz 2017 wäre noch höher ausgefallen, wenn die Abrechnung der andie brasilianische Floraplac Industrial MDF Ltda., Paragominas/Pará, gelieferten MDF-Komplettanlage nicht auf das Jahr 2018 verschoben worden wäre. Für 2018 wollte Dieffenbacher laut einer zur Jahresmitte abgegebenen Prognose auf einen Umsatz von 440-450 Mio € kommen; bis zum Jahr 2020 wird ein Umsatzvolumen von rund 500 Mio € anvisiert.

Der Auftragseingang der Großanlagenhersteller hat sich seit Mitte 2018 reduziert. *(Foto: EUWID)*

Das Konzern-EBITDA lag 2017 mit 16,0 (12,7) Mio € über dem Vorjahreswert, die EBITDA-Marge hat sich damit auf 3,8 (3,2) % erhöht. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ist auf 8,5 (5,1) Mio € gestiegen. Vorsteuerergebnis und Jahresüberschuss haben sich mit 7,8 (4,0) Mio € bzw. 6,1 (3,4) Mio € fast verdoppelt.

In dem Konzernabschluss wurden neben der Obergesellschaft insgesamt 15 Unternehmen konsolidiert. Auf die Konsolidierung von elf Unternehmen wurde verzichtet, dabei handelt es sich vor allem um kleinere Vertriebs- und Servicegesellschaften. □

Habasit GmbH
info.germany@habasit.com
www.habasit.de

Habasit – Solutions in motion

habasit

Produktionsprogramm wird auf Melaminharze und Paraformaldehyd erweitert

Phenolharzhersteller Prefere Resins erwirbt Ineos Melamine und Paraform

Die zum Ineos-Konzern gehörende Ineos Enterprises AG, Rolle/Schweiz, will die Bereiche Ineos Melamine und Ineos Paraform an die bislang vor allem im Phenolharzbereich tätige Prefere Resins Holding GmbH, Erkner, verkaufen.

Beide Unternehmen haben Mitte April 2019 einen entsprechenden Kaufvertrag unterzeichnet. Die Transaktion soll laut Ineos Enterprises nach Erfüllung der aufschiebenden Bedingungen, insbesondere der wettbewerbsrechtlichen Genehmigung, noch im Verlauf des zweiten Quartals abgeschlossen werden. Der Kaufpreis wurde nicht bekannt gegeben.

Mit der Übernahme will Prefere Resins sein bislang vor allem auf Phenol- und Aminoharze für die Absatzbereiche Bau, Isolierung und Industrie ausgerichtetes Angebotsprogramm auch auf Melaminharze und Paraformaldehyd erweitern. Darüber hinaus wird die bislang auf Europa beschränkte Produktionsbasis in Richtung Nordamerika und Asien erweitert.

Ineos Melamines betreibt bei der Ineos Melamines GmbH, Frankfurt, und der Ineos Melamines LLC Springfield/Massachusetts, zwei eigene Produktionsstandorte. Über eine Tolling-Vereinbarung hat das Unternehmen zudem Zugriff auf ein Werk in Surabaya/Indonesien. Der Vertrieb der in Surabaya produzierten Harze läuft über die im Jahr 2012 gegründete Ineos Melamines Pte. Ltd., Singapur. Das Angebotsprogramm von Ineos Melamines umfasst Melaminharze und Additive für verschiedene Anwendungsbereiche, unter anderem für die Produktion von Melaminfilmen zum Einsatz in der Beschichtungs- und Laminatbodenindustrie. Die Jahreskapazität wird mit rund 110.000 t angegeben. Ein größerer Teil des in der Melaminharzproduktion eingesetzten Rohmelamins wird auf Basis eines weltweiten Liefervertrags vor allem von Unternehmen der OCI N.V., Amsterdam, bezogen. Ineos Melamines beschäftigt insgesamt rund 150 Mitarbeiter und erwirtschaftet nach eigenen Angaben einen Jahresumsatz von rund 130 Mio €.

Ineos Paraform produziert am Standort Mainz Formaldehyd und verschiedene Formaldehydderivate, insbesondere Paraformaldehyd. Das Unternehmen ist in diesem Bereich nach eigener Einschätzung der zweitgrößte Hersteller in Europa. Die Gesamtkapazität beläuft sich auf rund 125.000 t. Mit rund 120 Mitarbeitern kommt Ineos Paraform auf einen Jahresumsatz von rund 60 Mio €. Die übergeordnete Ineos Enterprises beschäftigt an Standorten in der Schweiz, Deutschland, Großbritannien, Schweden, Kanada und den USA insgesamt rund 2.000 Mitarbeiter. Der Gesamtumsatz wird mit rund 2,0 Mrd € angegeben. Das Unternehmen stellt ein breites Spektrum von Chemikalien her. Mit der Anfang Dezember 2018 vereinbarten Übernahme des Werkes Ashtabula/Ohio von der Tronox Inc., Stamford/Connecticut, wird Ineos Enterprises zudem in die Titandioxidproduktion einsteigen.

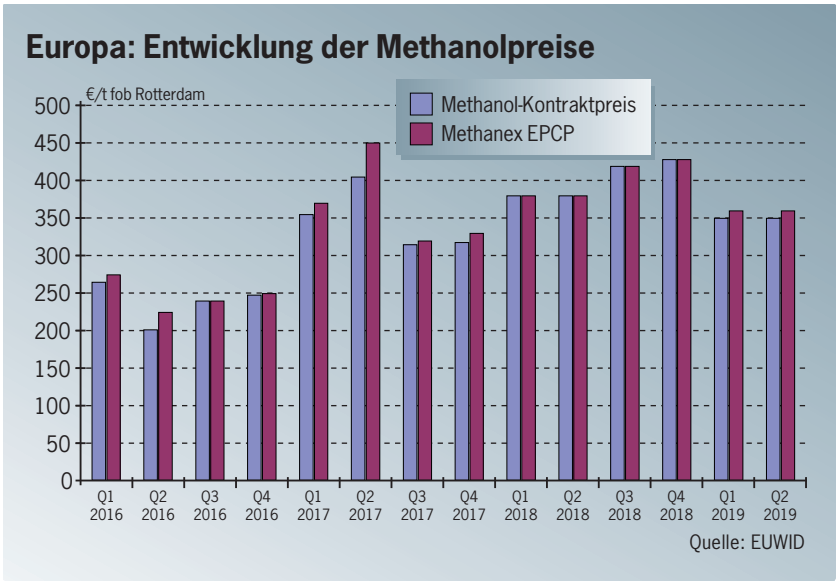
Prefere Resins betreibt bislang sieben Produktionsstandorte in sechs europäischen Ländern (Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Finnland, Polen und Rumänien), sowie drei Forschungs- und Entwicklungsstandorte (Deutschland, Österreich und Finnland). Mit rund 350 Mitarbeitern erreicht das Unternehmen, das Mitte 2018 mehrheitlich von der britischen Private Equity-Gesellschaft Silverfleet Capital Partners LLP übernommen worden war, nach eigenen Angaben inzwischen ein Produktionsvolumen von rund 350.000 t. Laut dem letzten veröffentlichten Geschäftsbericht hat Prefere Resins im Jahr 2017 insgesamt 323.011 (2016: 305.700) t produziert und mit 321 (315) Mitarbeitern einen Konzernumsatz von 231,8 (201,7) Mio € erwirtschaftet. Vorsteuerergebnis und Jahresüberschuss konnten dabei mit 7,0 (-1,3) Mio € bzw. 5,0 (-2,5) Mio € wieder in den positiven Bereich gebracht werden. □

Der Phenolharzhersteller Prefere Resins will mit der geplanten Akquisition sein Angebotsprogramm erweitern. (Foto: Prefere Resins)

Weltweites Angebot wurde zuletzt durch mehrere Stillstände eingeschränkt

Methanol-Kontraktpreis wurde im zweiten Quartal doch fortgeführt

Nach dem erneuten Anstieg im zweiten Halbjahr 2018 und der nachfolgenden Reduzierung im ersten Quartal 2019 wurden die europäischen Methanolpreise im zweiten Quartal unverändert fortgeführt.



Die im Januar und in der ersten Februarhälfte von Verarbeitern noch für möglich gehaltene leichte Reduzierung war aufgrund der in den letzten Wochen eingetretenen Stabilisierung auf dem chinesischen Markt schon zum Verhandlungsbeginn kaum ein Thema mehr. Stattdessen war mit einem Rollover bzw. mit einer leichten Anhebung um bis zu 15 € gerechnet worden. Nach dem am 26. März erfolgten Posting der kanadischen Methanex Corp., Vancouver/British Columbia, hatten sich auch Erwartungen auf eine Angleichung des Kontraktpreises an den EPCP von Methanex ergeben. Methanex hatte im ersten Quartal mit 360 €/t fob Rotterdam um 10 € über dem Kontraktpreis abgeschlossen; dieser Preis wird auch im zweiten Quartal beibehalten. Der europäische Kontraktpreis wurde zum Ende der letzten Märzwoche auf 350 €/t fob Rotterdam fixiert.

Mit der Fortführung des Methanex-EPCP und des europäischen Kontraktpreises auf dem im ersten Quartal geltenden Niveau hat sich die sowohl von Herstellern als auch von Verarbeitern vertretene Auffassung durchgesetzt, dass sich die weltweiten Methanolmärkte im zweiten Quartal trotz der in verschiedenen Regionen auftretenden Produktionseinschränkungen weiter stabilisieren werden. In China ist diese Stabilisierung bereits nach dem chinesischen Neujahrsfest Anfang Februar eingetreten. Unter dem Einfluss der leicht steigenden Rohölpreise, der nach dem Rückgang im vierten Quartal ebenfalls wieder anziehenden Olefinpreise sowie der im vierten und ersten Quartal immer weiter zurückgenommenen Methanolpreise hat sich die Ertragslage der chinesischen MTO-Hersteller wieder deutlich verbessert. In Europa und Nordamerika wird im zweiten Quartal mit einer relativ stabilen Methanolnachfrage gerechnet. Die Nachfrage aus dem Formaldehydbereich bleibt aufgrund der etwas schwächeren Entwicklung in der Holzwerkstoffindustrie leicht unter dem Vorjahresniveau; andere Absatzsegmente haben dagegen angezogen.

Auf der Angebotsseite hat es in den letzten Monaten in Europa, in Südamerika, im Nahen Osten und in Asien sowohl geplante als auch ungeplante Produktionsstillstände gegeben, die durch die Umleitung von Methanolmengen weitgehend ausgeglichen werden konnten und sich damit in den meisten Fällen nur kurzzeitig auf die Marktsituation ausgewirkt haben.

In Südamerika haben die politischen und wirtschaftlichen Probleme in Venezuela ab Februar auch zu zunehmenden Einschränkungen in der Produktion und im Export von Methanol geführt. Die jeweils in Puerto José ansässigen Methanol-Joint Ventures Metanol de Oriente S.A. (Metor) und SuperMetanol S.A., die zusammen auf eine Jahreskapazität von rund 2,5 Mio t kommen, mussten ihre Produktion nach Unterbrechungen in der Stromversorgung vorübergehend abstellen. Exporte in den Hauptabsatzmarkt USA werden durch die im Januar gegen den staatlichen Ölkonzern Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA) verhängten US-Sanktionen weitgehend unterbunden. Die dadurch freiwerdenden Mengen wurden größtenteils in Richtung Asien umgeleitet. Die bereits im vergangenen Jahr von den USA gegen den Iran verhängten Wirtschaftssanktionen haben die dortigen Methanolhersteller noch stärker in Mitleidenschaft gezogen. Bei der Inbetriebnahme von Neuanlagen ist es zu weiteren Verzögerungen gekommen. Bestehende Anlagen haben mit Schwierigkeiten in der Ersatzteilversorgung zu kämpfen, wodurch es immer wieder auch zu Produktionsstillständen kommt. Das Methanolangebot in Südostasien wurde im ersten Quartal über kurz aufeinanderfolgende Wartungsstillstände bei mehreren Herstellern deutlich reduziert. In Neuseeland kann Methanex aufgrund von Erdgasversorgungsproblemen nicht mit voller Leistung produzieren. □

Neue Messmethodik für Formaldehyd und geplante MVV TB werden kritisiert

Europäische Harmonisierung von Normen bleibt Diskussionsthema

In den letzten Monaten ist es in mehreren Regulierungsverfahren im Bereich Holz und Holzwerkstoffe zu Diskussionen über Sonderregelungen für einzelne Märkte gekommen, die den Zielen des EU-Binnenmarktes widersprechen.

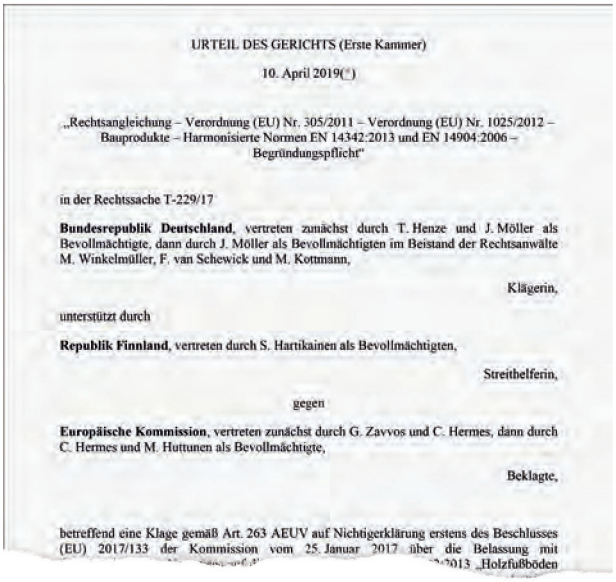
Beispiele sind die vom Umweltbundesamt (UBA), Berlin, im Verlauf des vergangenen Jahres vorgeschlagene Neuregelung der Prüfverfahren für Formaldehydemissionen aus Holzwerkstoffen sowie die vom Deutschen Institut für Bautechnik (DIBt), Berlin, veröffentlichte „Muster-Verwaltungsvorschrift Technische Baubestimmungen" (MVV TB), die schrittweise in den Bundesländern umgesetzt werden soll. In beiden Fällen werden aus Sicht der Holzwerkstoffindustrie zusätzliche nationale Anforderungen aufgestellt, die über die zugrundeliegenden europäischen Normen und Regelungen hinausgehen.

Mit der über einen neuen Anhang für die Chemikalien-Verbotsverordnung (ChemVerbotsVO) zum 1. Januar 2020 geplanten Umstellung der Messmethodik für Formaldehyd soll die bislang europaweit als Referenzmethode für die Bestimmung von Formaldehydemissionen aus Holzwerkstoffen genutzte EN 717-1 durch die im Januar 2018 veröffentlichte DIN EN 16516 ersetzt werden. Die EN 717-1 kann bei Anwendung eines Korrekturfaktors weiterhin als Alternativverfahren eingesetzt werden. Durch diesen Korrekturfaktor kommt es faktisch allerdings zu einer Halbierung des in der ChemVerbotsVO festgelegten E1-Grenzwerts von 0,1 ppm auf 0,05 ppm.

Die neue MVV TB legt NIK-Werte („niedrigste interessierende Konzentrationen") für verschiedene Substanzen fest, darunter auch für VOC und Formaldehyd. Die VOC-Emissionen müssen dabei ebenfalls über Prüfkammertests nach DIN EN 16516 bestimmt werden. Die Vorgaben gelten unter anderem für Spanplatten und OSB. Mit der Übernahme der MVV TB in die Landesbauordnungen der einzelnen Bundesländer müssen die Lieferanten dieser Produkte künftig VOC-Nachweise vorlegen. Aus Sicht der Holzwerkstoffindustrie stellt das eine Verschärfung der europaweit gültigen EU-Bauproduktenverordnung (EU-BauPVO) dar.

Beide Neuregelungen werden von der Holzwerkstoffindustrie als nationale Alleingänge gewertet, die den freien Warenverkehr innerhalb des EU-Binnenmarktes erschweren und damit der Zielsetzung einer europaweit einheitlichen Harmonisierung entgegenlaufen. Aus dieser Einschätzung wird die Forderung abgeleitet, dass die in Deutschland geplanten Vorgaben zurückgezogen oder durch europaweit harmonisierte Regelungen ersetzt werden. Im Falle der geplanten Umstellung der Formaldehyd-Messmethodik laufen derzeit auf verschiedenen Ebenen Gespräche, an denen unter anderem die Europäische Kommission, Behörden wie zum Beispiel das UBA, Unternehmen aus der Holzwerkstoffindustrie sowie verschiedene Verbände aus dem Bereich der Holz- und Möbelindustrie beteiligt sind. Die Maßnahmen gegen die MVV TB gehen bereits einen Schritt weiter. Die Swiss Krono Group hat am 16. Dezember 2018 bei den Verwaltungsgerichten der Bundesländer Baden-Württemberg und Sachsen einen Normenkontrollantrag eingereicht. In Baden-Württemberg wurde zudem ein Eilantrag gestellt, über den die zum 1. Oktober 2019 geplante Umsetzung der MVV TB in der landesweit gültigen „Verwaltungsvorschrift Technische Baubestimmungen" (VwV TB) verhindert werden soll.

In beiden Regulierungsverfahren wird die Position der Holzwerkstoffindustrie durch ein am 10. April 2019 in einem anderen Verfahren ergangenes Urteil gestützt. Das Gericht der Europäischen Union (EuG) hat in diesem Urteil zusätzliche nationale Anforderungen bei Produkten, die über harmonisierte europäische Normen geregelt sind, als nicht zulässig bezeichnet. Damit wurde eine Klage der Bundesrepublik Deutschland gegen eine Entscheidung der EU-Kommission zurückgewiesen. Die EU-Kommission hatte zusätzliche national geregelte Qualitätseigenschaften bzw. Produktanforderungen in europäischen Normen als rechtswidrig bezeichnet und daher Hinweise auf national geltende ergänzende Regelungen aus den Normen EN 14 342 „Holzfußböden" und EN 14 904 „Sportböden" gestrichen. □



URTEIL DES GERICHTS (Erste Kammer)

10. April 2019(*)

„Rechtsangleichung – Verordnung (EU) Nr. 305/2011 – Verordnung (EU) Nr. 1025/2012 – Bauprodukte – Harmonisierte Normen EN 14342:2013 und EN 14904:2006 – Begründungspflicht"

in der Rechtssache T-229/17

Bundesrepublik Deutschland, vertreten zunächst durch T. Henze und J. Möller als Bevollmächtigte, dann durch J. Möller als Bevollmächtigten im Beistand der Rechtsanwälte M. Winkelmüller, F. van Schewick und M. Kottmann,

Klägerin,

unterstützt durch

Republik Finnland, vertreten durch S. Hartikainen als Bevollmächtigten,

Streithelferin,

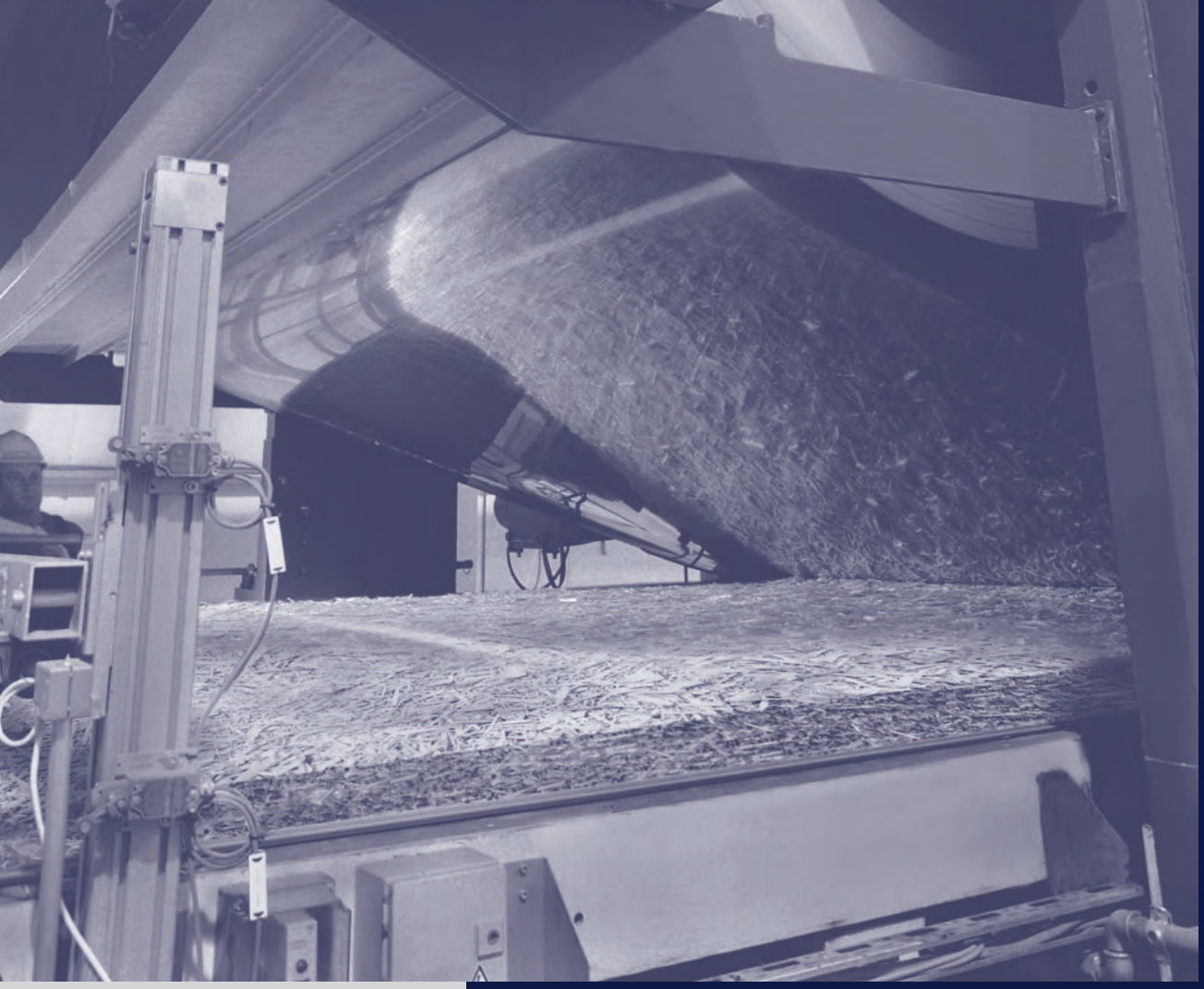
gegen

Europäische Kommission, vertreten zunächst durch G. Zavvos und C. Hermes, dann durch C. Hermes und M. Huttunen als Bevollmächtigte,

Beklagte,

betreffend eine Klage gemäß Art. 263 AEUV auf Nichtigerklärung erstens des Beschlusses (EU) 2017/133 der Kommission vom 25. Januar 2017 über die Belassung mit

Der Europäische Gerichtshof hat in einer am 10. April ergangenen Entscheidung zu zwei Normen aus den Bereichen Holzfußböden und Sportböden die europäische Harmonisierung von Normen bekräftigt.



Hochwertige Stahlbänder für die Herstellung von Holzwerkstoffplatten

IPCO ist ein weltweit führender Hersteller von Stahlbändern und ein Unternehmen mit einer über 100-jährigen Erfahrung in der Fertigungsqualität und -innovation.

Unsere präzisionsgefertigten Stahlbänder ermöglichen die hochproduktive Herstellung von Holzwerkstoffplatten wie Spanplatten, MDF, HDF und OSB. Als unabhängiges Unternehmen innerhalb der Wallenberg-Gruppe mit mehr als 600 Mitarbeitern und einem weltweiten Netzwerk von mehr als 35 Vertriebs- und Servicebüros unterstützen wir Maschinenbauer und Anwender auf der ganzen Welt.

- Präzisions-Stahlbänder für hochwertige Endprodukte.
- Banddicken von 1,2 bis 3,5 mm und Breiten bis 4 620 mm.
- Weltweite Präsenz mit lokalem Know-how für maximale Verfügbarkeit der Maschinen und Anlagen.
- IPCO QuickTools für effiziente Installation, Wartung und Reparatur.

LIGNA
Besuchen Sie uns auf der LIGNA
Halle 26 · Stand D58

ipco.com/wbp

ipco

Mit aktuellem Vorschlag soll Emissionsklasse E2 in Europa eliminiert werden

ECHA führt öffentliche Anhörung zum Thema Formaldehyd durch

Die Europäische Chemikalienbehörde (European Chemicals Agency, ECHA), Brüssel, hat am 20. März 2019 eine öffentliche Anhörung zu einer weiteren Begrenzung der Formaldehydemissionen aus Konsumprodukten, unter anderem Holzwerkstoffen, Bauelementen und Möbeln, eingeleitet.

Bis zum 20. September können Kommentare zu dem ECHA-Vorschlag abgegeben werden. Die ECHA hat sich bei diesem als „Restriction on formaldehyde, released from articles" bezeichneten Vorschlag, der einen in der Prüfkammer nach EN 717-1 ermittelten Grenzwert von 0,124 mg/m³ vorsieht, nach eigenen Angaben an der WHO-Empfehlung von 0,1 mg/m³ orientiert, unterhalb derer laut WHO gesundheitliche Beeinträchtigungen ausgeschlossen werden können. An der Sichtung und Bewertung der über die Anhörung abgegebenen Kommentare werden sich der Ausschuss für Risikobewertung (Committee for Risk Assessment, RAC) und der sozio-ökonomische Ausschuss (SEAC) der ECHA beteiligen. Abschließende Beurteilungen dieser beiden Ausschüsse sollen bis März 2020 vorliegen. In der Folge wird die ECHA die gemeinsame Beurteilung der beiden Ausschüsse an die EU-Kommission weiterleiten, die dann über die Aufnahme des Grenzwerts in den Annex XV der REACH-Regulierung entscheiden wird.

Der jetzt von der ECHA zur Diskussion gestellte Vorschlag geht auf einen Vorstoß der EU-Kommission zurück, die die Chemikalienbehörde am 20. Dezember 2017 um die Vorbereitung eines Restriction Dossiers nach Annex XV gebeten hatte. Die ECHA hatte zuvor bereits im März 2017 einen ersten Investigation Report über Formaldehyd und Formaldehydemissionen vorgelegt. Der ECHA-Vorschlag von 0,124 mg/m³ bzw. 0,1 ppm entspricht der in mehreren europäischen Ländern (unter anderem in Österreich, Deutschland, Italien und Schweden) bereits seit längerer Zeit vorgeschriebenen Emissionsklasse E1. Mit dem Vorschlag will auch die ECHA die in anderen Ländern noch immer zugelassene Herstellung und Vermarktung von Holzwerkstoffen der Emissionsklasse E2 endgültig unterbinden. Die seit dem 1. Juli 2013 geltende europäische Bauproduktenverordnung (EU-BauPVO) lässt die Klasse E2 ebenfalls noch zu. Darüber hinaus will die ECHA mit ihrem Vorschlag auf eine EU-weite Harmonisierung der in einzelnen Ländern noch unterschiedlichen Formaldehydvorgaben hinarbeiten. Die unter anderem von der Holzwerkstoffindustrie initiierten freiwilligen Selbstverpflichtungen sind aus Sicht der ECHA der falsche Weg.

Hintergrund

Unterlagen zu dem ECHA-Restriction Report

https://download.euwid-holz.de/191401.html

Der am 20. März von der ECHA veröffentlichte Annex XV Restriction Report beschreibt auf insgesamt 77 Seiten die Ausgangssituation, bewertet die möglichen Auswirkungen von Formaldehyd-Emissionen, stellt die vorhandenen Risikofaktoren dar und leitet schließlich auf die Schlussfolgerungen über. In einem 85 Seiten starken Anhang werden weitere Hintergrundinformationen geliefert. Die ECHA hat sich bei ihrer Analyse auf die vorherrschende Anwendung von Formaldehyd bzw. daraus hergestellte Formaldehyd-Harze in Holzwerkstoffen, Bauprodukten sowie in anderen Industriebranchen, wie zum Beispiel dem Automobil- und Flugzeugbau, konzentriert. Formaldeyhd-Anwendungen im Biozidbereich und im Kosmetikbereich,

ECHA holding public consultation on formaldehyde

The European Chemicals Agency (ECHA), based in Brussels, launched a public consultation on further restricting formaldehyde emissions from consumer products, including wood-based panels, building elements and furniture, on 20 March 2019. Comments on the ECHA proposal can be submitted between now and 20 September. In the proposal, entitled 'restriction on formaldehyde released from articles', which stipulates a limit of 0.124 mg/m³ ascertained in a testing chamber used in accordance with EN 717-1, the ECHA said that it had been guided by the WHO recommendation of 0.1 mg/m³ below which adverse health effects can be ruled out according to the WHO. The ECHA's Committee for Risk Assessment (RAC) and the Committee for Socio-Economic Analysis (SEAC) will be involved in screening and analysing the comments submitted during the consultation. These two committees are slated to provide final assessments by March 2020. The ECHA will then forward the two committees' joint assessment to the European Commission, which will then make a decision about whether to add this limit to Annex XV of the REACH Regulation. The ECHA proposal corresponds to emission class E1, which has long been required in several European countries. The ECHA hopes that the proposal will definitively ban manufacturing and marketing of emission class E2 wood-based panels, which is still permitted in other countries. Moreover, the ECHA believes that its proposal will work towards EU-wide harmonisation of different formaldehyde rules that apply in each country. In the view of the ECHA, the voluntary commitments launched by the wood-based panel industry among others are not the right way forward.

die bereits über die Biocide Products Regulation (BPR) EU 528/2012 bzw. die Cosmetic Products Regulation EU 1223/2009 reguliert werden, wurden nicht berücksichtigt. Auf diese Anwendungsbereiche entfällt laut ECHA aber ohnehin nur ein kleiner Anteil des Formaldehydverbrauchs in der EU.

Auf Harze entfallen 60 % des Verbrauchs

Der Annex XV Restriction Report der ECHA geht unter anderem auf Produktion und Verbrauch von Formaldehyd in der EU ein. Bezogen auf das Jahr 2015 hat ECHA insgesamt 73 Produktionsstandorte in 21 EU-Staaten erfasst. Davon lagen zwölf in Deutschland, zehn in Italien, jeweils sechs in Polen und Spanien, jeweils fünf in Belgien und Großbritannien sowie vier in den Niederlanden. In 14 weiteren Ländern gab es zwischen einer und drei Anlagen. Die Formaldehydstandorte sind durchgehend in die Weiterverarbeitung integriert, in der Regel schließt sich eine Harzproduktion an. Darüber hinaus gibt es elf Produktionsstandorte für Formaldehyd, die in Großanlagen für Methylendiphenyldiisocyanat (MDI) oder Polyole integriert sind. Das ebenfalls mit Bezug auf das Jahr 2015 ermittelte Produktionsvolumen für Formaldehyd in der EU-28 sowie in den zusätzlich berücksichtigten Ländern Norwegen und Schweiz wird mit 3,2 Mio t auf 100 %-Basis oder 8,6 Mio t als 37 %-Lösung angegeben. Bei der Zusammenstellung dieser Zahlen hat die ECHA unter anderem auf Daten der Formacare Sector Group im European Chemical Industry Council (Cefic) zurückgegriffen.

Von dieser Gesamtmenge gehen laut ECHA 41 % in die Produktion von Harnstoff-Formaldehydharzen (UF-Harze), von denen wiederum 95 % in der Holzwerkstoffindustrie verarbeitet werden. Auf die Produktion von Phenol-Formaldehydharzen (PF-Harze) entfallen 9 % des europäischen Formaldehydverbrauchs. Rund 60 % der produzierten PF-Harze werden für Holzwerkstoffe, Dämmstoffe und Schichtstoffe eingesetzt. Zu Melamin-Formaldehydharzen (MF-Harze) werden 7 % des europäischen Formaldehydverbrauchs verarbeitet; Hauptanwendungsgebiet von MF-Harzen sind Melaminfilme für die Beschichtung von Holzwerkstoffen. Insgesamt 95 % der in Europa produzierten MF-Harze gehen in die Holzwerkstoffindustrie.

Damit entfallen zusammen knapp 60 % des europäischen Formaldehydverbrauchs auf UF-, PF- und MF-Harze, die vorrangig für die Produktion von Holzwerkstoffen und Bauprodukten eingesetzt werden. Die verbleibenden gut 40 % entfallen auf Polyole, MDI, Polyoxymethylen/Polyacetal (POM) und andere Anwendungen. Der Anteil von Polyolen am Gesamtverbrauch wird mit 11 % angegeben, auf MDI entfallen 8 %, auf POM 7 % und auf andere Anwendungen 17 %. Importe von Formaldehyd aus Drittländern in die EU spielen kaum eine Rolle. Mit einer Größenordnung von 20.000-30.000 t/Jahr haben sie in den Jahren 2015 bis 2017 nicht einmal 1 % des Gesamtverbrauchs abgedeckt. □

Anzeige

NACHHALTIG BAUEN MIT WOHNGESUNDEN HOLZWERKSTOFFEN

Der wohngesunde und moderne Holzbau stellt hohe Anforderungen an die eingesetzten Materialien. Bauphysikalische Eigenschaften und geringe Emissionen sind dabei entscheidende Parameter, um Bauvorhaben nachhaltig und gesund zu gestalten.

INSPIRATIONS CLOSE TO YOU

BLAUER ENGEL – DAS UMWELTZEICHEN
www.blauer-engel.de/uz76
- emissionsarm
- Holz aus nachhaltiger Forstwirtschaft
- in der Wohnumwelt gesundheitlich unbedenklich

„Emissionsarme Holzwerkstoffe wie das Pfleiderer LivingBoard sind besonders gut geeignet, um eine gesunde Zukunft in den eigenen vier Wänden sicherzustellen", berichtet Claus Seemann, Leiter Produktmanagement Rohplatten bei Pfleiderer. Besonders im Fertighausbau, Holzrahmen- und Innenausbau ist das formaldehydfrei verleimte LivingBoard die richtige Wahl. „Um einen möglichst naturnahen Baustoff anzubieten, wird LivingBoard aus Frischhölzern wie Fichte und Tanne sowie Sägewerksnebenprodukten aus FSC®- oder PEFC™-zertifizierten Wäldern gefertigt", so Seemann, „selbst das Bindemittel ist zu 100 % frei von Formaldehyd".

Infolge dieses verantwortungsbewussten Herstellungsprozesses weist Pfleiderer LivingBoard äußerst niedrige VOC- und Formaldehydemissionen auf. Auszeichnungen wie das Umweltzeichen „Blauer Engel" und das Zertifikat „Premium Qualität" der Qualitätsgemeinschaft Holzwerkstoffe e.V. belegen die vorbildlichen Eigenschaften der LivingBoard-Familie. Die Holzwerkstoffe aus dem Hause Pfleiderer sind darüber hinaus im renommierten Navigator der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) zu finden, die zu den führenden Organisationen für nachhaltiges Bauen weltweit gehört.

„Nicht zuletzt können die Holzwerkstoffe von Pfleiderer auch mit ihren herausragenden bauphysikalischen Eigenschaften überzeugen", ergänzt Claus Seemann. „So kann jedes Holzbau-Projekt mit Pfleiderer auf einer gesunden und nachhaltigen Basis entstehen."

Mehr auf www.pfleiderer.com

FSC® license code: FSC-C011773, PEFC/04-32-0828

PFLEIDERER 125 | YEARS

Holzwerkstoffindustrie und Behörden diskutieren über Neuregelung der Messmethodik

Verbände verfolgen unterschiedliche Ansätze für Emissionsreduzierung

Die bereits seit vielen Jahren geführten Diskussionen über eine weitere Reduzierung der Formaldehydemissionen aus Holzwerkstoffen haben durch die in Deutschland geplante Umstellung der Messmethodik nochmals an Intensität gewonnen.

Die Bund/Länder-Arbeitsgemeinschaft Chemikaliensicherheit (BLAC) hatte die vom Umweltbundesamt (UBA) in Zusammenarbeit mit der Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung (BAM), beide mit Sitz Berlin, erarbeitete neue Regelung auf ihrer 44. Sitzung am 26. und 27. September 2018 in Bremen verabschiedet. Auf Basis dieser BLAC-Entscheidung wurde die im Januar 2018 veröffentlichte DIN EN 16516 mit der am 26. November erfolgten Veröffentlichung im Bundesanzeiger als neue Referenzmethode für die Bestimmung von Formaldehydemissionen aus Holzwerkstoffen in der Prüfkammer festgelegt. Als zusätzliches Verfahren soll die bislang eingesetzte Prüfkammermethode nach DIN EN 717-1 auch weiterhin genutzt werden können. Die dabei ermittelten Werte müssen allerdings aufgrund der unterschiedlichen Prüfbedingungen mit dem Faktor 2,0 multipliziert werden, was faktisch einer Halbierung des in der Chemikalien-Verbotsverordnung (ChemVerbotsVO) festgelegten E1-Grenzwerts von 0,1 ppm auf 0,05 ppm entspricht. Die Umstellung der Messmethodik soll als neuer Anhang zu der ChemVerbotsVO mit Wirkung zum 1. Januar 2020 in Kraft treten.

Ab diesem Zeitpunkt können unbeschichtete E1-Platten, die nach der dann nur noch als Alternativverfahren zugelassenen EN 717-1 den E1-Grenzwert von 0,1 ppm einhalten, in Deutschland nicht mehr vermarktet und eingesetzt werden. Aus derartigen Holzwerkstoffen hergestellte Möbel und Bauelemente, deren Emissionswerte nach der neuen Referenznorm mit ihren spezifischen Prüfbedingungen (Beladung 1,8 m²/m³ und Luftwechsel 0,5/Std.) zwischen 0,05 ppm und 0,1 ppm liegen, dürfen nicht mehr in Verkehr gebracht werden.

Verbände fordern einheitliche Regelung

Die Holzwerkstoffverbände European Panel Federation (EPF, Brüssel) und Verband der Deutschen Holzwerkstoffindustrie (VHI, Berlin), der europäische Möbelindustrieverband European Furniture Industries Confederation (EFIC, Brüssel) und der Hauptverband der Deutschen Holzindustrie (HDH, Bad Honnef) bewerten die in Deutschland geplante Neuregelung der Prüfverfahren als nationalen Alleingang, der Sonderregelungen für den deutschen Markt schafft und damit den Zielen des EU-Binnenmarktes widerspricht. Nach Einschätzung von EFIC und HDH entsteht dadurch zudem eine erhebliche Wettbewerbsverzerrung, da es für Importmöbel keine wirksame Marktaufsicht gibt.

Alle vier Verbände kritisieren die aus der Umstellung der Messmethodik in Deutschland resultierenden Unterschiede innerhalb der EU und fordern eine europaweit einheitliche Regelung. Zu diesem Zweck sollen in Abstimmung mit der Europäischen Kommission die Möglichkeiten für die harmonisierte Einführung einer neuen Emissionsklasse für Formaldehyd geprüft werden. Bezüglich der genauen Vorgehensweise gibt es derzeit allerdings noch keine einheitliche Position. EFIC und HDH haben sich in einem Mitte März erstellten internen Positionspapier für die verpflichtende Einführung einer europaweit gültigen Emissionsklasse unterhalb E1 ausgesprochen. Dabei wurde eine neue Klasse E1/2 mit einem Grenzwert von 0,05 ppm, bestimmt nach der EN 717-1, ins Gespräch gebracht.

EPF und VHI tendieren dagegen dazu, auf europäischer Ebene zusätzlich zur geltenden Emissionsklasse E1 eine freiwillige Klasse einzuführen. Parallel dazu soll über die im Jahresverlauf 2015 von der EPF gestartete Inititative „Compulsory E1" die in einzelnen europäischen Ländern noch zulässige Klasse E2 eliminiert werden. Nach Ansicht der beiden Holzwerkstoffverbände würde sich die verpflichtende Einführung einer neuen Emissionsklasse aufgrund der dafür erforderlichen CEN-Normungsverfahren über einen relativ langen Zeitraum hinziehen; als Größenordnung werden mindestens zwei bis drei Jahre genannt. Eine zusätzliche freiwillige Klasse könnte dagegen deutlich schneller im Markt etabliert werden; nach Einschätzung des EPF eventuell noch in diesem Jahr.

EPF drängt weiter auf Eliminierung von E2

Ende 2016 hatte der europäische Holzwerkstoffverband unter der Bezeichnung „European Low Emission Standard (ELES)" bereits eine neue Emissionsklasse vorgestellt, die über eine freiwillige Selbstverpflichtung der Holzwerkstoffhersteller im Markt etabliert werden sollte. Dieser freiwillige Standard gibt für die einzelnen Produktgruppen unterschiedliche, über die EN 717-1 bestimmte Emissionswerte vor. Für Spanplatten und Sperrholz wurde ein Grenzwert von 0,065 ppm festgelegt; bei MDF/HDF, OSB, Hartfaserplatten und Holzfaserdämmplatten wurden die 0,1 ppm aus der E1-Emissionsklasse übernommen. Obwohl einzelne Holzwerkstoffhersteller den ELES-Standard anwenden, konnte er sich letztendlich doch nicht am Markt durchsetzen. Dem aktuellen Vorschlag einer neuen freiwilligen Klasse hat die EPF daher ebenfalls E1/2 zugrundegelegt. Mit diesem Vorschlag geht der Holzwerkstoffverband nach eigener Aussage auch auf entsprechende Forderungen aus dem Markt ein, die aufgrund der in verschiedenen Ländern

laufenden Bemühungen um eine weitere Reduzierung der Formaldehydemissionen aufgekommen sind.

Bei der derzeit von den Möbelverbänden favorisierten Einführung einer verpflichtenden Emissionsklasse E1/2 sehen EPF und VHI einen möglichen Konflikt mit der seit dem 1. Juli 2013 geltenden europäischen Bauproduktenverordnung (EU-BauPVO), die in der aktuellen Fassung nur die Emissionsklassen E1 und E2 vorsieht. Die Einführung einer zusätzlichen Klasse ist nur über ein Gesetzgebungsverfahren möglich. Ohne ein solches Verfahren, das sich wie ein Normungsverfahren über einen längeren Zeitraum hinziehen würde, kann eine neue Klasse E1/2 nach Einschätzung der EPF nicht in die EU-BauPVO aufgenommen werden. Aus dem gleichen Grund kann die nach der bisherigen Regelung noch zulässige Klasse E2 nicht ohne weiteres aus der Verordnung herausgenommen werden.

Diese formellen Beschränkungen erfordern aus Sicht der EPF eine abgestufte Vorgehensweise. Daher propagiert der Verband die Einführung einer freiwilligen Emissionsklasse als Zwischenschritt. Mittelfristig soll dann die EU-BauPVO über ein entsprechendes Gesetzgebungsverfahren um die Klasse E1/2 erweitert werden. Eine Eliminierung der Klasse E2 kann dagegen eventuell bereits über ein derzeit bei der Europäischen Chemikalienbehörde (European Chemical Agency, ECHA), Brüssel, laufendes Verfahren erreicht werden. Die ECHA hat in diesem Verfahren einen generell geltenden Grenzwert von 0,1 ppm vorgeschlagen; die Messung soll dabei in der Prüfkammer nach EN 717-1 erfolgen. Damit würden Herstellung und Vermarktung von Holzwerkstoffen der Emissionsklasse E2 endgültig unterbunden.

Zusätzlich zu den Forderungen nach Einführung einer europaweit geltenden neuen Emissionsklasse haben die Verbände eine Verschiebung der zum 1. Januar 2020 geplanten Umstellung der Messmethodik angeregt, da sich eine europaweit einheitliche Lösung in diesem Jahr nicht mehr realisieren lässt und es derzeit Engpässe bei den Prüfkapazitäten gibt. Einer Verschiebung des Umstellungstermins muss allerdings die BLAC zustimmen.

HDH und VHI haben auf Probleme hingewiesen

Der HDH hat in einem gemeinsam mit dem VHI im ersten Quartal geführten Gespräch mit dem Umweltbundesamt und der BAM die aus der geplanten Neuregelung resultierenden Probleme für die Verarbeiter von Holzwerkstoffen angesprochen. Falls die neue Messmethodik in Deutschland wie geplant zum 1. Januar 2020 in Kraft tritt, müssen in einer Übergangsphase rechtlich belastbare, einheitliche Vorgaben für die Marktaufsichtsbehörden geschaffen werden, die das Inverkehrbringen von Holzwerkstoffen und Ausnahmeregelungen für geeignete Beschichtungen regeln. Zudem müssen Regelungen für eine einheitliche Kennzeichnung von Holzwerkstoffen nach den neuen Prüfvorgaben und eine wirksame Überwachung von nach Deutschland importierten Möbeln geschaffen werden.

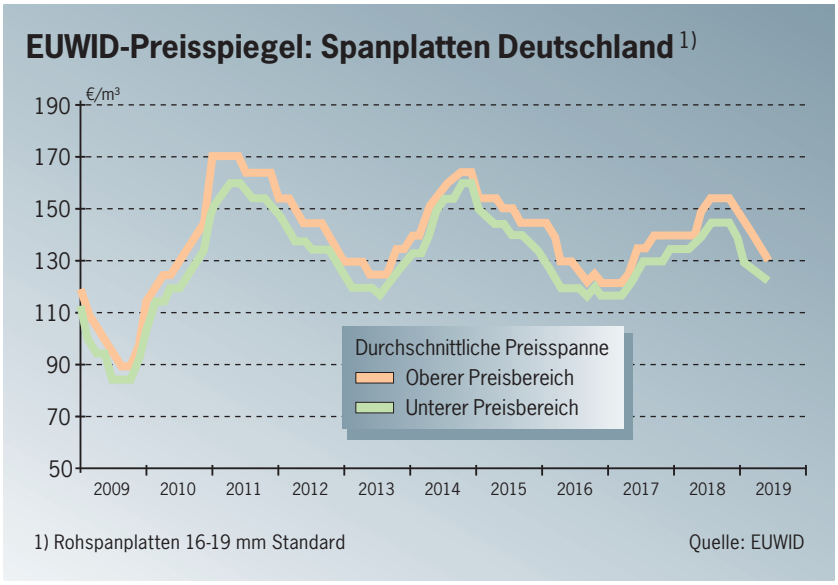
Sollte es bei der nur in Deutschland geplanten Einführung der neuen Messmethodik zum 1. Januar 2020 bleiben, müssen nach Auffassung des HDH die Holzwerkstoffhersteller bei den von ihnen in Verkehr gebrachten rohen und beschichteten Holzwerkstoffen die Einhaltung der Grenzwerte sicherstellen. Der Nachweis muss über regelmäßige, mindestens halbjährliche Prüfungen durch akkreditierte Institute erfolgen. Eine Prüfung fertiger Produkte, wie zum Beispiel Möbeln, lehnt der HDH aufgrund der Variantenvielfalt und der daraus resultierenden Kosten ab. Eine Ausnahme sieht der Verband lediglich bei Möbelherstellern, die Rohplatten zum Beispiel über Kaschier- oder Lackieranlagen selbst beschichten. Diesen Unternehmen empfiehlt der Verband eine regelmäßige Überprüfung der Grenzwerte. □

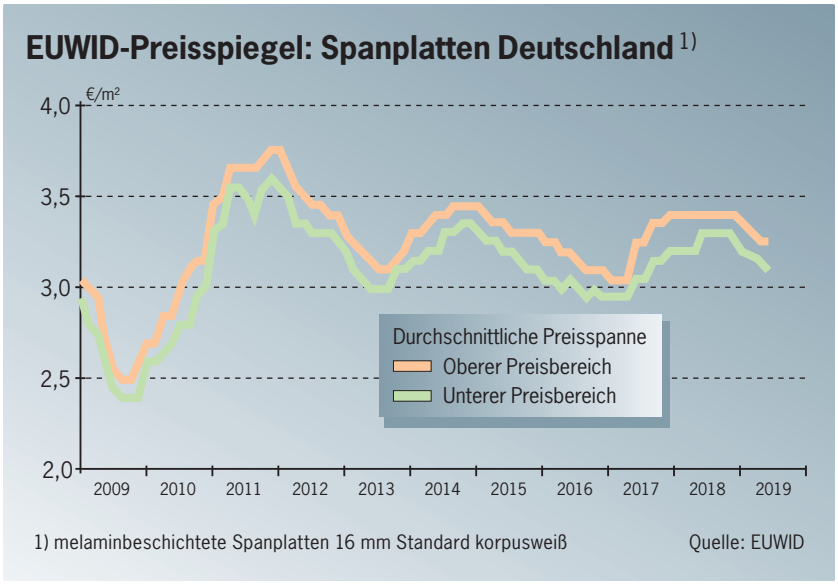
Versorgungssituation bei Spanplatten, MDF/HDF und OSB hat sich entspannt

Holzwerkstoffpreise haben seit Mitte 2018 wieder deutlich nachgegeben

Die Situation auf den mitteleuropäischen Märkten für Spanplatten, MDF/HDF und OSB hat sich seit Mitte 2018 wieder gedreht. Die zuvor zeitweise schwierige Versorgungssituation hat sich über den Sommer zunehmend entspannt.

Im zweiten Halbjahr hat die Nachfrage in allen drei Produktgruppen weiter nachgegeben; zum Jahresende hin hat sich dadurch ein Überangebot entwickelt. Dieser Mengendruck hat sich in etwas abgemilderter Form auch im ersten Quartal fortgesetzt. Die für Februar und März erwartete Belebung ist damit nicht eingetreten. Im April hat sich die Nachfrage erneut abgeschwächt, so dass es vor allem in der Spanplatten- und MDF/HDF-Industrie wieder zu Produktionsanpassungen gekommen ist.





Das Spanplattengeschäft bleibt damit deutlich unter dem Vorjahresniveau. In der Küchenmöbelindustrie sind die Unterschiede am stärksten ausgeprägt. Während die großen deutschen Küchenhersteller im ersten Quartal 2018 noch relativ gut beschäftigt waren, hat sich die Situation in den letzten Monaten zunehmend normalisiert. Zusatzschichten wurden im ersten Quartal kaum noch gefahren; einzelne Unternehmen haben sogar die Produktion zurückgenommen. Entsprechend geringer fällt der Spanplattenbedarf aus. Die Büromöbelindustrie läuft dagegen relativ stabil. Im Wohn-/Schlafmöbelbereich kommt es durch weitere Insolvenzen und Betriebsaufgaben ähnlich wie zuvor in der Küchenmöbelindustrie zu Verschiebungen. Im Handel hat sich die nach der saisonbedingten Reduzierung zum Jahresende ab Januar eingetretene Normalisierung fortgesetzt. Die Spanplattenproduktion lief dagegen auf relativ hohem Niveau, was in Verbindung mit der verhaltenen Nachfrage zu einem Anstieg der Lagerbestände geführt hat. Die einzelnen Hersteller sind allerdings in unterschiedlich starkem Umfang von dieser Problematik betroffen. Unternehmen mit freien Kapazitäten und hohen Lagerbeständen bieten kurzfristige Lieferungen an. Wie in den Vormonaten suchen zudem Spanplattenhersteller aus angrenzenden Märkten nach Absatzmöglichkeiten auf dem deutschen Markt.

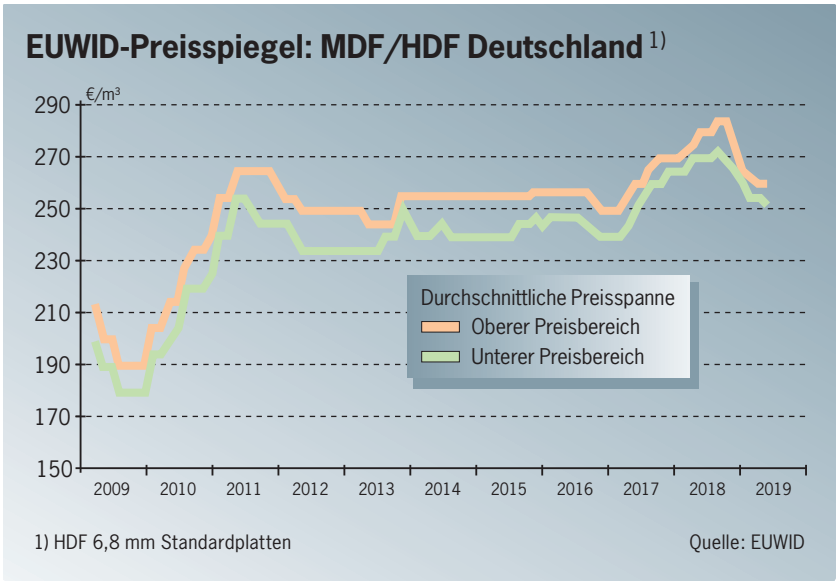
Auch auf den MDF/HDF-Märkten haben das im zweiten Halbjahr 2018 entstandene Überangebot und die dadurch bei den meisten Herstellern aufgelaufenen Lagerbestände zu einem anhaltenden Mengendruck geführt. Selbst aus dem fünfwöchigen Produktionsstillstand bei der Pfleiderer Baruth GmbH im Januar und Februar hat sich kaum eine Entlastung ergeben. Die bereits im ersten Quartal auch bei MDF/HDF aufgetretenen Auslastungsunterschiede zwischen den Herstellern haben sich zuletzt eher noch verstärkt. Einzelne Unternehmen sind nach eigener Aussage wieder relativ

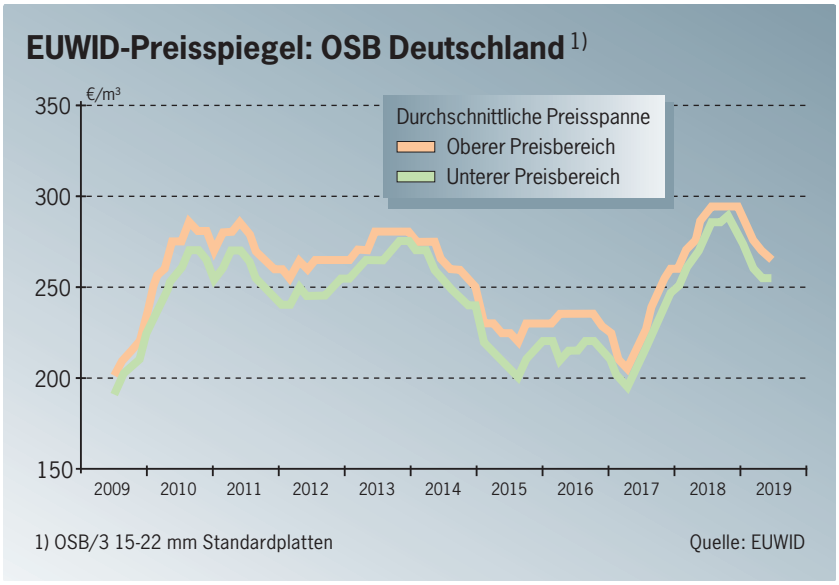
gut ausgelastet, während andere auch über Aktionsangebote freie Mengen auf dem Markt unterbringen müssen. Darüber hinaus drücken osteuropäische Hersteller, vor allem aus Polen, mit günstigen Preisen auf den Markt.

Die OSB-Märkte stehen mengenmäßig nicht ganz so stark unter Druck. Die Nachfrage hat nach der eher verhaltenen Entwicklung zwischen Mitte Januar und Ende März seit Anfang April wieder leicht angezogen. Im Gegenzug hat sich der aus Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen resultierende Kapazitätsausbau aufgrund von Verzögerungen bei der Inbetriebnahme am Markt noch nicht so stark bemerkbar gemacht. Die Lieferungen aus osteuropäischen OSB-Werken in den DACH-Raum haben allerdings weiter zugenommen.

Mit der sowohl bei Spanplatten und MDF/HDF als auch bei OSB im Sommer 2018 eingetretenen Normalisierung der Nachfrage ist auch der in allen drei Produktbereichen über einen längeren Zeitraum beobachtete Aufwärtstrend der Preise wieder zum Stillstand gekommen. Bei Rohspanplatten hatte der Preisanstieg bereits zum Ende des dritten Quartals 2016 eingesetzt. Nach Auflösung der zuvor aufgetretenen Versorgungsprobleme haben die Rohspanplattenpreise ab dem Herbst 2018 wieder schrittweise nachgegeben. Dieser Rückgang ist schneller gelaufen als der Anstieg. Bis zum ersten Quartal 2019 sind die Rohspanplattenpreise wieder unter 140 €/m³ gefallen; im zweiten Quartal wurden in der Regel Preise unter 130 € vereinbart. Bei beschichteten Spanplatten hat es leicht zeitversetzt ähnliche Preisbewegungen gegeben, auch wenn sie nicht ganz so stark ausgefallen sind wie bei Rohspanplatten. Die Preise für beschichtete Spanplatten sind allerdings erst ab dem ersten Quartal 2017 gestiegen. Das im Frühjahr 2018 erreichte Niveau hatte dann bis zum Ende des dritten Quartals Bestand. Seither haben die Preise in jedem Quartal nachgegeben. Aktuell liegen die Preise für weiß beschichtete Korpusware in 16 mm Stärke im Schnitt wieder bei 3,10-3,25 €/m². Größere Abschlüsse gehen zum Teil deutlich unter diese Spanne zurück.

Die MDF/HDF-Preise hatten sich von Mitte 2013 bis Ende 2016 nur wenig verändert.





Ab Anfang 2017 hatten dann zunächst die HDF-Preise angezogen; mit leichter Verzögerung folgten auch die MDF-Sortimente. Bis Mitte 2018 konnten die Preise für Standard-HDF auch im Schnitt über 270 €/m³ gebracht werden. Standard-MDF in mittleren Stärken notierten im Sommer bei 220-235 €. In den folgenden drei Quartalen wurden die Preise allerdings wieder schrittweise nach unten korrigiert. Für das zweite Quartal wurden für HDF im Schnitt Preise von 252-260 € vereinbart. Die MDF-Preise liegen inzwischen bei 200-220 €.

Bei OSB sind sowohl der Anstieg als auch der nachfolgende Rückgang stärker ausgefallen als bei Spanplatten und MDF/HDF. Im ersten Quartal 2017 hatten die durchschnittlichen Preise für OSB/3 mit 195-205 €/m³ einen vorläufigen Tiefpunkt erreicht. In der Folge konnten die OSB-Hersteller aber kurz nacheinander mehrere Preisanhebungen durchsetzen. Diese Entwicklung lief bis zum dritten Quartal 2018, für das im Schnitt 290-295 €/m³ vereinbart wurden. Ab dem Herbst haben allerdings auch die OSB-Preise wieder nachgegeben; der Abwärtstrend hat sich dabei bis zum ersten Quartal noch verstärkt. Mehrere Hersteller haben bereits ab Januar versucht, mit der Ankündigung von Preisanhebungen gegenzusteuern, sich mit ihren Forderungen aber nicht durchsetzen können. Im März haben sich die OSB-Preise zumindest stabilisiert, aktuell liegen sie im Schnitt wieder bei 255-265 €/m³. □

Ergebniszahlen sind bei einzelnen Unternehmen noch stärker gestiegen als der Umsatz

Holzwerkstoffhersteller haben zum Teil zweistellige Zuwächse erreicht

Die mitteleuropäischen Holzwerkstoffhersteller haben im Geschäftsjahr 2018 vor allem von der hohen Nachfrage in der ersten Jahreshälfte und den dadurch möglichen Preissteigerungen profitiert. Die dadurch erreichten Umsatz- und Ergebnisverbesserungen wurden durch die im zweiten Halbjahr eingetretene Abschwächung allerdings wieder teilweise kompensiert.

2018 haben die Holzwerkstoffhersteller von dem starken ersten Halbjahr profitiert. (Foto: EUWID)

Dennoch konnten die meisten Unternehmen, die bislang Geschäftszahlen veröffentlicht haben, im vergangenen Jahr ihre Umsatz- und Ergebniszahlen deutlich verbessern. In Einzelfällen hat es zweistellige Zuwächse gegeben. Im zweiten Halbjahr hat sich die Entwicklung aber wieder abgeschwächt. Dieser Trend hat sich auch im ersten Quartal 2019 fortgesetzt. Der Absatz fällt geringer aus als im Vorjahreszeitraum, der in Mitteleuropa von einer angespannten Versorgungssituation geprägt war und daher den Holzwerkstoffherstellern über das erste Halbjahr auch mehrere Preisanhebungen ermöglicht hatte.

Pfleiderer hat Umsatz noch weiter ausgebaut

Die Pfleiderer Group S.A., Breslau/Polen, hat im Geschäftsjahr 2018 ihren Konzernumsatz um 5,6 % auf 1,063 (2017: 1,006) Mrd € gesteigert. Davon wurden 1,045 Mrd (990,0 Mio) € über den Verkauf von Produkten erwirtschaftet. Die größten Produktgruppen waren beschichtete Platten mit 463,0 Mio €, Rohspanplatten mit 195,0 Mio € und MDF/HDF mit 114,7 Mio €. Rund 48 % des Umsatzes entfielen auf beschichtete und lackierte Platten. Rohspanplatten haben 19 % beigesteuert, Schichtstoffe und Elemente zusammen 16 % und Roh-MDF/HDF 11 %. Andere Produkte und Dienstleistungen brachten die verbleibenden 6 %.

45 % des Umsatzes wurden in der DACH-Region erwirtschaftet. 24 % entfielen auf Polen, 22 % auf das restliche Westeuropa, 6 % auf das restliche Osteuropa und 3 % auf Märkte außerhalb Europas. Deutschland war mit einem Umsatz von 462,8 (423,3) Mio € der größte Einzelmarkt, gefolgt von Polen mit 253,0 (241,1) Mio €, Großbritannien mit 59,0 (62,5) Mio €, den Niederlanden mit 41,1 (40,5) Mio €, Frankreich mit 37,3 (35,3) Mio €, Italien mit 25,9 (24,1) Mio € und der Schweiz mit 21,3 (21,6) Mio €.

Die in den letzten zwei Jahren eingetretene Rohstoffkostensteigerung konnte Pfleiderer nach den anfänglich eingetretenen Verzögerungen auf die Verkaufspreise weitergeben. In Verbindung mit den weiter fortgeführten Bemühungen um Produktivitätsverbesserungen sind die operativen Ergebniszahlen noch stärker gestiegen als der Umsatz. Das bereinigte EBITDA hat im Vorjahresvergleich um 12,0 % auf 141,9 Mio € zugelegt, so dass sich die daraus errechnete Marge um 0,8 Prozentpunkte auf 13,4 % verbessert hat. Das Gesamt-EBITDA ist um 11,5 % auf 133,8 (120,0) Mio € gestiegen. Das operative Ergebnis (EBIT) hat sogar um 18,9 % auf 54,8 (46,1) Mio € zugelegt.

Für den Bereich Western Europe wurde für das Geschäftsjahr 2018 ein um 4,5 % verbesserter externer Umsatz von 736,3 (704,7) Mio € und ein interner Umsatz von 21,4 (13,4) Mio € ausgewiesen. Das Segment-EBITDA konnte auf 99,6 (95,5) Mio € verbessert werden, das EBIT hat sich dagegen nur leicht auf 41,1 (40,3) Mio € erhöht. Damit ergeben sich im Vorjahresvergleich leicht reduzierte Margen von 13,5 (13,6) % für das EBITDA und 5,6 (5,7) % für das EBIT. Im Bereich Eastern Europe ist der externe Umsatz um 8,1 % auf 326,2 (301,7) Mio € gestiegen, die internen Umsätze haben sich weniger stark auf 81,5 (78,6) Mio € erhöht. Das Segment-EBITDA erreichte 34,1 (24,7) Mio €, das EBIT wurde mit 13,5 (5,9) Mio € mehr als verdoppelt. Die EBITDA-Marge lag bei 10,5 (8,2) % und die EBIT-Marge bei 4,1 (2,0) %.

Leichtes Umsatzminus bei Sonae Arauco

Der aus den Pro forma-Zahlen der Sonae Industria SGPS S.A., Maia/Portugal, zurückgerechnete Umsatz des Joint Ventures

Sonae Arauco S.A., Madrid, ist im vergangenen Jahr mit rund 784 (798) Mio € um 1,7 % unter dem Vorjahreswert geblieben. Hauptgrund waren die brandbedingten Stillstände in den zwei portugiesischen Werken Mangualde und Oliveira do Hospital, die sich bis ins erste Halbjahr 2018 hingezogen haben. An dem Joint Venture sind die Sonae Industria SGPS S.A., Maia/Portugal, und die Celulosa Arauco y Constitución S.A., Santiago de Chile, mit jeweils 50 % beteiligt.

Mit dem geringeren anteiligen Umsatzbeitrag aus dem Joint Venture und wechselkursbedingten Umsatzeinbußen der Tafisa Canada Inc., Lac-Mégantic/Quebec, hat der proportionale Umsatz von Sonae Industria, in dem die eigenen Umsätze in voller Höhe und die Joint Venture-Umsätze entsprechend der Beteiligungsquote berücksichtigt werden, im Vorjahresvergleich um 2,9 % auf rund 612 (630) Mio € nachgegeben. Die Anteile der zwei größten Absatzmärkte Spanien/Portugal und Deutschland am proportionalen Umsatz sind jeweils leicht auf 21,7 (20,9) % bzw. 21,5 (20,3) % gestiegen. Kanada hat mit einem Anstieg auf 17,3 (16,8) % ebenfalls an Bedeutung gewonnen, wogegen der Umsatzanteil der USA auf 15,2 (15,5) % zurückgegangen ist. Auf den nächsten Plätzen folgten Südafrika mit 6,3 (6,7) %, Polen mit 3,7 (3,0) %, Skandinavien mit 2,8 (3,1) % und Großbritannien mit 2,4 (2,5) %. Andere europäische Länder steuerten 7,7 (7,1) % zum proportionalen Umsatz bei, auf andere Märkte außerhalb Europas entfielen 1,5 (4,0) %.

Ohne die Joint Venture-Beiträge ist der Umsatz von Sonae Industria im vergangenen Jahr um 4,7 % auf 220,2 (2017: 231,0) Mio € zurückgegangen. Zu diesem Rückgang haben beide Geschäftsbereiche beigetragen. Der Bereich „Boards“ mit dem Spanplattenwerk Lac-Mégantic hat in Lokalwährung zwar mehr umgesetzt, durch die Kursverluste des kanadischen Dollars gegenüber dem Euro wurde der Vorjahreswert aber ebenfalls verfehlt. Der im zweiten Halbjahr bei der Tafisa Canada Inc. eingetretene Absatzrückgang hat sich im vierten Quartal durch Produktionsprobleme in beiden Spanplattenlinien sowie einen brandbedingten Stillstand in der zweiten Novemberhälfte in der größeren Anlage noch verstärkt. Im Geschäftsbereich „Laminates & Components“ resultierte der Umsatzrückgang vor allem aus den bereits seit längerer Zeit verzeichneten Absatzeinbußen in Nordeuropa.

Der Anstieg verschiedener Kostenfaktoren hat bei Sonae Industria zu noch stärkeren Ergebniseinbußen geführt. Tafisa Canada hatte so zum Beispiel mit höheren Logistik-, Wartungs- und Energiekosten zu kämpfen. Die Produktionsprobleme haben sich zudem in einer schlechteren Fixkostenverteilung niedergeschlagen. Zusätzliche Belastungen haben sich durch die im vierten Quartal für die geplante Stilllegung des MDF/HDF- und Laminatboden-Joint Ventures Laminate Park GmbH & Co. KG, Heusweiler-Eiweiler, gebildeten Wertberichtigungen ergeben. Das Gesamt-EBITDA von Sonae Industria hat sich damit um 25,6 % auf 29,2 (39,3) Mio € reduziert. Das Recurrrent EBITDA lag mit 26,7 (38,1) Mio € um 30,0 % unter dem Vorjahreswert, die daraus errechnete Marge ist auf 12,1 (16,5) % gefallen. Operatives, Vorsteuer- und Nettoergebnis haben in ähnlichem Umfang nachgegeben.

Das unter Berücksichtigung der Joint Venture-Beiträge errechnete proportionale Recurrent EBITDA hat sich um 17,2 % auf 73,6 (88,9) Mio € reduziert. Zu dem Rückgang um 15,3 Mio € haben die eigenen Aktivitäten von Sonae Industria 11,4 Mio € beigesteuert; das anteilige EBITDA des Joint Ventures hat um 3,9 Mio € nachgegeben. Ausgehend von den proportionalen Werten errechnet sich für Sonae Arauco im Geschäftsjahr 2018 ein Recurrent EBITDA von 94 (102) Mio €.

Egger-Gruppe erreicht zweistellige Steigerung

Die Egger-Gruppe, St. Johann, hatte das bis zum 30. April laufende Geschäftsjahr 2017/2018 sogar mit einer Umsatzsteige-

rung von 12,5 % auf 2,684 (2016/2017: 2,385) Mrd € abgeschlossen. Damit hatte sich das Unternehmenswachstum im Vergleich zu den Vorjahren deutlich beschleunigt (2016/2017: +1,7 %, 2015/2016: +3,6 %, 2014/2015: +2,1 %). Die Division „Decorative Products" hatte sich mit einem Plus von 13,4 % auf 2,193 (1,934) Mrd € am besten entwickelt. Von der Umsatzsteigerung in Höhe von 259 Mio € waren rund 80 Mio € auf das seit dem 1. Oktober 2017 konsolidierte Spanplatten- und MDF-Werk Concordia/Argentinien entfallen. Die Division „Building Products" hatte ebenfalls ein zweistelliges Plus von 11,8 % auf 318,1 (284,4) Mio € erreicht. Die in der Division „Flooring Products" erreichte Umsatzsteigerung von 4,1 % auf 344,1 (330,5) Mio € war laut Egger in erster Linie auf das Hochfahren der Laminatbodenfertigung am russischen Standort Gagarin zurückzuführen.

In der ersten Hälfte des Egger-Geschäftsjahres 2018/2019 hat sich das Umsatzwachstum etwas abgeschwächt. Der konsolidierte Konzernumsatz wurde im Vorjahresvergleich um 8,2 % auf 1,432 (Mai-Okt. 2017: 1,324) Mrd € gesteigert. Zu der Umsatzsteigerung haben erneut alle Divisionen der Egger-Gruppe beigetragen, die mit dem Beginn des Geschäftsjahrs neu organisiert worden waren. Das bislang in der Division „Decorative Products" zusammengefasste Geschäft mit Materialien für den Möbel- und Innenausbau wurde in die drei regionalen Einheiten „Decorative Products Mitte" (Halbjahresumsatz +2,4 % auf 437,4 Mio €), „Decorative Products West" (+8,2 % auf 357,0 Mio €) und „Decorative Products Ost" (+1,7 % auf 428,2 Mio €) aufgeteilt. Kumuliert über die drei regionalen Einheiten ergibt sich eine unkonsolidierte Umsatzsteigerung von 3,8 % auf 1,223 Mrd €. Der unkonsolidierte Umsatz der Division „Flooring Products" hat sich um 4,7 % auf 225,3 Mio € erhöht. Der neugeschaffene Bereich „Sonstiges", dem unter anderem das Sägewerk in Brilon und das argentinische Werk angehören, hat 151,1 Mio € erwirtschaftet.

In Westeuropa mit den Egger-Absatzregionen Nord-West-Europa, Großbritannien/Irland, Süd-West-Europa und Mittel-Süd-Europa hat die Egger-Gruppe insgesamt 848,7 Mio € bzw. 59,8 % des Konzernumsatzes erwirtschaftet. Auf Osteuropa (Zentral- und Osteuropa sowie Russland) entfielen 424,6 Mio € bzw. 30,7 %. Außereuropäische Märkte mit den Absatzregionen Amerika und Übersee steuerten 158,7 Mio € bzw. 9,5 % des Konzernumsatzes bei.

Die Entwicklung der Ergebniszahlen wurde in der ersten Geschäftsjahreshälfte durch Sondereffekte in dem argentinischen Werk beeinträchtigt. Der mit 53,4 Mio € angegebene Firmenwert für die Egger Argentina S.A.U. wurde aufgrund der hohen Inflation in Argentinien und des Kursverfalls des argentinischen Peso komplett wertberichtigt. Die Wertminderung wurde in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den Abschreibungen erfasst, was zu einer entsprechenden Reduzierung der Ergebniszahlen geführt hat. Das EBIT ist um 20,0 % auf 101,5 (126,8) Mio € zurückgegangen. Bereinigt um die außerordentlichen Positionen im Zusammenhang mit dem argentinischen Werk hat die Egger-Gruppe ein EBIT von 135,6 (126,8) Mio € erreicht. Der Vorjahreswert wurde damit um 6,9 % übertroffen. Das bereinigte EBITDA ist um 4,0 % auf 231,4 (222,5) Mio € gestiegen. Die daraus errechnete Marge hat aufgrund der stärkeren Umsatzsteigerung allerdings auf 16,2 (16,8) % nachgegeben. Unbereinigt konnte das EBITDA sogar um 12,6 % auf 250,6 Mio € verbessert werden.

Von den einzelnen Divisionen haben Decorative Products Mitte (+5,0 % auf 80,4 Mio €) und Flooring Products (+58,7 % auf 20,5 Mio €) ihr operatives EBITDA verbessert. Der EBITDA-Verlust im Bereich Sonstiges wurde auf -11,3 (-16,1) Mio € reduziert. Bei Decorative Products West (-7,6 % auf 55,6 Mio €) und Decorative Products Ost (-3,1 % auf 86,2 Mio €) gab es dagegen Ergebnisrückgänge.

Im Geschäftsjahr 2017/2018 war das bereinigte EBITDA der Gruppe dagegen überproportional um 22,6 % auf 445,8 (2016/2017: 363,7) Mio € verbessert worden. Die EBITDA-Marge hatte sich damit weiter auf 16,6 (15,3) % erhöht. Mit einem Plus von 27,4 % hatte sich die Division Decorative Products auch beim EBITDA am besten entwickelt. Die Division Building Products hatte sich um 16,3 % verbessert, in der Division Flooring Products war das bereinigte EBITDA dagegen um 24,6 % zurückgegangen.

Stärkere Zuwächse bei Swiss Krono und Homann

Die Swiss Krono Group hat im Geschäftsjahr 2017/2018 (30. September) erstmals einen Konzernumsatz von über 2 (2016/2017: 1,828) Mrd sfr erwirtschaftet. Damit wurde der Vorjahreswert um 11 % übertroffen. In Lokalwährungen ist der Umsatz um rund 7 % gestiegen. Vom Gesamtumsatz entfielen 41 % auf den Geschäftsbereich „Flooring", 32 % auf den Geschäftsbereich „Building Materials" und 27 % auf den Bereich „Interiors". Der Flooring-Umsatz hat sich aufgrund des weltweit stagnierenden Laminatbodenmarktes im Vorjahresvergleich kaum verändert; entsprechend wurden in den beiden anderen Geschäftsbereichen noch stärkere Zuwächse erzielt.

Mit der schwieriger werdenden Marktsituation in der zweiten Jahreshälfte 2018 hat sich die Umsatzentwicklung bei der Homann Holzwerkstoffe GmbH, Herzberg, verlangsamt. Nach einer Steigerung von 13,9 % im Gesamtjahr 2017 und dem für das erste Halbjahr 2018 ausgewiesenen Plus von 10,7 % ist der Konzernumsatz im zweiten Halbjahr mit 126,0 (Juli-Sept. 2017: 127,4) Mio € um 1,1 % unter dem Vorjahreswert geblieben. Die im ersten Halbjahr erwirtschafteten 143,3 Mio € wurden um 12,1 % verfehlt. Neben der wieder eher rückläufigen Entwicklung bei den Absatzmengen und Preisen im MDF/HDF-Geschäft hat auch die zum Jahresende erfolgte Einstellung der Dämmstoffaktivitäten zu diesem Rückgang beigetragen.

Mit der unterschiedlichen Entwicklung in den beiden Jahreshälften hat Homann im Gesamtjahr dennoch ein Umsatzplus von 4,8 % auf 269,3 (2017: 256,9) Mio € erreicht. Zu dieser Steigerung haben höhere Absatzmengen, die im ersten Halbjahr noch durchgesetzten Preisanhebungen und die weiter fortgesetzte Verschiebung zu veredelten Produkten beigetragen. Der Inlandsumsatz konnte dabei erneut zweistellig um 12,3 % auf 62,6 (55,7) Mio € verbessert werden. Der Auslandsumsatz hat dagegen nur um 2,7 % auf 206,7 (201,2) Mio € zugelegt. □

Intelligence in integrated wood processing!

Discover how we bring multi-dimensional efficiency into your plant by creating a new dimension of digitization and intelligent production!

Say hello to the leading one-stop-supplier of wood processing technologies.

Come and visit us!

LIGNA 2019
Hannover
27th – 31st May 2019
Hall 26, Booth
E27 & E28

www.siempelkamp.com

Siempelkamp

Kapazitätsausbau beschränkt sich in Mitteleuropa auf Ersatzinvestitionen

Laminate Park-Werk: Erste größere Abstellung nach mehreren Jahren

Mit der von dem Joint Venture Laminate Park GmbH & Co. KG, Heusweiler-Eiweiler, bis zum Jahresende 2019 geplanten Einstellung der MDF/HDF- und Laminatbodenproduktion werden nach einer ruhigeren Phase erstmals wieder Kapazitäten in der mitteleuropäischen Holzwerkstoffindustrie abgebaut.

Das seit 2006 bestehende Joint Venture, an dem die Tarkett S.A., Paris-La Défense, und die Sonae Arauco S.A., Madrid, mit jeweils 50 % beteiligt sind, hat die Mitarbeiter Mitte Februar 2019 über die Stilllegungspläne informiert; in der Folge wurden die Verhandlungen über Interessenausgleich und Sozialplan aufgenommen. Der zeitliche Ablauf der Stilllegung soll in Abhängigkeit vom Ausgang der Verhandlungen festgelegt werden.

Laminate Park begründet die Stilllegungspläne vor allem mit dem intensiven Wettbewerb auf den europäischen MDF/HDF- und Laminatbodenmärkten. Die deutliche Abschwächung im Laminatbodengeschäft hat den bei Laminate Park bereits seit längerer Zeit anhaltenden Absatzrückgang im vergangenen Jahr noch verstärkt. Dadurch ist die Auslastung der mit jeweils zwei Kurztaktpressen und Profilierungslinien auf eine Jahreskapazität von rund 20 Mio m² ausgelegten Laminatbodenproduktion immer weiter zurückgegangen. Im Geschäftsjahr 2018 hat das Unternehmen nur noch 4,9 Mio m² Laminatboden produziert und vermarktet. Die mit 218.000 m³/Jahr angegebene MDF/HDF-Kapazität konnte dagegen weitgehend ausgelastet werden.

Nach der Gründung hatte das Joint Venture Laminate Park über längere Zeit mit relativ großen Verlusten zu kämpfen, die sich vor allem aus Anlaufschwierigkeiten und Auslastungsproblemen in dem Anfang Oktober 2006 in Betrieb genommenen Laminatbodenwerk ergeben hatten. Diese Probleme waren unter anderem durch bereits kurz nach der Inbetriebnahme von Tarkett vorgenommene Strategieänderungen hervorgerufen worden, wie zum Beispiel die Fokussierung auf Produkte mit höheren Deckungsbeiträgen, Änderungen in den Produktaufbauten und Mengenumschichtungen im weltweiten Laminatbodengeschäft. Dadurch konnte das Laminatbodenwerk nie auf Leistung gebracht werden; nur in wenigen Jahren wurde ein Produktionsvolumen über 10 Mio m² erreicht. In der Folge hatte es auch in dem vorgelagerten MDF/HDF-Werk in den Anfangsjahren größere Produktionsschwankungen gegeben. Mit dem Ausbau des externen MDF/HDF-Absatzes konnte die Auslastung der Produktionslinie ab dem Jahr 2014 aber immer mehr gesteigert werden, so dass auch die MDF/HDF-Umsätze in den letzten Jahren schrittweise gestiegen sind.

LaminatePark will das MDF/HDF-Werk Eiweiler zum Jahresende stilllegen. *(Foto: EUWID)*

Sechs Desinvestitionen in den Jahren 2013 und 2014

Von Sommer 2013 bis Frühjahr 2014 waren in Europa kurz nacheinander sechs Holzwerkstoffanlagen aus dem Markt ausgeschieden. Im Dezember 2015, im April 2016 und im Oktober 2016 waren vier Spanplattenwerke abgestellt worden. In den Jahren 2017 und 2018 hatte es dagegen keine relevanten Anlagenstilllegungen gegeben. Diese Stabilisierung ist zum einen auf die in den meisten Ländern bereits relativ weit fortgeschrittene Konsolidierung, zum anderen auf die bis Mitte 2018 relativ gute Konjunkturentwicklung auf den europäischen Holzwerkstoffmärkten zurückzuführen.

Das Spanplattenwerk der zur Swiss Krono Group gehörenden Depalor S.A.S., Phalsbourg/Frankreich, war im Juli 2013 durch einen Großbrand zerstört worden. Die Unilin bvba Division „Boards“, Wielsbeke/Belgien, hatte wenige Wochen nach der im Mai 2013 abgeschlossenen Übernahme der Spano Group N.V. die kleinste der drei im Spano-Werk Oostrozebeke laufenden kontinuierlichen Produktionslinien aus der Produktion genommen. Mitte September 2013 hatte Unilin zudem die Mehretagenanlage in dem der Division „Wielsbeke“

zugeordneten Spanplattenwerk in der Ridder de Ghellinckstraat in Wielsbeke stillgelegt und damit die dortige Produktion auf die verbleibende kontinuierliche Linie konzentriert.

Im ersten Quartal 2014 gab es kurz nacheinander drei Desinvestitionen. Im Januar 2014 musste die italienische Gruppo Trombini s.r.l., Piangipane, im Zuge eines im November 2013 eingeleiteten Liquidationsverfahrens auch das „Falco"-Spanplattenwerk in Pomposa di Codigoro abstellen. Das ebenfalls zur Gruppo Trombini gehörende „Annovati"-Werk am Standort Frossasco war bereits im September 2012 stillgelegt worden. Im weiteren Verlauf des ersten Quartals 2014 folgte die endgültige Einstellung der Spanplattenproduktion an dem früheren Hornitex-Standort Horn-Bad Meinberg durch die damalige Glunz AG, Meppen. Zuvor hatte dieses Werk nur noch unregelmäßig produziert. Im März 2014 hat sich die Binder-Gruppe, Fügen/Österreich, mit der Produktionseinstellung bei der MDF Hallein GmbH & Co. KG wieder aus der Holzwerkstoffproduktion zurückgezogen.

Wenige Monate später hat die Kronospan-Gruppe die wesentlichen Produktionsanlagen von MDF Hallein erworben und zu ihrer Mehrheitsbeteiligung SFC Entegre Orman Urunleri Sanayi ve Ticaret A.S., Kastamonu/Türkei, verlagert. Die beiden Trombini-Werke wurden im Frühjahr 2017 an die türkische Kastamonu Entegre Agac San. ve Tic. A.S., Istanbul, verkauft. Nach Abschluss verschiedener Modernisierungs- und Erweiterungsinvestitionen hat Kastamonu das Falco-Werk in Pomposa di Codigoro im Sommer 2018 wieder in Betrieb genommen; der zu einem späteren Zeitpunkt ebenfalls geplante Produktionsstart in dem Annovati-Werk ist aktuell kein Thema. Auch im Falle des Hornitex-Spanplattenwerkes in Horn-Bad Meinberg zeichnet sich inzwischen eine Weiterverwertung ab. Die Glunz-Nachfolgegesellschaft Sonae Arauco Deutschland GmbH wird einzelne Teile der Produktionsanlage bei der derzeit laufenden Modernisierung des Spanplattenwerkes am Standort Beeskow einsetzen. Die kontinuierliche Form- und Pressenlinie soll dagegen verkauft werden.

Die Hornitex-Spanplattenproduktion wurde im ersten Quartal 2014 endgültig eingestellt. (Foto: EUWID)

Im weiteren Verlauf des Jahres 2014 und über weite Teile des Jahres 2015 blieb die Situation zunächst ruhig. Zum Jahresende 2015 wurden dann erneut zwei Spanplattenwerke abgestellt. Unilin hat auch die kontinuierliche Anlage in dem Rohspanplattenwerk Wielsbeke aus der Produktion genommen und damit das Werk endgültig stillgelegt. Diese Desinvestition konnte aber durch die zuvor in dem Bospan-Spanplattenwerk in Wielsbeke und an dem früheren Spano-Standort Oostrozebeke umgesetzten Erweiterungsinvestitionen weitgehend ausgeglichen werden. Der slowenische Spanplattenhersteller Lesna Tip Otiski Vrh d.d., Sentianz pri Drawograd, musste aufgrund von anhaltenden wirtschaftlichen Schwierigkeiten die Produktion ebenfalls noch im Jahr 2015 einstellen. Im März 2016 wurde dann ein Konkursverfahren über Lesna-Tip eingeleitet. Die Assets des Unternehmens wurden über ein von den Gläubigerbanken initiiertes Bieterverfahren im Dezember 2017 an die türkische Yildiz Entegre Agac Sanayi Ve Ticaret A.S., Koaceli, verkauft. Die von Yildiz Entegre in der Folge für das erste Halbjahr 2018 geplante Wiederinbetriebnahme am bestehenden Standort hat sich bislang allerdings nicht realisieren lassen.

Ende April 2016 hat die spanische Financiera Madereira S.A. (Finsa), Santiago de Compostela, das Werk Matosinhos-Perafita abgestellt, in dem vor allem die aus einer Span-Mittelschicht und MDF-Deckschichten aufgebauten „Superpan"-Platten produziert worden waren. Zuvor hatte Finsa die in dem unter Luso-Finsa Indústria e Comércio de Madeiras S.A. firmierenden Werk in Nelas/Portugal neu aufgebaute zweite Produktionslinie für die Superpan-Produktion qualifiziert. Die erst Anfang Juli 2015 von der Sonae Industria SGPS S.A., Maia/Portugal, an die Private Equity-Gesellschaft Gramax Capital AG, München und Pfäffikon/Schweiz, verkaufte Darbo S.A.S., Linxe/Frankreich, musste im September 2016 einen Insolvenzantrag stellen und wenige Wochen später die Produktion aufgegeben. Die Hauptproduktionsanlagen von Darbo wurden im März 2017 an Kastamonu Entegre verkauft. Das türkische Unternehmen setzt diese Anlagen derzeit für eine Ersatzinvestition in dem unter Kastamonu Bulgaria A.D. firmierenden Spanplattenwerk Gorno Sahrane/Bulgarien ein.

Neuinvestitionen nur noch in Osteuropa

Neuinvestitionen spielen in West- und Mitteleuropa schon seit längerer Zeit keine Rolle mehr. Derartige Projekte wurden zuletzt nur noch in Osteuropa umgesetzt. Anfang 2018 wurde so zum Beispiel am Standort Suwałki/Polen das neue Spanplattenwerk der Fabryki Mebli Forte S.A., Ostrów Mazowiecka, in Betrieb genom-

men. Nicht weit davon entfernt hat die Egger-Gruppe in der zweiten Jahreshälfte 2018 ihr Spanplattenwerk in Biskupiec fertiggestellt und Anfang November auch die erste Platte produziert. Aufgrund der noch nicht erteilten Betriebsgenehmigung hat sich der Start des Regelbetriebs aber verzögert. Das von Yildiz Entegre im rumänischen Pitesti errichtete MDF/HDF- und Laminatbodenwerk ist Mitte April 2018 angelaufen.

Im Baltikum, in Weißrussland und in der Ukraine werden derzeit ebenfalls noch neue Werke errichtet. Die litauische UAB Vakaru Medienos Grupe (VMG), Klaipeda, baut am Standort Alkmene ein neues Spanplattenwerk. Die Homanit Holding GmbH, Herzberg, will über die neu gegründete litauische Tochtergesellschaft Homanit Lietuva UAB im Umfeld der litauischen Hauptstadt Vilnius ein neues MDF/HDF-Dünnplattenwerk errichten; entsprechende Investitionspläne wurden im Januar 2019 bekannt. Die Kronospan-Gruppe hat ihren weißrussischen Standort Smorgon um ein MDF/HDF-Dünnplattenwerk erweitert. In Novovolynsk/Ukraine wird Kronospan eine OSB-Anlage errichten. In der Türkei laufen derzeit drei Projekte. Die AGT Agac San. ve. Tic. A.S., Antalya, investiert in eine zweite MDF/HDF-Anlage. Die Starwood Orman Ürünleri Sanayi A.S. baut am Stammsitz Inegöl/Provinz Bursa eine weitere Spanplattenanlage auf. Mit der Çamsan Ordu Agaç Sanayi ve Ticaret A.S., Ordu, hat in den letzten Monaten ein weiterer türkischer MDF/HDF-Hersteller ebenfalls eine bereits seit längerer Zeit geplante Neuinvestition konkretisiert.

Schwerpunkt bei Ersatzinvestitionen

In anderen europäischen Ländern konzentriert sich die Investitionstätigkeit aber schon seit längerer Zeit auf Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen. Darüber hinaus gibt es auch weiterhin Anlagenverlagerungen von west- und mitteleuropäischen Standorten in Richtung Osteuropa.

In den letzten Jahren wurden Ersatzinvestitionen vor allem im Spanplatten- und OSB-Bereich umgesetzt. Mit den Projekten in der Spanplattenindustrie wurden zum einen die letzten verbliebenen Mehretagenanlagen, zum anderen ältere kontinuierliche Produktionslinien ausgetauscht. In den Jahren 2015 und 2016 hatten unter anderem die Rauch Spanplattenwerk GmbH (Markt Bibart), die italienische Società Agglomerati Industriali Bosi S.p.A. (Saib, Fossadello di Caorso) und die Swiss Krono AG (Menznau/Schweiz) neue Spanplattenlinien als Ersatz für Altanlagen in Betrieb genommen. In Spanien hat die Grupo Losán, La Coruña, die bestehende Mehretagenanlage in dem unter Losán Pina S.A. firmierenden Spanplattenwerk Fuentes/Cuenca durch eine kontinuierliche Produktionslinie ersetzt. Die neue Anlage ist im April 2018 angelaufen. Ein vergleichbares Projekt läuft derzeit bei der Tableros Hispanos S.L.U., Nadela. Das Joint Venture Sonae Arauco S.A., Madrid, hat im Verlauf der letzten Monate mit der bereits seit längerer Zeit vorbereiteten Ersatzinvestition am Standort Beeskow begonnen. Die neue kontinuierliche Spanplattenlinie soll zwei alte Etagenpressen ersetzen und im Oktober 2019 anlaufen. In Italien prüft derzeit ein kleinerer Spanplattenhersteller den Austausch einer Einetagenanlage durch eine kurze kontinuierliche Presse.

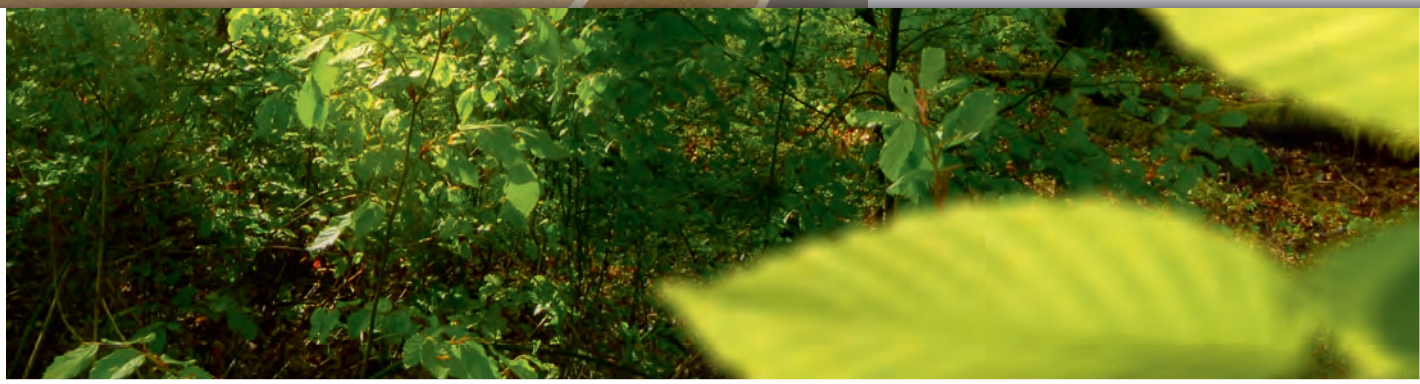
Bei MDF/HDF wurden in den letzten Jahren zwei Projekte abgeschlossen. Die Fantoni S.p.A., Osoppo/Italien, hat die zwei MDF-Mehretagenanlagen „Plaxil 4" bzw. „Plaxil 5" durch die kontinuierliche Linie „Plaxil 8" ersetzt. Die erste Platte wurde im Mai 2017 produziert. Sonae Arauco produziert nach dem Austausch einer Mehretagenanlage in dem portugiesischen MDF-Werk Mangualde seit Mitte September 2018 auf zwei kontinuierlichen Anlagen.

Im OSB-Bereich gab es in Europa in den letzten Jahren drei Ersatzinvestitionen. Die Smartply Europe DAC, Waterford/Irland, hatte die seit Mitte der 90er Jahre laufende Mehretagenanlage bis April 2016 durch eine kontinuierliche Form- und Pressenlinie ersetzt. Im Oktober 2017 ist die als Ersatz für zwei Mehretagenanlagen errichtete Produktionslinie in dem schottischen Werk Morayhill-Inverness der Norbord Europe Ltd., Cowie/Großbritannien, angelaufen. Mit der Installation einer weiteren Strandaufbereitung und eines dritten Trockners soll die Kapazität in einem nächsten Schritt noch weiter ausgebaut werden. Die Kronospan-Gruppe hat im November 2018 auf einer neuen kontinuierlichen OSB-Linie am Standort Sanem/Luxemburg die erste Platte produziert. Die Anlage wird derzeit schrittweise auf die geplante Kapazität gebracht. Im Gegenzug wurde die alte Mehretagenpresse im Januar abgestellt. Im Verlauf des ersten Quartals hat Kronospan zudem die Kapazität der OSB-Anlage in Jihlava/Tschechien über eine Pressenverlängerung und eine Erweiterung des Frontends deutlich gesteigert. Im weiteren Jahresverlauf sind ähnliche Investitionen an den Standorten Riga/Lettland und Strzelce-Opolskie/Polen geplant. □

Laminate Park plant: First major closure in several years

The Central European wood-based panel industry will see capacity removed for the first time in a while after a lengthy quiet spell after the joint venture Laminate Park GmbH & Co. KG, based in Heusweiler-Eiweiler, Germany, decided to stop making MDF/HDF and laminate flooring by the end of 2019. Founded in 2006, the 50-50 joint venture between Tarkett S.A., headquartered in Paris-La Défense, and Sonae Arauco S.A., based in Madrid, informed staff of the closure plans in mid-February and subsequently entered into consultations about a settlement of interests and a redundancy package. The timetable for the closure will depend on the outcome of these negotiations. Six wood-based panel lines vanished from the European market in rapid succession between summer 2013 and spring 2014. Four particleboard mills closed in December 2015, April 2016 and October 2016. However, no relevant plant closures took place in 2017 and 2018. This stabilisation is due to consolidation already being relatively advanced in most countries and to relatively good business on European wood-based panel markets up until the middle of 2018.

ENTDECKEN SIE, WAS DAHINTER-STECKT



HDF/MDF HOMADUR® – EIN PREMIUM MULTITALENT

Unsere erstklassigen Holzfaserplatten aus regionalen Hölzern werden in modernsten Fertigungsanlagen umweltschonend und nach aktuellsten ökologischen Richtlinien verarbeitet.

Die HDF/MDF HOMADUR® Holzfaserplatte ist unser Multitalent und ist dank vielfältiger Veredelung, ob lackiert oder mit hochwertigen Folien beschichtet, ein Blickfang mit Gestaltungsmöglichkeiten nach Ihren individuellen Anforderungen.

HOMANIT: Ihr starker Partner für hochwertige Dünnplatten.

www.homanit.de

Arauco North America hat Spanplattenwerk Grayling Mitte April offiziell eröffnet

Nordamerika: Erstes von drei neuen Spanplattenwerken ist angelaufen

Arauco North America, Atlanta/Georgia, hat das in Grayling/Michigan errichtete Spanplattenwerk am 16. April 2019 offiziell in Betrieb genommen. Am gleichen Tag hat auch die erste reguläre Lieferung das Werk verlassen; Abnehmer war der RTA-Möbelhersteller Sauder Woodworking Co., Archbold/Ohio. Sauder und Ikea Industry Danville LLC, Ringgold/Virginia, sind laut einem Bericht des US-Newsletters UpNorthLive auch die Hauptabnehmer des neuen Werkes.

Seit Bekanntgabe des Investitionsprojektes im September 2015 sind dreieinhalb Jahre vergangen. Vorbereitende Bauarbeiten waren im zweiten Halbjahr 2016 angelaufen. Mit der Anlagenmontage hatte Arauco North America im April 2017 begonnen. Die damals für das dritte Quartal 2018 geplante Inbetriebnahme war aufgrund der im Verlauf der Montage eingetretenen Verzögerungen zuerst auf Jahresende 2018 und dann auf Anfang 2019 verschoben worden. In den letzten Monaten hatte es unter anderem Probleme beim Aufbau der Stromversorgung gegeben, durch die sich die Elektroinstallationen länger hingezogen haben als geplant. Die erste Platte wurde in der ersten Februarhälfte produziert. Auf der Anlage werden Spanplatten in Stärken von 6-45 mm, Breiten von 4 ft, 5 ft und 6 ft sowie Standardlängen von 6-12 ft produziert; die Jahreskapazität wird mit rund 800.000 m³ angegeben.

Das Spanplattenwerk wurde auf einem 160 acres bzw. knapp 330 ha großen Grundstück errichtet, von denen insgesamt 820.000 sqft bzw. rund 75.000 m² bebaut wurden. Hauptanlagenlieferant war die Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen. Der Ende 2016 fixierte Liefervertrag umfasste unter anderem zwei Trommeltrockner samt der dazugehörigen Energieanlage, die Hackschnitzel-Dosiersilos, die Leimküche sowie ein Beleimungssystem vom Typ EVOjet P, die Form- und Pressenlinie mit einer CPS+ in den Abmessungen 10 ft x 52,5 m sowie die Endfertigung mit Rohplattentransportsystem, Schleifstraße und „Lukki"-Lagersystem. Die Aufteilsäge wurde von der Anthon GmbH, Flensburg, und die Schleifmaschine von der Imeas S.p.A., Villa Cortese/Italien. geliefert. Der Auftrag für wesentliche Teile der Anlagenmontage war im August 2017 an die US-amerikanische Tochtergesellschaft der SGS Industrial Services GmbH, Dorf an der Pram/Österreich, vergeben worden.

In Grayling wurde Mitte Februar die erste Platte produziert. (Foto: Arauco North America)

Für die Weiterverarbeitung der produzierten Rohplatten wurden in dem Werk zwei von der Wemhöner Surface Technologies GmbH & Co. KG, Herford, gelieferte Kurztaktpressen im Format 5 x 20 ft installiert, von denen eine auch beidseitige EIR-Platten produzieren kann. Die beschichteten Platten durchlaufen anschließend eine „Colour Brain"-Oberflächeninspektion der Baumer Inspection GmbH, Konstanz. Arauco North America will nach eigenen Angaben relativ bald in eine dritte Kurztaktpresse investieren. Der ursprünglich ebenfalls bereits in der ersten Phase geplante Aufbau einer Imprägnierung wurde dagegen auf einen späteren Zeitpunkt verschoben; die in Grayling benötigten Melaminfilme werden in der Anfangsphase von externen Lieferanten und aus dem im Juli 2018 übernommenen Beschichtungswerk Albany/Oregon bezogen.

Das ursprünglich mit rund 400 Mio US$ angegebene Gesamtinvestitionsvolumen für das neue Spanplattenwerk hat sich bis zum Abschluss des Projekts auf rund 450 Mio US$ erhöht. In dem Werk werden aktuell rund 200 Mitarbeiter beschäftigt.

Kronospan-Werk soll 2019 in Betrieb gehen

Die Kronospan-Gruppe wird mit der Erweiterung des unter Kronospan LLC firmierenden MDF/HDF- und Laminatbodenwerkes in Eastaboga/Alabama auch in Nordamerika in die Spanplattenproduktion einsteigen. Dieser Einstieg ist Teil eines größeren Investitionsprogramms, das bereits im Juni 2016 bekannt gegeben worden war. In der Folge wurden in einem ersten Schritt zwei Kurztaktpressen, zwei Imprägnieranlagen und zwei Profilierungslinien für die Laminat-

bodenproduktion installiert. Diese Anlagen wurden im Verlauf des ersten Halbjahrs 2017 in Betrieb genommen. Derzeit läuft die zweite Investitionsstufe mit dem Aufbau der Spanplattenlinie und der Erweiterung der Beschichtungskapazitäten. Nach der ursprünglichen Planung sollte die Spanplattenproduktion im Verlauf des zweiten Quartals 2019 aufgenommen werden. Inzwischen ist eher von einem Produktionsstart in der zweiten Jahreshälfte auszugehen. Mittelfristig soll in Eastaboga wie an anderen Kronospan-Standorten auch ein Möbelcluster eingerichtet werden.

Im Dezember 2017 hatte Kronospan die Anlagen für das Spanplattenprojekt in Eastaboga bestellt. Die Aufträge wurden über die GIM Export Group GmbH & Co. KG, Göttingen, platziert, die auch mit der Bereitstellung der Projektfinanzierung beauftragt wurde. Die Form- und Pressenlinie mit einer ContiRoll in den Abmessungen 10 ft x 44 m sowie die Endfertigung wurden an die Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH, Krefeld, vergeben. Die Schleifstraße kommt von der Kontra Anlagentechnik GmbH, Rüthen, und die Schleifmaschine von der Steinemann Technology AG, St. Gallen/Schweiz. Die italienische Imal-Pal s.r.l., San Damaso/Italien, wurde mit der Lieferung der Bereiche Siebung, Sichtung und Beleimung beauftragt. Der Auftrag für den Trockner ging an die Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen. Für die Beschichtung der Spanplatten werden zwei von Siempelkamp gelieferte Kurztaktpressen aufgebaut.

Die 10 ft breite Presse ist auf 800.000 m³ ausgelegt. *(Foto: Arauco North America)*

Egger hat mit Bauarbeiten in Lexington begonnen

Die Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, hat nach dem Eingang der Air Quality Permit im Verlauf des vierten Quartals 2018 mit den Fundament- und Hochbauarbeiten für das am Standort Lexington/North Carolina geplante Spanplattenwerk begonnen. Zuvor hatte das Unternehmen auf dem Gelände nur vorbereitende Erdarbeiten durchgeführt.

In der ersten Projektphase wird Egger in Lexington nach den bislang vorliegenden Informationen eine Rohspanplattenlinie und zwei Kurztaktpressen aufbauen. Die Anlagenprojektierung wurde bereits im Jahresverlauf 2017 weitgehend abgeschlossen. Die Form- und Pressenlinie, die mit einer kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 10 ft x 43 m in einem ersten Schritt rund 400.000 m³/Jahr produzieren soll, wurde im Dezember 2017 bei Siempelkamp bestellt. Wenig später wurde der Auftrag für zwei Kurztaktpressen an die Wemhöner Surface Technologies GmbH & Co. KG, Herford, vergeben. Die Produktion soll im Verlauf des Jahres 2020 aufgenommen werden.

Im Endausbau soll das neue Spanplattenwerk laut den im Dezember 2017 von der Egger Wood Products LLC für die Air Quality Permit eingereichten Antragsunterlagen eine Produktionskapazität von rund 750.000 m³ erreichen. Für die Weiterverarbeitung der in dem Spanplattenwerk produzierten Rohspanplatten sollen über mehrere Projektphasen drei Imprägnierkanäle und vier Kurztaktpressen installiert werden. □

North America: First of three new particleboard mills up and running

Arauco North America, based in Atlanta, Georgia, officially commissioned a particleboard mill in Grayling, Michigan on 16 April 2019. The first regular delivery left the mill on the same day. The recipient was the RTA furniture manufacturer Sauder Woodworking Co., headquartered in Archbold, Ohio. Three-and-a-half years have passed since the investment project was announced in September 2015. Preparatory construction work had commenced in the second half of 2016. Arauco North America started to assemble technology in April 2017. Slated to happen in the third quarter of 2018, commissioning was initially pushed back to the end of 2018 and then to the start of 2019 due to delays that emerged during assembly work. In the past few months, the mill encountered problems with setting up power supply, which meant that electrical installation work took longer than planned. The first piece of particleboard was made in the first half of February. The Kronospan group will enter the particleboard manufacturing business in North America, too, by expanding its MDF/HDF and laminate flooring mill in Eastabago, Alabama, which does business as Kronospan LLC. The Egger group, based in St. Johann, Austria, started foundation and structural work on a particleboard mill planned in Lexington, North Carolina after receiving the air quality permit during the fourth quarter of 2018.

Hersteller von filmbeschichteten Sperrhölzern müssen Versorgungsalternativen finden

Anlagenabstellung schränkt Angebot leichtgewichtiger Kraftpapiere ein

Mit der im Januar 2019 erfolgten Produktionseinstellung auf der bislang von der finnischen Kotkamills Group Oyj, Kotka, genutzten Papiermaschine PM 7 in der Tainionkoski Mill am Standort Imatra hat sich die Versorgungssituation bei leichtgewichtigen Tränkrohpapieren („Saturating Base Kraft") im Flächengewichtsbereich von 40-100 g/m² verschlechtert.

Nach der Imprägnierung mit Phenol-Formaldehydharzen werden die aus diesen leichtgewichtigen Papieren hergestellten Phenolfilme in erster Linie in die Sperrholzindustrie geliefert und dort als Oberflächenfilme für die Produktion von filmbeschichteten Sperrhölzern eingesetzt. Kotkamills war mit der von der Stora Enso Oyj, Helsinki, als Eigentümer des integrierten Standorts Imatra geleasten PM 7 einer der größten Anbieter für diese leichtgewichtigen Tränkrohpapiere. Nach der im Juni 2017 erfolgten Kündigung der Leasingvereinbarung durch Stora Enso hatte Kotkamills verschiedene Alternativen für das über die PM 7 abgedeckte Produktionsvolumen geprüft. In einem ersten Schritt hatte Kotkamills eine Erweiterung des Produktionsprogramms auf der PM 1 in dem eigenen Werk Kotka sowie eine Lohnfertigung bei anderen Papierherstellern angekündigt. Beide Maßnahmen wurden inzwischen auch umgesetzt, reichen zum Ausgleich der durch die Produktionseinstellung auf der PM 7 weggefallenen Mengen aber nicht aus. Im ersten Quartal 2018 hat Kotkamills daher eine Pre-Feasibility-Studie für den Bau einer neuen, auf leichtgewichtige Papiere ausgelegten Papiermaschine am Standort Kotka eingeleitet. Über diese Studie sollen unter anderem das Engineering, die Produktionskapazität, weitere technische Details wie zum Beispiel die Arbeitsbreite sowie der Zeitplan festgelegt werden. Die damals für Ende 2018 angekündigte endgültige Investitionsentscheidung für die als PM 3 bezeichnete Anlage steht allerdings noch aus.

Kotkamills hatte in den Monaten vor der endgültigen Produktionseinstellung auf der PM 7, die mit einer Arbeitsbreite von 270 cm und einem Flächengewichtsspektrum von 40-140 g/m² ein jährliches Produktionsvolumen von rund 25.000 t erreicht hat, noch leichtgewichtige Tränkrohpapiere vorproduziert. Die 540 cm breite PM 1 am Standort Kotka war bislang vor allem auf Flächengewichte von 140-350 g/m² und auf ein Produktionsvolumen von rund 165.000 t/Jahr ausgelegt. Durch die in den letzten Monaten vorgenommenen technischen Anpassungen können auf der Papiermaschine inzwischen auch Flächengewichte zurück bis 80 g/m² produziert werden. Papiere mit Flächengewichten unter 80 g/m² will Kotkamills über die Lohnfertigung bei anderen Papierherstellern bereitstellen. Derzeit laufen Produktionsversuche und erste Produktqualifizierungen bei Abnehmern; bei Erfüllung der Qualitätsanforderungen soll in den nächsten Monaten mit regulären Lieferungen begonnen werden. Mit den bislang ergriffenen Maßnahmen kann Kotkamills nur einen Teil der auf der PM 7 produzierten Mengen bereitstellen.

Eine neue Papiermaschine am Standort Kotka wird selbst bei einer baldigen Investitionsentscheidung frühestens ab dem Jahr 2021 zur Verfügung stehen.

Der aktuelle Bedarf für leichtgewichtige Tränkrohpapiere kann derzeit noch über die Vorproduktion auf der PM 7 bei Kotkamills und bei den Verarbeitern aufgebauten Lagerbestände gedeckt werden. Mit fortschreitendem Abbau dieser Lagerbestände wird nach Einschätzung von anderen Tränkrohpapierherstellern und von Phenolimprägnierern die Versorgungssituation aber schwieriger werden, da das Angebot vorerst unter der laufenden Nachfrage bleiben wird. Die Sperrholzindustrie hat aus Sicht ihrer Phenolfilmlieferanten die sich abzeichnenden Versorgungsprobleme bei den Rohpapieren noch nicht in voller Tragweite realisiert. Die Suche nach Alternativen für die durch die endgültige Produktionseinstellung auf der PM 7 weggefallenen Mengen wird nach Aussagen von Phenolimprägnierern durch die relativ hohen technischen Anforderungen, den daraus resultierenden Zeitbedarf für Qualifizierung sowie durch

Shutdown limiting supply of lightweight kraft paper

The supply situation for lightweight saturating base kraft in a grammage of 40-100 g/m² has taken a turn for the worse with the January 2019 end of production at paper machine (PM) 7 at the Tainionkoski Mill in Imatra, which was formerly used by the Finnish group Kotkamills Group Oyj, based in Kotka. After being treated with phenolic formaldehyde resins, phenolic film primarily made out of this lightweight saturating base kraft is primarily delivered to the plywood industry and used there as surface film in the production of filmed plywood. Kotkamills was one of the biggest suppliers of this lightweight saturating base kraft with PM 7, which it leased from Stora Enso Oyj, based in Helsinki, the owner of the integrated site in Imatra. Current demand for lightweight saturating base kraft can currently be met through advance production using PM 7 at Kotkamills and inventories built up by converters. Other saturating base kraft manufacturers and phenol impregnating firms think that the supply situation will become more challenging as these inventories run down because supply will fall short of ongoing demand for the time being. Phenolic film suppliers believe that the plywood industry has yet to fully realise the looming supply problems for raw paper.

Im Januar hat Kotkamills die geleaste PM 7 in der Tainionkoski Mill am Standort Imatra an Stora Enso zurückgegeben. (Foto: Stora Enso)

die zum Teil bestehenden Limitationen bei Arbeitsbreiten und Grammaturen erschwert. Zusätzliche Einschränkungen ergeben sich aus dem Rohstoffeinsatz. Für Imprägnierer, Sperrholz- und Schichtstoffhersteller sind komplett aus Frischfasern hergestellte Tränkrohpapiere die beste Lösung, um dadurch eine optimale Imprägnierbarkeit und möglichst gleichmäßige Produkteigenschaften sicherzustellen. Mehrere Tränkrohpapierhersteller setzen allerdings in unterschiedlich starkem Umfang auch Regenerate oder Recyclingpapiere in der Produktion ein.

Der Markteinstieg neuer Lieferanten wird auch dadurch erschwert, dass sowohl die europäischen als auch die nordamerikanischen Kraftpapierhersteller in dem weiter wachsenden Geschäft mit Verpackungspapieren relativ gut ausgelastet sind. Dadurch gibt es nur wenig Freiraum für Produktionsversuche mit neuen und auch technisch anspruchsvolleren Papiersorten.

Neben Kotkamills liefert vor allem der Geschäftsbereich „Kraft paper" der schwedischen Nordic Paper Holding AB leichtgewichtige Tränkrohpapiere. Kernpapiere für die Schichtstoffproduktion werden unter der Bezeichnung „iamKraft Lamin" vermarktet; Papiere für die Produktion von Oberflächenfilmen für die Sperrholzindustrie laufen unter „iamKraft Surface". Mit der Produktlinie iamKraft Surface deckt Nordic Paper Flächengewichte von 30-100 g/m² ab. Die Produktion der Tränkrohpapiere erfolgt an dem unter Nordic Paper Bäckhammar AB firmierenden Standort Kristinehamn/Schweden.

Die durch die Produktionseinstellung auf der PM 7 entstandene Angebotslücke bei leichtgewichtigen Tränkrohpapieren könnte eventuell auch durch andere Kraftpapierhersteller geschlossen werden, die neu in das Marktsegment Saturating Base Kraft-Papiere einsteigen oder bestehende Aktivitäten ausbauen wollen. Im dritten Quartal 2018 hat so zum Beispiel die Mondi plc, London und Johannesburg, die Produktlinie „Advantage Boost" auf den Markt gebracht. Das Unternehmen wollte sich in einem ersten Schritt eigentlich auf das Kernpapiergeschäft konzentrieren, hat inzwischen aber auch schon Papiere für Oberflächenfilme an Phenolimprägnierer geliefert. Die ersten Lieferungen der Produktlinie Advantage Boost kamen aus dem Mondi-Werk in Frantschach/Österreich, das dabei Flächengewichte von 80-120 g/m² abgedeckt hat. In dem schwedischen Werk Mondi Dynäs, Väja, kann das Unternehmen inzwischen Grammaturen von 60-100 g/m² produzieren. Im Verlauf des ersten Halbjahrs 2018 hat auch der zur Neodecortech S.p.A., Filago/Italien, gehörende Dekorpapierhersteller Cartiere de Guarcino S.p.A. (CDG), Guarcino, mit der Produktion einer Kraftpapiervariante für den Einsatz in der HPL/CPL-Industrie begonnen. In den letzten Monaten hat das Unternehmen zudem testweise auch leichtgewichtige Tränkrohpapiere für die Verarbeitung zu Oberflächenfilmen geliefert.

Die meisten anderen Hersteller von Tränkrohpapieren liefern in erster Linie Flächengewichte über 100 g/m², die vor allem für die Produktion von Kernfilmen für den Einsatz in der HPL/CPL- und Kompaktplattenproduktion eingesetzt werden. Dies gilt insbesondere für die großen nordamerikanischen Produzenten, insbesondere die im November 2018 in der WestRock Co., Atlanta/Georgia, aufgegangene KapStone Paper and Packaging Corp., Northbrook/Illinois, und die International Paper Co., Memphis/Tennessee. KapStone vermarktet die am Standort Charleston/South Carolina produzierten Saturating Base Kraft-Papiere vor allem unter der Bezeichnung „DuraSorb", schwerpunktmäßig mit Flächengewichten von 150-250 g/m². Nach früheren Angaben von KapStone kommt das Werk Charleston mit drei Papiermaschinen auf eine Produktionskapazität von rund 880.000 t/Jahr. Davon entfallen rund 240.000 t auf die auf einer Papiermaschine produzierten Saturating Base Kraft-Papiere. Die International Paper Co., Memphis/Tennessee, produziert diese Papiere auf der PM 5 im Werk Savannah/Georgia. Die Produktlinie „UniSat" deckt dabei ein Flächengewichtsspektrum von 198-290 g/m² ab. Das jährliche Absatzvolumen soll nach früheren Informationen in einer Größenordnung von rund 170.000 t liegen.

In Europa liefert unter anderem die italienische Cartiera Giacosa S.p.A., Front Canavese/Italien, Tränkrohpapiere für die Schichtstoffproduktion. Mit den Produktlinien „Kraft Nero", „Kraft Avana" und „Kraft Ignifugo" wird dabei ein Flächengewichtsbereich von 150-205 g/m² abgedeckt. Ein Teil der Tränkrohpapiere wird in der eigenen Phenolimprägnierung weiterverarbeitet. Seit 2016 liefert der norwegische Kraftpapierhersteller Ranheim Paper & Board AS, Trondheim-Ranheim, Tränkrohpapiere an Schichtstoffhersteller. Im Januar wurde das Unternehmen von der FunderMax GmbH, St. Veit/Österreich, übernommen. Ranheim hat auf der 4,04 m breiten PM 6 zuletzt neben anderen Produkten rund 20.000 t Spezialpapiere, darunter die unter der Bezeichnung „Petasat" vermarkteten Kernpapiere produziert. □

Noch immer hohe Rohstoffkosten und rückläufige Verkaufspreise belasten Ergebnisse

Dekorpapierhersteller haben ihr Geschäftsvolumen weiter ausgebaut

Trotz des zunehmenden Wettbewerbs durch chinesische Unternehmen haben die großen europäischen Dekorpapierhersteller ihre Geschäftsvolumina in den letzten Jahren tendenziell ausgebaut.

Die von den Unternehmen Felix Schoeller Holding GmbH & Co. KG (Osnabrück), Ahlstrom-Munksjö Oyj (Helsinki), Koehler Holding GmbH & Co. KG (Oberkirch) und Cartiere de Guarcino S.p.A. (CDG, Guarcino/Italien) an verschiedenen Stellen veröffentlichten Zahlen weisen zumindest für die Jahre bis 2017 Absatz- und Umsatzsteigerungen aus. Die Ergebnisentwicklung ist aufgrund der bis Mitte 2018 stark gestiegenen Rohstoffkosten deutlich schwächer ausgefallen. Der im zweiten Halbjahr 2018 eingetretene Nachfrageeinbruch auf den weltweiten Dekorpapiermärkten wird auch wieder zu einer Umkehr der Umsatzentwicklung führen; parallel dazu werden die Ergebnisse durch die noch immer hohen Rohstoffkosten und den Abwärtstrend der Verkaufspreise belastet. Für das Gesamtjahr 2018 haben bislang nur Ahlstrom-Munksjö und CDG konkrete Zahlen veröffentlicht. Die zur Kronospan-Gruppe gehörende Malta-Decor Sp.zo.o. (Posen/Polen), die Gebr. Hoffsümmer Spezialpapier GmbH & Co. KG (Düren) und das unter Beteiligung der Schattdecor AG (Thansau) laufende Joint Venture Kingdecor Co. Ltd., Quzhou (Provinz Zhejiang/China) geben grundsätzlich keine Umsatz- oder Ergebniszahlen heraus.

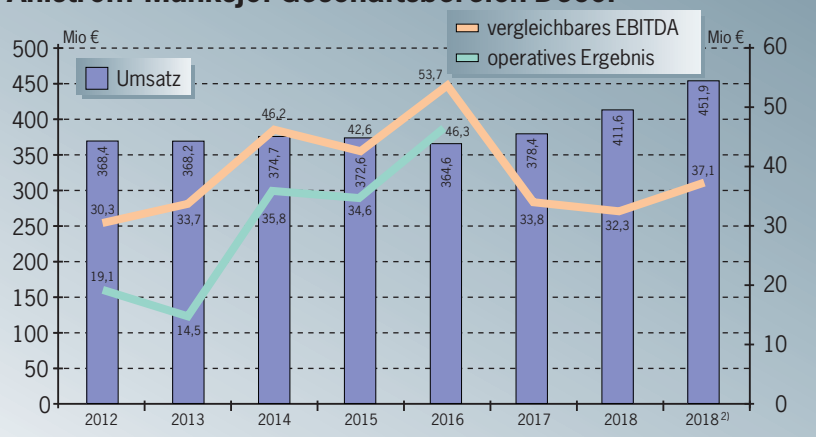
Ahlstrom-Munksjö hat Caieiras integriert

Der Geschäftsbereich Decor von Ahlstrom-Munksjö hat im vergangenen Jahr auf Pro forma-Basis eine Umsatzsteigerung um 4,7 % auf 451,9 (2017: 431,8) Mio € erreicht. Davon sind 407,9 Mio €, inklusive interner Umsätze in Höhe von 3,7 Mio €, auf den bisherigen Geschäftsbereich Decor sowie die ab dem 18. Oktober konsolidierten Dekorpapieraktivitäten des zu diesem Zeitpunkt erworbenen MD Papéis-Werkes Caieiras (São Paulo/Brasilien) entfallen. In den Pro forma-Zahlen wurden die vom 1. Januar bis zum Closing am 17. Oktober erwirtschafteten Dekorpapierumsätze des Werkes Caieiras in Höhe von 40,3 Mio € dazugerechnet. Der Pro forma-Vorjahreswert von 431,8 Mio € hatte sich aus den externen (375,4 Mio €) und internen (2,9 Mio €) Umsätzen des Geschäftsbereichs Decor und 53,4 Mio € aus dem Werk Caieiras zusammengesetzt.

In dem Geschäftsbericht für 2018 hat Ahlstrom-Munksjö auch für die einzelnen Quartale sämtliche Kennzahlen des Geschäftsbereichs auf Pro forma-Basis um die Beiträge des Werkes Caieiras ergänzt. Im ersten Quartal wurden demnach 112,9 Mio € und im zweiten 114,7 Mio € erwirtschaftet, das dritte Quartal ist mit 109,1 Mio € etwas abgefallen. Im vierten Quartal hat der Geschäftsbereich Decor dafür mit 115,1 Mio € den höchsten Quartalsumsatz des gesamten Jahres erreicht. Das vergleichbare EBITDA lag auf Pro forma-Basis im ersten Quartal bei 8,3 Mio €, im zweiten bei 10,2 Mio € und im dritten bei 7,0 Mio €. Auch bei den Ergebniszahlen hat das vierte Quartal mit einem vergleichbaren EBITDA von 11,5 Mio € am besten abgeschnitten. Ohne Caieiras hatte Ahlstrom-Munksjö für das erste Quartal einen Umsatz von 99,8 Mio € gemeldet, für das zweite 101,8 Mio € und für das dritte 96,5 Mio €. Das vergleichbare EBITDA hatte sich im ersten Quartal auf 6,9 Mio €, im zweiten auf 8,9 Mio € und im dritten auf 6,0 Mio € belaufen.

Im Gesamtjahr 2018 ist das vergleichbare EBITDA auf Pro forma-Basis vor allem aufgrund von Rohstoffkostensteigerungen um 15,3 % auf 37,1 (43,8) Mio € zurückgegangen. Davon kamen 32,3 Mio € aus dem Geschäftsbereich Decor; das Werk Caieiras hat Pro forma bis zum 17. Oktober weitere 4,8 Mio € beigesteuert. Die aus dem vergleichbaren EBITDA errechnete Marge hat sich um zwei Prozentpunkte auf 8,2 (10,2) % reduziert. Ohne das Werk Caieiras hatte Ahlstrom-Munksjö im Geschäftsjahr 2017

Ahlstrom-Munksjö: Geschäftsbereich Decor 1)



1) bis 2016 Munksjö 2) Pro forma

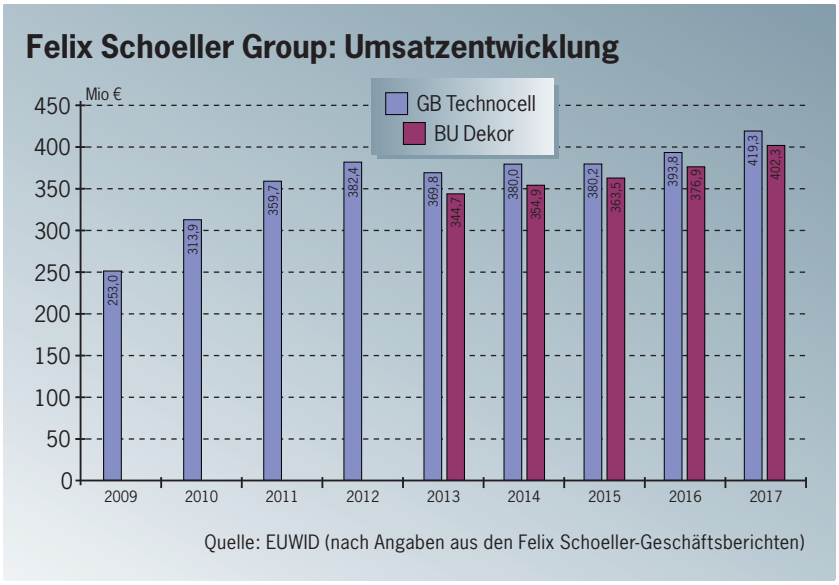
Quelle: EUWID (nach Angaben aus den Geschäftsberichten von Munksjö und Ahlstrom-Munksjö)

eine Umsatzsteigerung von 3,8 % auf 378,4 Mio € erreicht, das vergleichbare EBITDA war damals um 37,0 % auf 33,8 Mio € zurückgegangen. Für das Werk Caieiras wurden 2017 insgesamt 10,0 Mio € in dem Pro forma-EBITDA mitberücksichtigt.

Umsatz von CDG hat nachgegeben

Der zur italienischen Neodecortech S.p.A., Filago, gehörende Dekorpapierhersteller Cartiere de Guarcino (CDG) musste bereits im Geschäftsjahr 2018 einen Rückgang seiner Umsatzzahlen hinnehmen. Der Gesamtumsatz ist mit 65,4 (2017: 67,4) Mio € um 2,9 % unter dem Vorjahreswert geblieben. Während der Umsatz mit Druckbasispapieren unter anderem über stärkere interne Lieferungen an die Neodecortech-Druckerei leicht auf 25,8 (25,2) Mio € angehoben werden konnte, gab es in der größten Produktgruppe Unipapiere einen Rückgang auf 29,2 (34,1) Mio €. Der Umsatz mit Gegenzugpapieren hat sich auf 8,0 (6,5) Mio € erhöht. Mit Underlaypapieren wurden 0,6 (0,5) Mio € erwirtschaftet; das neu aufgebaute Kraftpapiergeschäft brachte 446.000 €. Der Dienstleistungsumsatz hat sich auf 1,4 (1,0) Mio € erhöht. Über die höheren internen Lieferungen ist der Italien-Umsatz auf 26,4 (20,7) Mio € gestiegen. Im restlichen Europa wurden 32,7 (38,8) Mio €, in Amerika 3,8 (4,6) Mio € und in Asien 2,5 (3,3) Mio € erwirtschaftet.

Bereinigt um die internen Lieferungen hat CDG einen Umsatz von 50,8 (56,5) Mio € erreicht. Damit war 2018 das schwächste Jahr seit der Zusammenführung von CDG und Confalonieri. 2015 hatte das Unternehmen einen externen Umsatz von 55,5 Mio € erwirtschaftet, 2016 waren es 52,5 Mio €. Der Rückgang im vergangenen Jahr wurde von CDG vor allem auf die deutliche Nachfrageabschwächung im zweiten Halbjahr zurückgeführt. Die für das dritte Quartal geplanten Preisanhebungen, mit der die zuvor gestiegenen Rohstoffkosten ausgeglichen werden sollte, hatten den Absatz zusätzlich gebremst. Im November gab es zudem einen gut zweiwöchigen Produktionsstillstand, nachdem ein Erdrutsch die Wasserversorgung des Werkes unterbrochen hatte.



Quelle: EUWID (nach Angaben aus den Felix Schoeller-Geschäftsberichten)

Technocell hat Absatz 2017 weiter ausgebaut

Von der Felix Schoeller Group liegen bislang nur Zahlen für das Geschäftsjahr 2017 vor. Laut dem im Bundesanzeiger veröffentlichten Geschäftsbericht ist der Gesamtabsatz im Vorjahresvergleich um 3,7 % auf 323.400 (2016: 311.700) t gestiegen. In den vorangegangenen Jahren hatte sich der Absatz unterschiedlich entwickelt (2014 +4,6 % auf 309.300 t, 2015 -2,2 % auf 302.500 t, 2016 +3,0 %). Der Absatz des Geschäftsbereichs „Technocell" hat sich 2017 um 2,6 % auf 231.500 (225.600) t erhöht, wobei die Business Unit „Dekor" um ebenfalls 2,6 % und die BU Vlies um 4,7 % zugelegt hat. Im Geschäftsbereich „Felix Schoeller" hat der Absatz nach teilweise deutlichen Rückgängen in den Vorjahren wieder um 6,6 % auf 91.800 (86.100) t angezogen.

Der Konzernumsatz konnte 2017 mit einem Plus von 5,2 % auf 747,5 (710,3) Mio € noch stärker gesteigert werden als der Absatz. Der Geschäftsbereich Technocell hat sich mit einem Umsatzplus von 6,5 % auf 419,3 (393,8) Mio € besser entwickelt als der Konzern. Davon sind 402,3 (376,9) Mio € auf die BU Dekor und 17,1 (16,9) Mio € auf die BU Vlies entfallen. Von dem Dekor-Umsatz wurden 92,9 (86,6) Mio € in Deutschland, 200,7 (174,0) Mio € in der restlichen EU und 15,6 (32,1) Mio € im restlichen Europa erwirtschaftet. Auf Nordamerika entfielen 55,0 (53,6) Mio €, auf Mittel-/Südamerika 12,5 (11,6) Mio €, auf Asien 21,5 (18,5) Mio € und auf andere Regionen 4,1 (7,1) Mio €. Der Umsatz des Geschäftsbereichs Felix Schoeller hat sich 2017 um 3,7 % auf 324,5 (312,8) Mio € erhöht. Damit sind 56 (55) % des Konzernumsatzes auf den Bereich Technocell, 43 (44) % auf Felix Schoeller mit Meltorec und 1 % auf andere Umsätze entfallen.

Der Materialaufwand ist 2017 durch höhere Zellstoff- (+12 %) und Titandioxidkosten (+27 %) um 9,2 % auf 519,7 (476,0) Mio € gestiegen. Der Personalaufwand hat sich über gestiegene Pensionsrückstellungen und Tarifanhebungen um 7,2 Mio € erhöht. Die Abschreibungen sind dagegen um 15 % auf 35,7 (42,0) Mio € zurückgegangen und lagen damit deutlich über den mit 24,7 Mio € angegebenen Investitionen (ohne Joint Venture China). Trotz der Kostensteigerungen konnte das Vorsteuerergebnis im Jahr 2017 um 3,5 % auf 23,6 (22,8) Mio € verbessert werden. Der Konzernjahresüberschuss blieb mit 18,3 (18,2) Mio € zum vierten Mal in Folge nahezu unverändert.

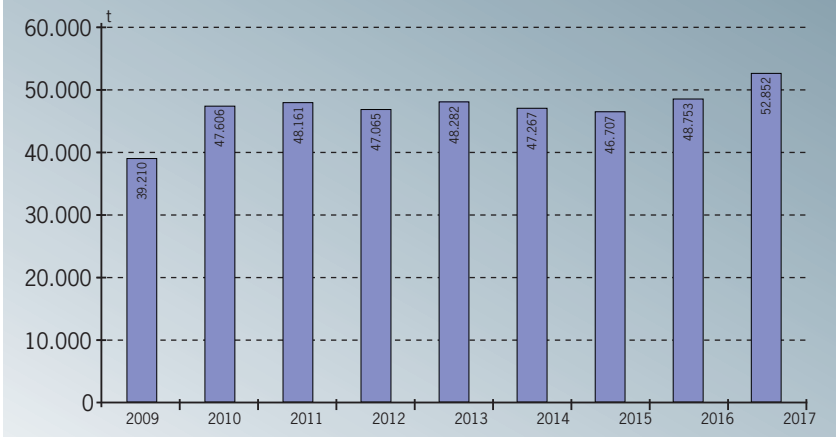
Koehler: Absatz stieg wieder über 50.000 t

Trotz der schwieriger werdenden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen hat die

Koehler-Gruppe im Geschäftsjahr 2018 nach vorläufigen Angaben einen Umsatz von über 850 Mio € erwirtschaftet. 2017 war der Umsatz laut dem im Bundesanzeiger veröffentlichten Geschäftsbericht um 5,8 % auf 783,6 (2016: 740,7) Mio € gestiegen. Damit errechnet sich für das vergangene Jahr ein noch stärkeres Plus von 8,5 %. Die Ergebnisentwicklung wurde allerdings durch die gestiegenen Zellstoff- und Chemikalienkosten belastet; konkrete Zahlen hat das Unternehmen nicht genannt.

Der Obergesellschaft Koehler Holding GmbH & Co. KG sind die Koehler Paper Group mit der Papierfabrik August Koehler SE und die Koehler Energy Group mit der Koehler Renewable Energy GmbH zugeordnet. Die Gesamtproduktion der Koehler Paper Group ist im Geschäftsjahr 2017 um 2,5 % auf 506.492 (493.975) t gestiegen, nachdem es im Vorjahr einen Rückgang um 3,0 % gegeben hatte. Der 2016 um 4,9 % zurückgegangene Absatz konnte mit einem Plus von 7,8 % auf 520.181 (482.675) t noch stärker ausgebaut werden. Auf Selbstdurchschreibe- und Thermopapiere entfielen 355.045 (323.879) t, auf Fein- und Eulerpapiere 92.911 (90.725) t, auf Dekorpapiere 52.852 (48.753) t sowie auf Pappe und Bierglasuntersetzer 19.373 (19.319) t.

Koehler: Dekorpapierabsatz



Quelle: EUWID (nach Angaben aus den Koehler-Geschäftsberichten)

Der Dekorpapierabsatz konnte damit erstmals seit neun Jahren wieder über die 50.000 t-Marke gebracht werden. In den Jahren 2005 (59.871 t) und 2006 (59.273 t) hatte die damalige Koehler decor GmbH & Co. KG, Ettlingen, aus den Werken Ettlingen, Kehl und Oberkirch jeweils fast 60.000 t Dekorpapier geliefert; 2007 war mit 64.065 t der bisherige Rekordwert erreicht worden. Die zwei Papiermaschinen im Werk Ettlingen waren allerdings im März 2007 bzw. im August 2008 endgültig stillgelegt worden. Mit der damit verbundenen Aufgabe des Standorts Ettlingen hatte Koehler einen Teil der zuvor dort bearbeiteten Dekorpapieraufträge nach Kehl verlagert. Im Jahr 2008 war der Dekorpapierabsatz auf 56.471 t Dekorpapier zurückgegangen; 2009 hatte es durch die Desinvestition und die damalige Wirtschaftskrise einen stärkeren Einbruch gegeben.

Der Gesamtumsatz der Koehler-Gruppe hat sich 2017 um 5,8 % auf 783,4 (740,7) Mio € erhöht; der Anstieg der Absatzmengen wurde durch etwas niedrigere Verkaufspreise leicht gebremst. Die Ergebniszahlen haben sich schwächer entwickelt als der Umsatz, was von Koehler auf die vor allem im zweiten Halbjahr 2017 eingetretenen Kostensteigerungen bei Zellstoff und einigen Spezialchemikalien zurückgeführt wurde. Das operative Ergebnis hat um 3,2 % auf 84,9 (87,7) Mio € nachgegeben. Das Vorsteuerergebnis lag mit 73,4 (74,9) Mio € um 2,0 % unter dem Vorjahreswert. Der Konzernjahresüberschuss hat sich dagegen um 12,4 % auf 54,4 (48,4) Mio € erhöht.

Die Koehler Paper Group hat 2017 ihren Umsatz um 5,6 % auf 743,7 (704,2) Mio € gesteigert. Das operative Ergebnis hat dagegen um 5,4 % auf 75,0 (79,3) Mio € und das Vorsteuerergebnis um 6,3 % auf 67,7 (72,3) Mio € nachgegeben. Der Jahresüberschuss lag bei 50,3 (47,6) Mio €. Der Umsatz der Koehler Energy Group, die unter anderem sechs Kraftwerke und eine Windfarm betreibt, ist 2017 um 2,8 % auf 47,3 (46,0) Mio € gestiegen. □

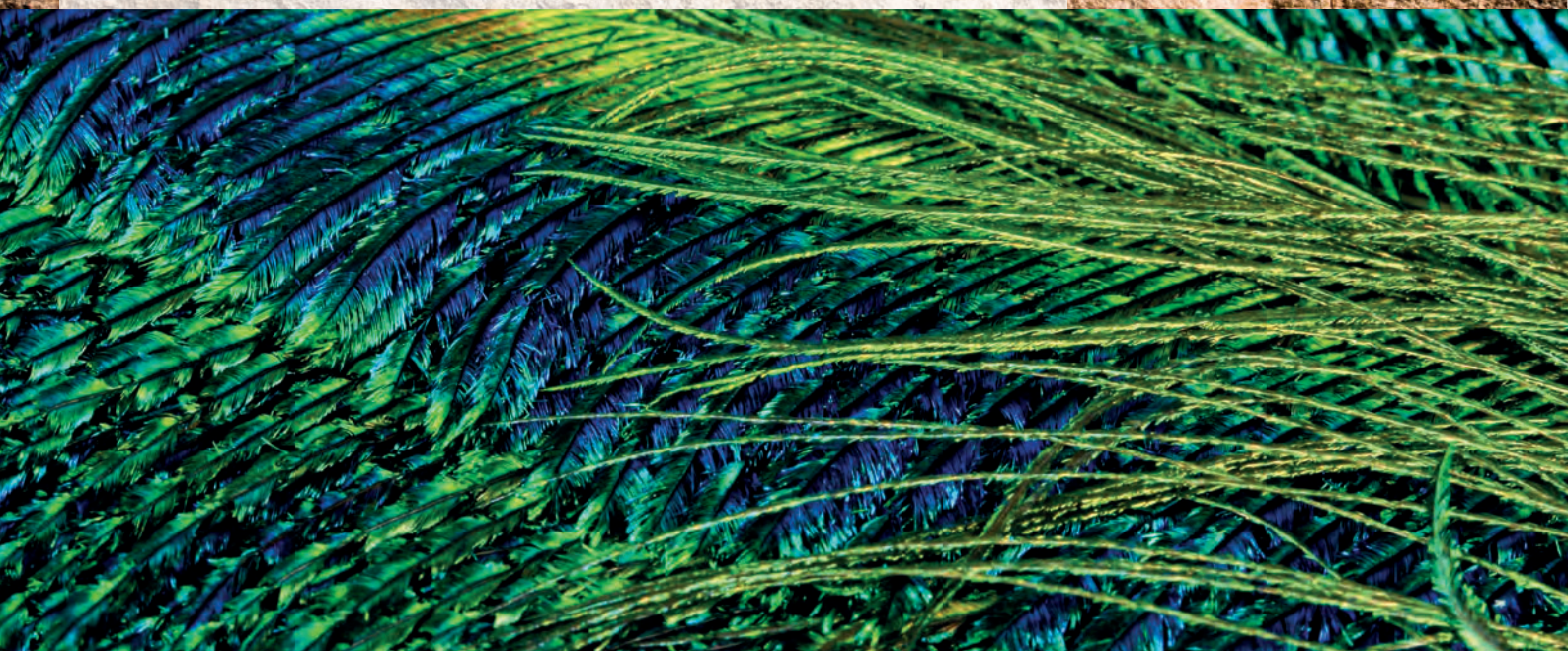
Decor paper manufacturers expand their business volume

Europe's major decor paper producers have tended to increase their business volumes in recent years despite mounting competition from Chinese companies. Financials published by Felix Schoeller Holding GmbH & Co. KG (Osnabrück, Germany), Ahlstrom-Munksjö Oyj (Helsinki, Finland), Koehler Holding GmbH & Co. KG (Oberkirch, Germany) and Cartiere de Guarcino S.p.A. (CDG, Guarcino, Italy) show that sales and revenues increased, at least up until 2017. The trend in earnings was much weaker since raw material costs had risen sharply up until the middle of 2018. A slump in demand on global decor paper markets in the second half of 2018 will also send revenues in the opposite direction. At the same time, persistently high raw material costs and a downward spiral in sales prices are making a dent into earnings. Ahlstrom-Munksjö and CDG are so far the only companies to have published actual figures for 2018 as a whole. The Kronospan subsidiary Malta-Decor Sp.zo.o. (Poznan, Poland), Gebr. Hoffsümmer Spezialpapier GmbH & Co. KG (Düren, Germany) and the joint venture Kingdecor Co. Ltd., Quzhou (Zhejiang Province, China), which is part-owned by Schattdecor, do not publish revenues and earnings figures.

TERRA NOSTRA

FUSION MINERAL MONSOON

DIE NEUE TRENDFARBEN-KOLLEKTION



BESUCHEN SIE AHLSTROM-MUNKSJÖ
AUF DER INTERZUM 2019, KÖLN
HALLE 6, STAND B20/C21

www.ahlstrom-munksjo.com

AHLSTROM MUNKSJÖ

Aufwärtstrend der Titandioxidpreise ist im Verlauf des zweiten Halbjahrs ausgelaufen

Titandioxidhersteller mussten 2018 wieder Mengeneinbußen hinnehmen

Die weiter anhaltende Marktschwäche hat sich bei den Titandioxidherstellern im vierten Quartal 2018 in stärkeren Mengeneinbußen niedergeschlagen.

Die Absatzmengen haben gegenüber dem Vorjahr deutlich nachgegeben; im Vergleich zum dritten Quartal hat es ebenfalls Rückgänge gegeben. Die durchschnittlichen Verkaufspreise lagen nach den im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2018 eingetretenen Korrekturen in den meisten Fällen noch leicht über dem Vorjahresniveau. Wechselkursänderungen und Verschiebungen im Produktprogramm haben sich im vierten Quartal dagegen kaum auf die Umsatzentwicklung der Titandioxidhersteller ausgewirkt. Die Quartalsumsätze sind damit nicht ganz so stark zurückgegangen wie die Absatzmengen. Im Gesamtjahr wurde der im zweiten Halbjahr eingetretene Abwärtstrend durch die über höhere Absatzmengen und deutliche Preissteigerungen erreichten Zuwächse in der ersten Jahreshälfte überkompensiert, so dass die Titandioxidhersteller ihre Umsatz- und Ergebniszahlen nochmals steigern konnten.

Von den großen Titandioxidherstellern haben bislang die Unternehmen Chemours Co., Wilmington/Delaware, und Kronos Inc., Dallas/Texas, genauere Zahlen für das Gesamtjahr 2018 veröffentlicht. Die Tronox Inc., Stamford/Connecticut, und die Venator Materials plc (Wynyard/Großbritannien) haben Zahlen für das vierte Quartal vorgelegt; die ausführlichen Geschäftsberichte stehen noch aus. The National Titanium Dioxide Company Ltd. („Cristal Global"), Dschidda/Saudi-Arabien, gibt dagegen keine Quartalszahlen bekannt. Tronox hat im Zusammenhang mit der nach über zwei Jahren Vorlauf am 10. April abgeschlossenen Übernahme der Cristal Global-Titandioxidaktivitäten für 2018 zumindest einen Pro forma-Umsatz angegeben, aus dem allerdings der Beitrag des im Zuge der Transaktion auszugliedernden Cristal Global-Werkes Ashtabula/Ohio herausgerechnet ist.

Marge von Chemours lag 2018 bei 33 %

Der Titandioxidabsatz des Chemours-Geschäftsbereichs „Titanium Technologies" ist im vierten Quartal gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 19 % zurückgegangen. Die Verkaufspreise lagen in lokaler Währung um 5 % über dem Vorjahresniveau, Wechselkurseffekte haben sich mit -1 % auf den Umsatz niedergeschlagen. Damit ist der Quartalsumsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 15 % auf 666 (Okt.-Dez. 2017: 785) Mio US$ zurückgegangen. Die im dritten Quartal erwirtschafteten 791 Mio US$ wurden um 16 % verfehlt. Dieser Umsatzrückgang hat sich ausschließlich aus dem um 16 % geringeren Absatz ergeben.

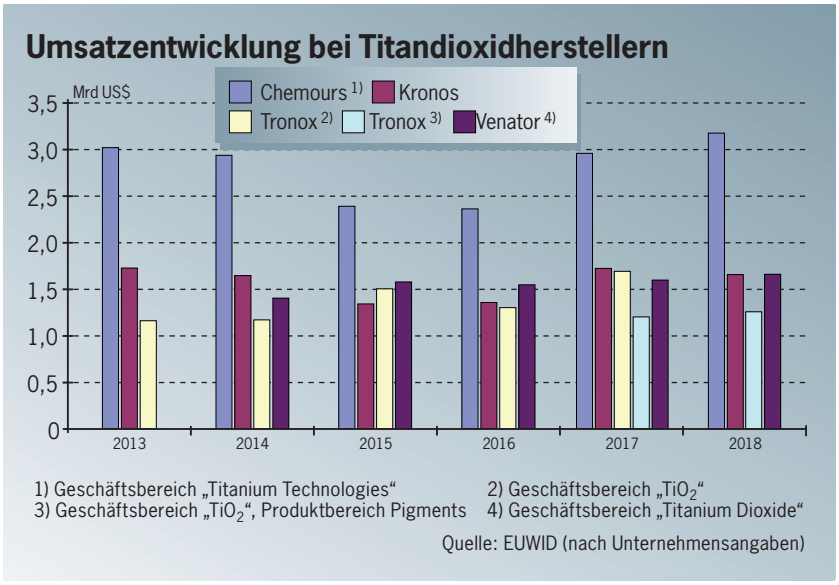
Die Mengeneinbußen haben in Verbindung mit den wieder steigenden Rohstoffkosten auch auf die Ergebnisentwicklung durchgeschlagen. Das bereinigte EBITDA des Chemours-Geschäftsbereichs Titanium Technologies ist im vierten Quartal im Vergleich zum Vorjahr um 24 % auf 199 (261) Mio US$ zurückgegangen, die Marge hat sich auf 29,9 (33,2) % reduziert. Im dritten Quartal hatte Chemours noch ein bereinigtes EBITDA von 268 Mio US$ und eine Marge von 33,9 % erreicht.

Im Gesamtjahr hat sich die im zweiten Halbjahr eingetretene Trendwende in einer Reduzierung der Zuwachsraten niedergeschlagen. Ausgehend von den im Jahr 2016 erwirtschafteten 2,364 Mrd US$ hatte sich der Umsatz des Chemours-Geschäftsbereichs Titanium Tech-

Titanium dioxide manufacturers booked a fall in sales in 2018

The persistently weak state of the titanium dioxide market paved the way for bigger downturns in sales volumes for producers in the fourth quarter of 2018. Sales volumes decreased sharply compared with the previous year and were also lower than in the third quarter. Average sales prices were still slightly higher than one year ago in most cases after corrections were made during the second half of 2018. However, currency fluctuations and portfolio changes hardly had an impact on titanium dioxide manufacturers' revenues in the fourth quarter. Consequently, fourth-quarter revenues did not drop as much as sales volumes. In the year as a whole, the downward spiral that emerged in the second half of the year was more than wiped out by growth in the first half of the year thanks to higher sales volumes and considerable price hikes. Titanium dioxide producers managed to raise their revenues and earnings again as a result. Out of the major titanium dioxide producers, Chemours Co. (Wilmington, Delaware) and Kronos Inc. (Dallas, Texas) are so far the only companies to publish precise figures for 2018 as a whole. Tronox Inc (Stamford, Connecticut) and Venator Materials plc (Wynyard, UK) have published figures for the fourth quarter, but have yet to release their full annual reports. The National Titanium Dioxide Company Ltd. ('Cristal Global'), based in Jeddah, Saudi Arabia, does not publish quarterly figures.

nologies im Jahr 2017 um knapp 26 % auf 2,968 Mrd US$ erhöht. 17 % kamen aus den im Jahresverlauf durchgesetzten Preisanhebungen. Die höheren Absatzmengen hatten 8 % beigetragen, andere Faktoren hatten nur geringen Einfluss. Im Gesamtjahr 2018 hat sich der Geschäftsbereichsumsatz nur noch um 7 % erhöht; der Anstieg hat sich im Vorjahresvergleich mehr als halbiert. Die Mengen sind um 6 % zurückgegangen, wogegen die Preise aufgrund der in den ersten zwei Quartalen durchgesetzten Preisanhebungen noch um 12 % gestiegen sind. Währungseinflüsse haben sich mit 1 % in der Umsatzentwicklung niedergeschlagen. Die Ergebniszahlen haben ebenfalls weiter zugelegt. Das bereinigte EBITDA hat sich von 466 Mio US$ (Marge 20 %) im Jahr 2016 im Folgejahr mit 862 Mio US$ (Marge 29 %) fast verdoppelt. 2018 gab es einen weiteren Anstieg um 22 % auf 1,055 Mrd US$, womit die EBITDA-Marge auf 33 % gebracht wurde.



Tronox und Cristal haben 2,5 Mrd US$ umgesetzt

Der Teilbereich „Pigment“ im Tronox-Geschäftsbereich „TiO_2“ musste im vierten Quartal einen Umsatzrückgang von 17 % auf 263 (316) Mio US$ hinnehmen. Die Verkaufspreise lagen um 1 % über dem Vorjahresniveau, der Absatz hat um 16 % nachgegeben. Darüber hinaus gab es leicht negative Wechselkurseffekte. Vom dritten auf das vierte Quartal sind die Mengen um 15 % und die Preise um 1 % zurückgegangen; die Wechselkurseffekte waren erneut leicht negativ. Das bereinigte EBITDA wurde nur für den gesamten Geschäftsbereich TiO_2 angegeben; mit 152 (156) Mio US$ lag es um 3 % unter dem Vorjahresniveau. Die aus dem Geschäftsbereichsumsatz von 429 (456) Mio US$ errechnete Marge konnte dennoch auf 35 (34) % verbessert werden. Im Gesamtjahr 2018 kam der Tronox-Produktbereich Pigment auf einen Umsatz von 1,265 Mrd US$, weitere Zahlen werden erst in dem bislang noch ausstehenden Geschäftsbericht veröffentlicht.

Die Mitte April mit Tronox zusammengeführte Cristal Global kam im vergangenen Jahr ohne die Beiträge des Werkes Ashtabula auf einen Umsatz von 1,272 Mrd US$. Damit ergibt sich für die neue Tronox bezogen auf das Geschäftsjahr 2018 ein Pro forma-Umsatz von 2,537 Mrd US$, von dem 21 % auf Nordamerika, 8 % auf Lateinamerika, 30 % auf Asia-Pacific, 29 % auf Europa und 11 % Middle East/Afrika entfallen sind.

Rückgänge auch bei Venator und Kronos

Bei dem Venator-Geschäftsbereich „Titanium Dioxide“ sind die Mengen- und Umsatzrückgänge im Vergleich zum Vorjahr geringer ausgefallen als bei Chemours und Tronox. Hintergrund ist, dass die Geschäftsentwicklung von Venator im vergangenen Jahr durch einzelne Sondereffekte, insbesondere durch den brandbedingten Ausfall des finnischen Werks Pori, beeinträchtigt war. Im vierten Quartal ist der Umsatz des Geschäftsbereichs um 5 % auf 366 (387) Mio US$ zurückgegangen. Die Mengen haben um 6 % nachgegeben, wogegen die Preise noch um 1 % über dem Vorjahresniveau lagen. Im Vergleich zum dritten Quartal haben die Preise um 3 % nachgegeben. Das bereinigte EBITDA hat sich mit 52 (119) Mio US$ im Vorjahresvergleich mehr als halbiert; die Marge hat sich damit auf 14 (31) % reduziert. In dem Vorjahres-EBITDA waren allerdings 33 Mio US$ EBITDA-Anpassungen für Pori mitenthalten.

In dem Kronos-Geschäftsbereich „TiO_2“ sind im vierten Quartal die Preise gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 2 % zurückgegangen. Die Produktion hat sich um 9 % auf 136.000 (149.000) t reduziert, der Absatz ist mit 106.000 (136.000) t sogar um 22 % unter dem Vorjahreswert geblieben. Dementsprechend hat Kronos im vierten Quartal weitere Lagerbestände aufgebaut.

Änderungen im Produktmix hatten einen positiven Einfluss von 2 %, Wechselkursänderungen haben sich mit -1 % negativ ausgewirkt. Damit hat der Quartalsumsatz um 23 % auf 349,4 (453,3) Mio US$ nachgegeben, das EBITDA hat sich mit 54,9 (127,6) Mio US$ mehr als halbiert.

Im Gesamtjahr sind die durchschnittlichen Verkaufspreise von Kronos im Vorjahresvergleich noch um 13 % gestiegen. Die Produktion hat sich um 7 % auf 536.000 (576.000) t und der Absatz um 16 % auf 491.000 (586.000) t reduziert. Das Produktmix hat den Umsatz um 4 % gedrückt. Damit ist der Umsatz um 4 % auf 1,662 (1,729) Mrd US$ zurückgegangen. Das EBITDA hat leicht auf 363,0 (373,0) Mio US$ nachgegeben, das operative Ergebnis lag mit 330,1 (347,8) Mio US$ ebenfalls nur leicht unter dem Vorjahreswert. Beim Nettoergebnis fiel das Minus mit 205,0 (364,5) Mio US$ dagegen schon stärker aus. □

Verarbeiter befürchten erhebliche Behinderung des Holzwerkstoff-Recyclings

Zahlreiche Einsprüche gegen Einstufung von Titandioxid

In der auf den Zeitraum 11. Januar bis 8. Februar 2019 befristeten EU-Konsultationsphase zu der vom Ausschuss für Risikobewertung (Committee for Risk Assessment, RAC) der Europäischen Chemikalienbehörde (European Chemicals Agency, ECHA), Brüssel, vorgeschlagenen Einstufung von Titandioxid als möglicherweise krebserregend bei Aufnahme durch die Atemluft (Karzinogenität Kategorie 2) sind insgesamt 489 Kommentare eingegangen. Der Großteil der Kommentare wurde erst zum Ende der Konsultationsphase abgegeben.

Die Kommentare kamen schwerpunktmäßig von Verbänden aus den Bereichen Chemie, Lacke/Farben, verarbeitende Industrie und Recycling sowie von Unternehmen aus den genannten Branchen. Auf Unternehmensseite haben sich mit Chemours Co. (Wilmington/Delaware), Kronos Inc. (Dallas/Texas), Tronox Inc. (Stamford/Connecticut), Cristal Global (Dschidda/Saudi-Arabien), Venator Materials plc (Wynyard/Großbritannien) und Billions Europe Ltd. (Stockton-on-Tees/Großbritannien) alle relevanten Titandioxidhersteller sowie der Rohstofflieferant Rio Tinto plc, London und Melbourne, beteiligt. Auf Verarbeiterseite kamen Kommentare vor allem von Lack- und Farbenherstellern. Aus der Dekorpapierindustrie war nur die Ahlstrom-Munksjö Oyj, Helsinki, vertreten. Weitere Stellungnahmen kamen von Papierherstellern, von Holzwerkstoffherstellern wie der Pfleiderer Group S.A., Breslau/Polen, und der Delignit AG, Blomberg, sowie von Kunststoffverarbeitern wie der Rehau AG+Co., Rehau.

Der Großteil der Kommentare hat sich gegen die geplante Neueinstufung von Titandioxid ausgesprochen. Dabei wird unter anderem der wissenschaftliche Hintergrund des ursprünglich von der französischen Behörde für Sicherheit und Gesundheit Anses (Agence nationale de sécurité sanitaire de l'alimentation, de l'environnement et du travail), Maisons-Alfort, gestellten Antrags angezweifelt. Anses hatte in dem Antrag sogar eine Einstufung von Titandioxid als krebserregend gefordert (Karzinogenität Kategorie 1B).

Die Neueinstufung würde auch das Holzwerkstoff-Recycling einschränken. *(Foto: EUWID)*

Für eine solche krebserregende Wirkung gibt es laut RAC aber keine wissenschaftlichen Belege, weshalb die am 12. Oktober 2017 vorgelegte RAC-Empfehlung nur von einem Verdacht auf krebserregende Wirkung beim Menschen bei Aufnahme durch die Atemluft (Karzinogenität Kategorie 2) ausgeht. Als Vorsichtsmaßnahmen hat der RAC-Ausschuss für betroffene Produkte eine Kennzeichnung mit dem Piktogramm GHS08 „Gesundheitsgefahr", dem Signalwort „Achtung" und dem Gefahrenhinweis H351 „kann vermutlich Krebs erzeugen" gefordert. Auf der am 15. und 16. November 2017 durchgeführten Sitzung der für die REACH- und CLP-Regelungen zuständigen EU-Behörden (Competent Authorities for REACH and CLP - CARACAL) haben mehrere EU-Mitgliedstaaten Vorbehalte gegen die Einstufung vorgetragen und weiteren Beratungsbedarf angemeldet. Deutschland hat stattdessen die Einführung eines einheitlichen europäischen Arbeitsplatz-Staubgrenzwertes gefordert, sich damit bislang aber nicht durchsetzen können.

Hintergrund

EU-Unterlagen zu der Neueinstufung von Titandioxid

https://download.euwid-holz.de/190801.html

Bereits vor der Veröffentlichung der RAC-Empfehlung hatten verschiedene Branchenverbände darauf hingewiesen, dass sich aus den vorliegenden epidemologischen Studien kein Zusammenhang zwischen einer Titandioxid-Exposition und Krebserkrankungen beim Menschen herstellen lasse. Im Verlauf des letzten Jahres hat sich die Kritik an der RAC-Empfehlung in zunehmendem Umfang auf praktische Probleme, wie zum Beispiel die Verarbeitung, das Recycling und die Entsorgung von titandioxidhaltigen Produkten, sowie auf die kaum vorhandenen Substitutionsmöglichkeiten für Titandi-

oxid verlagert. Die unter Verwendung von Titandioxid hergestellten Produkte haben allerdings sehr unterschiedliche Titandioxidgehalte. In deckendweißen Farben sind bis zu 50 % Titandioxid enthalten. Hochgefüllte weiße Dekorpapiere nehmen bis zu 40 % Titandioxid auf; bei hellen Uni- und Druckbasispapieren werden in den meisten Fällen 30-35 % eingesetzt. Verpackungsfolien enthalten bis zu 20 % Titandioxid, PVC-Fenster 2-4 %, Dichtmassen und Klebstoffe bis zu 15 % sowie Holz- und Möbellacke bis zu 25 %. Der Hauptverband der Deutschen Holzindustrie (HDH), Bad Honnef, hat in seiner Stellungnahme betont, dass zahlreiche für die Holz- und Möbelindustrie relevante Vorprodukte Titandioxid enthalten. Neben Holz- und Möbellacken, Druckfarben, Dekorpapieren werden Kunststoffprodukte, Flachglas, Fasern, Textilien und Leder für die Polster- und Sitzmöbelfertigung sowie keramische Materialien genannt. Haupteinsatzgebiete in der Holz- und Möbelindustrie sind Dekorpapier und Oberflächenbeschichtungen.

In allen Vorprodukten kommt Titandioxid laut HDH nicht als Einzelsubstanz vor, sondern ist in das jeweilige Material eingebunden. Der RAC-Ausschuss sieht die möglicherweise krebserregende Wirkung bei Aufnahme durch die Atemluft. Eine solche inhalative Exposition liegt in der Nutzungsphase von beschichteten Holzwerkstoffen und daraus hergestellten Möbeln, Türen und Bodenbelägen aber nicht vor. Aus diesen Gründen lehnen die beiden Verbände die nach der RAC-Empfehlung erforderliche Produktkennzeichnung als möglicherweise krebserregend ab, da sie den Verbraucher in die Irre führt.

Die von der RAC geplante Neueinstufung würde zudem Herstellung, Verarbeitung und Recycling von titandioxidhaltigen Produkten beeinträchtigen. Produkte der Karzinogenität 2 müssen nach dem EU-Abfallrecht ab einem Titandioxidgehalt von mindestens 1,0 % als gefährlich eingestuft und entsprechend gekennzeichnet werden. Bei einer solchen Einstufung wäre die Verarbeitung oder Verbrennung von Produktionsabfällen aus der Holz- und Holzwerkstoffproduktion, wie zum Beispiel Spänen aus der Besäumung und Aufteilung sowie Schleifstäuben, kaum mehr möglich. Eine vergleichbare Situation liegt bei der inzwischen weit verbreiteten stofflichen Verwertung von beschichteten Holzwerkstoffen vor. Mit Titandioxid kontaminierte Späne, Stäube und Recyclingmaterial könnten nicht mehr in die Holzwerkstoffproduktion zurückgeführt werden, sondern müssten als gefährlicher Abfall entsorgt werden.

Diese Entsorgung würde zu zusätzlichen Anforderungen an Maschinenausstattung und Anlagentechnik führen und erhebliche Mehrkosten verursachen. Im Bereich der Anlagentechnik müssten Späne und Stäube aus der Produktion bzw. Bearbeitung von rohen und beschichteten Holzwerkstoffen separat erfasst und verwertet werden. Mehrkosten würden unter anderem durch die Entsorgung der kontaminierten Produktionsreststoffe sowie den wieder stärkeren Einsatz von anderen Brennstoffen entstehen. □

Rohstoffkosten der Dekorpapierhersteller sind in den letzten Monaten zurückgegangen

Preise für BEKP sind wieder unter 1.000 US$-Marke gefallen

Nach einem über längere Zeit anhaltenden deutlichen Anstieg haben sich die Rohstoffkosten der Dekorpapierindustrie ab Mitte 2018 stabilisiert. Im zweiten Halbjahr haben sie dann wieder leicht nachgegeben. Dieser Trend hat sich auch im bisherigen Verlauf des Jahres 2019 fortgesetzt.

Der Anstieg der Titandioxidpreise hatte bereits im zweiten Quartal eingesetzt. In den folgenden vier Quartalen waren die Preise um jeweils rund 100 €/t gestiegen, im zweiten und dritten Quartal 2017 hatte es noch deutlich stärkere Preissteigerungen gegeben. Im vierten Quartal 2017 und im ersten Quartal 2018 lagen die Aufschläge wieder jeweils in einer Größenordnung von rund 100 €/t; im zweiten Quartal 2018 konnten die Hersteller nochmals rund 50 €/t durchsetzen. Der Preisanstieg war in der Folge im dritten Quartal ausgelaufen. In den Verhandlungen hatten sich beide Seiten in den meisten Fällen erstmals auf ein Rollover verständigt; in einzelnen Absatzsegmenten war es auch zu leichten Preisreduzierungen gekommen. Ab dem vierten Quartal haben die Titandioxidpreise dann wieder nachgegeben.

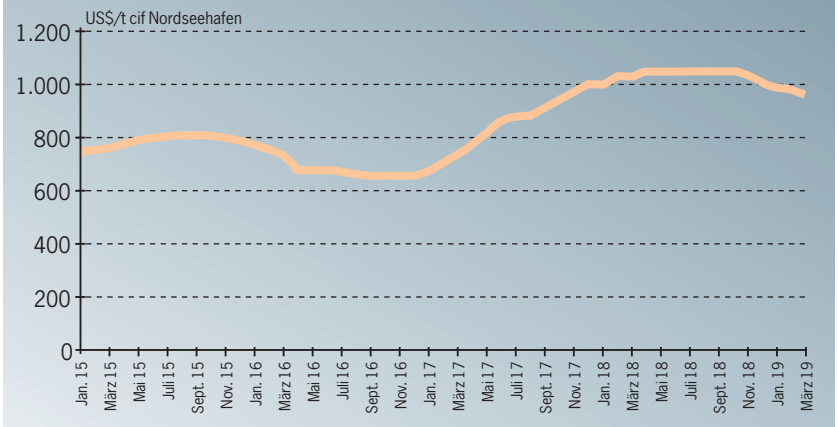
Bei gebleichtem Eukalyptuszellstoff aus Südamerika (BEKP) hatte der Preisanstieg zum Jahresbeginn 2017 eingesetzt. Ausgehend von den im Herbst 2015 erreichten 805-810 US$/t hatten die BEKP-Preise bis September 2016 auf rund 655 US$ nachgegeben und sich dann für mehrere Monate auf diesem Niveau stabilisiert. Ab Januar 2017 waren die Preise wieder gestiegen. Im Februar war die Marke von 700 US$ überschritten worden. Bereits ab Mai lagen die Preise über 800 US$, im September folgte der Schritt über 900 US$. Im Dezember 2017 waren erstmals 1.000 US$ berechnet worden.

Nachdem die Zellstoffhersteller 2017 noch in jedem Monat Preissteigerungen durchgesetzt hatten, war der Dezemberpreis erstmals auch in den Folgemonat übernommen worden. Ab Februar und März 2018 wurden im Schnitt jeweils rund 1.030 US$ abgerechnet. Nach einem erneuten leichten Anstieg um 20 US$ lag der BEKP-Preis von April bis Oktober 2018 weitgehend unverändert bei 1.050 US$/t. Ab November haben dann auch die Zellstoffpreise wieder nachgegeben. Seither ist es in jedem Monat zu leichten Preisreduzierungen gekommen. Im Dezember gab es dabei bereits wieder einzelne Abschlüsse unter 1.000 US$/t; insgesamt lagen die Preise in einer Spanne von 995-1.020 US$. Im Januar sind die Preise mit durchschnittlich 970-1.010 US$ auch wieder in größerem Umfang unter die 1.000 US$-Marke gefallen. Für Februar wurden im Schnitt 970-990 US$/t festgelegt; die März-Preise wurden auf 950-970 US$ festgelegt. Die meisten Preise lagen dabei eher am unteren Ende der Spanne. Sofern PIX-Klauseln zugrundegelegt wurden, gab es auch Abschlüsse zu 970-980 US$.

In den Verhandlungen der letzten Monate hatten die Abnehmer aus der europäischen Papierindustrie unter Verweis auf die schwache Nachfrage und die hohen Lagerbestände bei den Zellstoffherstellern jeweils eine stärkere Reduzierung der Kontraktpreise gefordert. Die Hersteller waren insbesondere in den Februar-Verhandlungen dagegen allenfalls zu geringen Abschlägen bereit und wollten eher auf Mengen verzichten. Als Begründung hatten sie vor allem den Ausgleich der Nettopreise in Asien und Europa angeführt. In Abhängigkeit vom Ausgangsniveau waren die Preise in den meisten Fällen um 5-20 US$ zurückgenommen worden. Bei den niedrigeren Preisen hatte es auch Rollover gegeben; stärkere Abschläge waren eher die Ausnahme. In der nächsten Verhandlungsrunde waren die Hersteller dann doch wieder verhandlungsbereiter, so dass die Preise für März-Lieferungen auch im Schnitt um rund 20 US$ reduziert wurden.

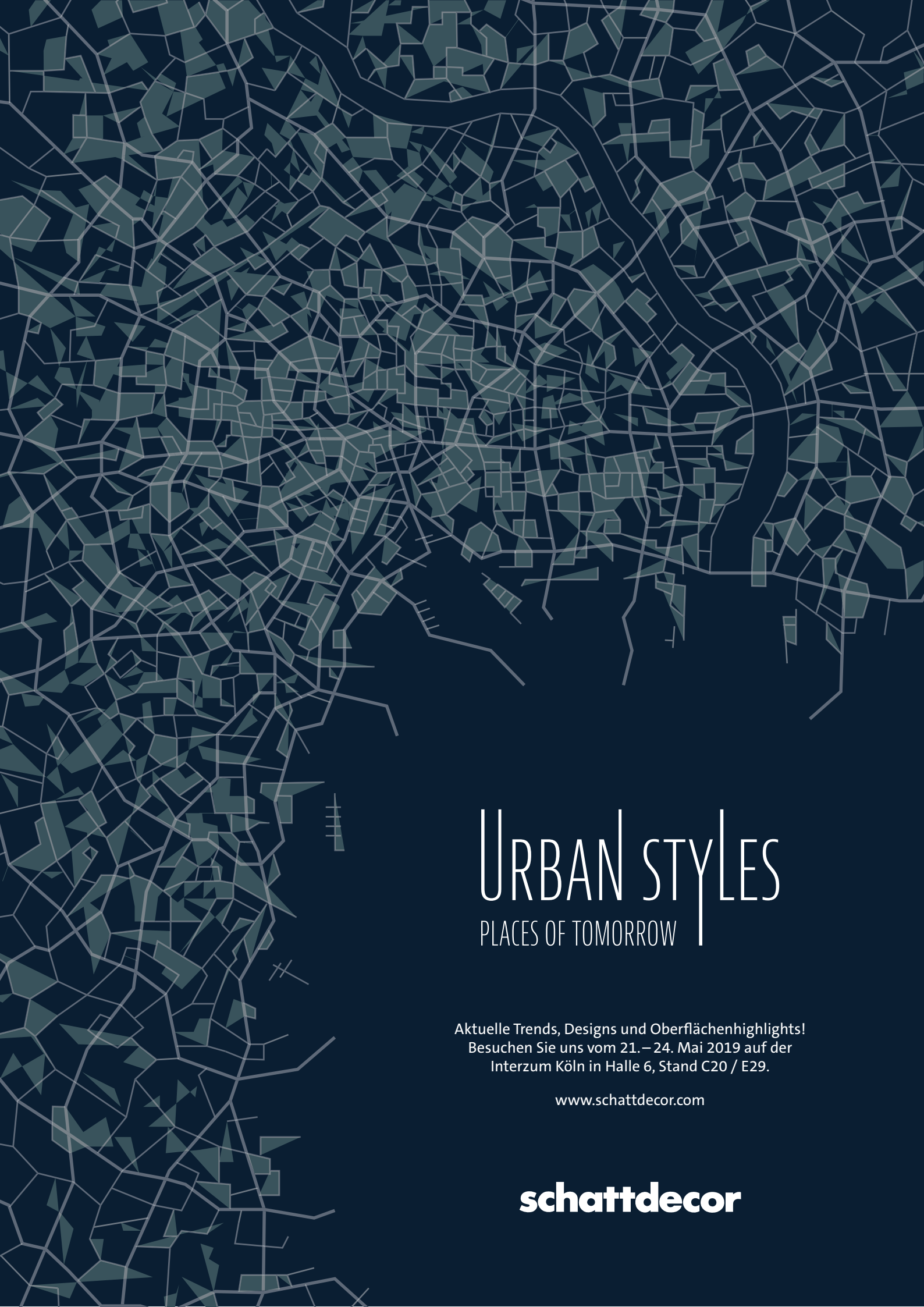
Hintergrund ist die unverändert schwierige Marktsituation. Die Nachfrage in Europa läuft in verschiedenen Bereichen weiterhin sehr verhalten; die schwache Beschäftigung in der Papierindustrie schlägt sich in marktbedingten Abstellungen nieder. Auch in der Dekorpapierindustrie haben die im ersten Quartal und im April fortgeführten Produktionsanpassungen zu einem spürbaren Bedarfsrückgang geführt. □

Europa: Entwicklung der BEKP-Preise 1)



1) gebleichter Eukalyptuszellstoff (BEKP) aus Südamerika (Preisangaben ohne Gewähr)

Quelle: EUWID


URBAN STYLES
PLACES OF TOMORROW
Aktuelle Trends, Designs und Oberflächenhighlights!
Besuchen Sie uns vom 21. – 24. Mai 2019 auf der
Interzum Köln in Halle 6, Stand C20 / E29.
www.schattdecor.com
schattdecor

Kurzarbeit, Verkaufsprozess bei Interprint, Anteilsverschiebungen bei Surteco

In der Oberflächenbranche zeichnen sich verschiedene Veränderungen ab

Die seit dem dritten Quartal 2018 schwierige Marktsituation bei papierbasierten Oberflächen hat sich auch im ersten Quartal des laufenden Jahres nicht verbessert.

Nach einem über längere Zeit positiven Verlauf waren bereits ab dem Frühjahr erste Anzeichen für eine schwächere Entwicklung zu erkennen. Mit der Ferienzeit hatte die Nachfrage nach bedruckten Dekorpapieren, Finishfolien und Melaminfilmen dann deutlich nachgegeben und sich trotz einer kurzzeitigen Belebung im Oktober seither nicht mehr erholt. Nach Einschätzung verschiedener Oberflächenhersteller war der Nachfragerückgang durch die geänderte Einkaufsstrategie der Abnehmer und daraus resultierende Lagerbestandsveränderungen noch verstärkt worden. Die dadurch verursachten Auslastungsprobleme in der Oberflächenbranche haben bereits im vierten Quartal zumindest bei einzelnen Unternehmen zu Produktionsanpassungen geführt. Da sich die Situation im neuen Jahr nicht verbessert hat, werden für einzelne deutsche Standorte inzwischen auch weitergehende Maßnahmen wie zum Beispiel Kurzarbeit geprüft.

Mehrere Unternehmen melden Kurzarbeit an

In einem ersten Schritt waren die von mehreren Dekorpapierherstellern, Dekordruckern und Imprägnierern bereits seit September vorgenommenen Produktionsanpassungen über vorhandene Arbeitszeitkonten ausgeglichen worden. Diese Arbeitszeitkonten waren vor allem im Verlauf des Jahres 2017 und im ersten Halbjahr 2018 aufgrund der damals über längere Zeit hohen Beschäftigung aufgebaut worden. Nach dem Ausgleich der Arbeitszeitkonten haben die Unternehmen im Februar oder März die Anträge auf Kurzarbeit gestellt. Diesen Anträgen wurden in der Regel Zeiträume von drei bis sechs Monaten zugrunde gelegt.

In der Dekorpapierindustrie erfolgen die Produktionsanpassungen über kurzfristige Abstellungen von wenigen Tagen bis zu gut einer Woche. Über diese Abstellungen soll ein zu starker Lageraufbau vermieden werden. Nach einem zumeist relativ normalen Produktionsverlauf im Januar haben mehrere Dekorpapierhersteller im Februar und März einzelne Papiermaschinen wieder aus der Produktion genommen; die nächsten Abstellungen sind über Ostern geplant. Dekordrucker und Imprägnierer nehmen über die Kurzarbeit derzeit zumeist einen Arbeitstag pro Woche heraus. Über die tatsächlich erforderlichen Produktionsanpassungen soll dabei jeweils in Abhängigkeit von der Entwicklung des Auftragseingangs entschieden werden. Einzelne Druckmaschinen und Imprägnierkanäle wurden auch längerfristig abgestellt. Dabei handelt es sich vor allem um ältere Produktionsanlagen, die zuvor zur Bewältigung von Beschäftigungsspitzen oder für spezielle Aufträge eingesetzt worden waren.

Die Beschäftigungssituation bei den Dekordruckern hat sich verschlechtert. *(Foto: EUWID)*

Wichtige Exportmärkte sind eingebrochen

Im Verlauf der letzten Monate sind zudem mehrere wichtige Exportmärkte der Oberflächenhersteller eingebrochen. Neben Konjunkturrückgängen spielen dabei auch Wechselkursänderungen eine Rolle. Beispiele sind die Türkei, der Nahe Osten, einzelne westeuropäische Märkte sowie Teile Westeuropas. Die Lieferungen nach Nord- und Südamerika laufen weiterhin etwas schwächer als erwartet, auch wenn sich die Situation in einzelnen südamerikanischen Märkten etwas stabilisiert hat. In der Region Asia-Pacific haben die europäischen Oberflächenhersteller auch weiterhin mit der zunehmenden Konkurrenz durch chinesische Hersteller zu kämpfen, die in immer stärkerem Umfang auch in andere Märkte liefern. Über den Nahen Osten und die Türkei dringen sie inzwischen bereits in Richtung Italien vor.

Neben der zunehmenden Konkurrenz aus China gibt es auch andere, zum Teil bereits seit längerer Zeit anhaltende strukturelle

Änderungen, die Dekordrucker, Finishfolienhersteller und Imprägnierer vor Probleme stellen. Im Bereich Dekordruck ist vor allem der weiter anhaltende Trend zu Uni-Oberflächen zu nennen, der in Mitteleuropa bereits relativ weit fortgeschritten ist und inzwischen auch auf andere, bislang noch eher Dekor-orientierte Märkte wie Osteuropa und Russland übergreift. Der mit der Substitution durch Designböden noch zunehmende Rückgang der Laminatbodenproduktion hat ebenfalls zu der Verschiebung von Dekoren zu Uni-Oberflächen beigetragen, da bei Laminatboden fast nur Dekor-Oberflächen eingesetzt werden.

Vertikale Integration schreitet weiter fort

Die in verschiedenen Bereichen der Oberflächenindustrie entstandenen Überkapazitäten, die nur noch in eingeschränktem Umfang mögliche internationale Expansion, die immer stärkere vertikale Integration sowie die eher noch zunehmenden Unsicherheiten über die künftige Positionierung des Digitaldrucks sind weitere strukturelle Themen für die Oberflächenbranche. Ein über den Bedarf hinausgehender Kapazitätsausbau hat in den letzten zwei Jahren vor allem das Finishfoliengeschäft in Mitleidenschaft gezogen. Durch die kurz aufeinanderfolgende Inbetriebnahme und Verlagerung mehrerer Anlagen, vor allem in Polen, ist das Angebot deutlich stärker gestiegen als die Nachfrage. In der Folge sind auch die Preise früher unter Druck geraten als bei anderen Oberflächenmaterialien. Dadurch ist das Finishfoliengeschäft für die meisten Hersteller bereits in den Jahren 2017 und 2018 unter den Erwartungen geblieben.

Bei den Dekordruckern und den freien Imprägnierern hat es in Europa aufgrund der bereits seit einiger Zeit ausreichenden Kapazitäten zuletzt nur noch wenige Neu- oder Erweiterungsinvestitionen gegeben. Die von einzelnen Herstellern bereits seit längerer Zeit geplante internationale Expansion, über die bislang über Exporte belieferte Wachstumsmärkte mit eigenen Standorten erschlossen werden sollen, ist durch die zunehmende internationale Konkurrenz ebenfalls schwieriger geworden. In diesem Zusammenhang spielt auch die zunehmende Bedeutung von integrierten Herstellern eine Rolle. Mehrere große Holzwerkstoffhersteller können sich im Bereich Imprägnierung bereits seit längerer Zeit weitgehend selbst versorgen und liefern zumindest zeitweise auch auf den freien Markt; einzelne Unternehmen decken auch andere Produktsegmente im Oberflächenbereich ab.

Als Reaktion auf das langsamere Wachstum im Tiefdruckgeschäft haben inzwischen fast alle großen Drucker ihre Aktivitäten mit veredelten Oberflächen, insbesondere Finishfolien und Melaminfilme, deutlich ausgebaut. Schattdecor ist mit der Übernahme mehrerer Unternehmen und nachfolgenden Investitionen inzwischen auch zu einem der weltweit größten Imprägnierer aufgestiegen. Der zunehmende Einsatz des Digitaldrucks könnte zu weiteren Verschiebungen zwischen den einzelnen Branchen führen. Die bislang sowohl in der Holzwerkstoff- und Bauelementindustrie als auch in der Oberflächenbranche umgesetz-

Bei allen gezeigten und erwähnten Dekoren handelt es sich um Reproduktionen.

Mit der **trendorientierten Dekorauswahl** von **EGGER PerfectSense** genießen Sie absolute Designfreiheit. In **matter** oder **hochglänzender** Ausführung sind die MDF-Lackplatten **jetzt auch beidseitig** erhältlich. So realisieren Sie Ihre High-End-Lösung im Möbel- und Innenausbau, ohne Kompromisse eingehen zu müssen. Setzen Sie mit EGGER auf konstant hohe Produktqualität aus einer Hand.

» Mehr erfahren unter www.egger.com/perfectsense

MEHR AUS HOLZ.

EGGER

ten Investitionsprojekte bleiben allerdings auch weiterhin fast durchgehend hinter den Erwartungen zurück. Die vor einigen Jahren von einigen Marktteilnehmern prognostizierte Verlagerung des Dekordrucks zu Verarbeitern ist damit bislang nur in eingeschränktem Umfang eingetreten. Am weitesten fortgeschritten ist dieser Prozess bei Leisten/Profilen und Designböden. Bei den Digitaldruckinvestitionen in der Dekordruckbranche hat es aufgrund der beim Druck auf Papieroberflächen mit nachfolgender Melaminimprägnierung auftretenden technologischen Schwierigkeiten dagegen Rückschläge gegeben; einzelne Projekte wurden auch ganz aufgegeben.

Veränderungen bei mehreren Unternehmen

Vor dem Hintergrund des wieder schwierigeren Marktverlaufs und der wichtiger werdenden strategischen Themen kommt derzeit auch die Oberflächenbranche wieder stärker in Bewegung. Bei mehreren Unternehmen kommt es zu Anteilsverschiebungen. Parallel dazu haben auch die Veränderungen im Management deutlich zugenommen. Beispiele sind der geplante bzw. bereits erfolgte Rückzug von Dr. Herbert Müller, Dr. Gereon Schäfer und Frank Bruns bei der Surteco Group SE (Buttenwiesen) bzw. der Surteco GmbH (Buttenwiesen-Pfaffenhofen) sowie die Austritte von Frank Schumacher aus der Geschäftsführung der Interprint GmbH (Arnsberg) und von Dr. Andreas Dörfler aus der Geschäftsführung der Impress-Gruppe.

Bei den Unternehmensveränderungen ist der von der Wrede Industrieholding GmbH & Co. KG, Arnsberg, Anfang Dezember 2018 eingeleitete Verkaufsprozess für die Interprint-Gruppe das größte Thema. Das von der Frankfurter Niederlassung der Roland Berger Holding GmbH, München, koordinierte Bieterverfahren ist im Februar in die nächste Runde gegangen. Nachdem Roland Berger Anfang Januar einen ersten Teaser an mögliche Interessenten verschickt hatte, wurden den in der Folge ausgewählten Unternehmen nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung („Non-disclosure agreement NDA") in einem Fact Book weitere Informationen über die Eckdaten und die Geschäftsentwicklung zur Verfügung gestellt. Diese Unternehmen konnten dann bis Ende März ein unverbindliches Angebot abgeben. Auf Basis dieser Angebote werden die Interessenten ausgewählt, mit denen die abschließenden Verhandlungen geführt werden. Wrede hatte sich bei der Bekanntgabe der Verkaufspläne einen Abschluss im Verlauf des Jahres 2019 zum Ziel gesetzt; eine grundsätzliche Entscheidung sollte nach Möglichkeit noch in der ersten Jahreshälfte fallen. Als Interessenten sind vor allem Private Equity-Gesellschaften und Familieninvestoren im Gespräch. Strategischen Investoren aus der Oberflächen- oder Holzwerkstoffbranche werden aufgrund möglicher wettbewerbsrechtlicher Einschränkungen oder negativer Auswirkungen auf den Interprint-Vertrieb sowie der in einer Größenordnung von 300-400 Mio € kolportierten Kaufpreisvorstellungen geringere Chancen eingeräumt. Eine Ausnahme könnten Druckkonzerne aus dem asiatischen Raum sein, die mit einer Interprint-Akquisition ihre Aktivitäten in mehreren Regionen und Produktbereichen deutlich ausbauen würden.

Zweites großes Thema sind die Aktienverschiebungen bei der Surteco Group, die erst im Verlauf des Jahres 2016 die Integration der im November 2013 übernommenen Süddekor-Gruppe, Laichingen, abgeschlossen hatte. Die zur Kronospan-Gruppe gehörende ECCM Bank plc, Sliema/Malta, hat im vierten Quartal 2018 über mehrere Transaktionen bislang 12,28 % der Surteco-Aktien erworben und will diese Beteiligung laut einer im Dezember veröffentlichten Stimmrechtsmitteilung noch ausbauen. Parallel dazu ist die Rudolf Ostermann Stiftung, Bocholt, mit inzwischen 5,67 % bei Surteco eingestiegen. Kronospan hatte sich bereits in der Vergangenheit bei verschiedenen Dekordruckern wie zum Beispiel der Maltaprint Sp.zo.o., Posen/Polen, und der Decopress Printing GmbH, Soest, engagiert. Nach unbestätigten Informationen hat sie auch einen Einfluss bei der seit Mai 2013 zu dem polnischen Investmentfonds Ipopema FIZAN 76 gehörenden Impress-Gruppe. Im November 2018 hat zudem der frühere Schattdecor-Vorstand Harald Purainer eine Minderheitsbeteiligung bei dem spanischen Dekordrucker Lamigraf S.A., L'Amettla del Vallès, erworben, nachdem zuvor die Beteiligungsverhältnisse zwischen den Altgesellschaftern geklärt worden waren. □

A variety of changes looming in the surfaces business

The challenging climate facing the paper-based surfaces business since the third quarter of 2018 has not improved in the first quarter of this year, either. Following a lengthy period of positive business, the first signs of a weaker trend emerged starting in the spring. Demand for printed decor paper, finish foils and melamine film then tumbled sharply over the holidays and has not recovered since despite a short-lived improvement in October. A variety of surface manufacturers believe that slower demand was compounded by buyers altering their purchasing strategy and the resulting inventory changes. Ensuing capacity utilisation problems in the surfaces sector resulted in production curtailments in the fourth quarter, at least for a few companies. Since the situation has not improved in the New Year, more radical measures, such as short work, are now being explored for individual sites in Germany. Other strategic issues facing the surfaces segment are surplus capacity in a variety of segments within the surface industry, limited opportunities for international expansion, growing vertical integration and mounting uncertainty about the future positioning of digital printing. At the moment, the surfaces sector is also in more flux again amidst the more challenging market and increasingly important strategic issues. Shareholding changes have also occurred at a few companies. The process of divesting Interprint, which Wrede Industrieholding GmbH & Co. KG, based in Arnsberg, Germany, launched at the start of December 2018, and shares changing hands at Surteco Group SE, headquartered in Buttenwiesen, Germany, are the biggest issues at the moment. At the same time, management changes have also become much more common.

Deurotech® Group

Meet us at LIGNA Hall 26 | Booth D9

Members of Deurotech® Group

VITS

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

IFA TECHNOLOGY

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

Wessel Environmental Technologies

Turnkey plants for biological and chemical exhaust air purification and energy recovery systems.

airprotech srl

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

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

Holzwerkstoffhersteller und Dekordrucker bauen Imprägnierkapazitäten weiter aus

Freie Imprägnierer befassen sich mit Spezialisierung und Kooperationen

Die wenigen verbliebenen freien Imprägnierer sind in den letzten Jahren unter Druck geraten. Die Rückwärtsintegration der Holzwerkstoffindustrie und Investitionen von Dekordruckern haben den für die Imprägnierer zugänglichen Markt immer stärker eingeschränkt.

Insbesondere die großen Holzwerkstoffhersteller bauen ihre Imprägnierkapazitäten weiter aus und drängen in konjunkturell schwächeren Phasen auch mit Melaminfilmen auf den Markt. Diese Rückwärtsintegration der Holzwerkstoffindustrie gewinnt auch in Regionen außerhalb Europas immer mehr an Bedeutung, so dass der Export von Melaminfilmen schwieriger wird. Auf der anderen Seite steigen Unternehmen aus anderen Bereichen der Oberflächenbranche stärker in die Imprägnierung ein. Das gilt in erster Linie für die großen Dekordrucker, die sich damit ein zusätzliches Standbein neben dem Dekordruck und der Finishfolienherstellung aufbauen.

Neben diesen strukturellen Veränderungen haben die freien Imprägnierer mit der vor allem seit Mitte 2018 eingetretenen Verschlechterung der Marktlage zu kämpfen, die in Teilbereichen noch über die Abschwächung in anderen Segmenten des Oberflächenmarktes hinausgeht. Der bereits seit längerer Zeit zu beobachtende Abwärtstrend auf verschiedenen Laminatbodenmärkten hat zu einem entsprechenden Rückgang der Nachfrage nach Flooring-Filmen geführt. Imprägnierer, die sich auf diesen ab Anfang der 90er Jahre über zwei Jahrzehnte stark wachsenden Bereich spezialisiert hatten, müssen daher neue Absatzkanäle finden und weichen wieder auf das bereits relativ gut besetzte Geschäft mit Melaminfilmen für die Beschichtungsbranche aus. Dadurch steigt dort aber ebenfalls der Mengendruck.

Durch diesen Mengendruck wird das Geschäft mit Standardqualitäten über Kostenvorteile bestimmt. Die Produktion von großen Losgrößen hat sich zunehmend zu integrierten Herstellern aus der Holzwerkstoffindustrie verlagert, die damit ihren Eigenbedarf an weiß-Filmen abdecken und darüber hinausgehende Mengen an externe Abnehmer liefern. Unternehmen aus anderen Bereichen der Oberflächenbranche, insbesondere die Dekordrucker, wollen ihren Abnehmern dagegen über die Kombination von Druck und Imprägnierung Vorteile bieten. Darüber hinaus bauen sich diese Unternehmen mit dem Angebot von weißen bzw. unifarbigen Filmen oder von technischen Filmen zusätzliche Standbeine auf.

Mehrere Dekordrucker sind stärker in die Imprägnierung eingestiegen. *(Foto: Schattdecor)*

Mehrere Ansätze für freie Imprägnierer

Freie Imprägnierer können auf diese Konkurrenz von zwei Seiten in erster Linie über eine noch stärkere Spezialisierung reagieren. Einzelne größere Unternehmen sichern sich zum Beispiel über die Herstellung von Phenolfilmen eine Grundauslastung. Diese Phenolfilme werden entweder als Kernfilme in die Schichtstoff- und Kompaktplattenindustrie oder als Oberflächenfilme in die Sperrholzindustrie geliefert. Weitere Nischen sind die Imprägnierung von speziellen Formaten und von kleinen Losgrößen. Die vor einigen Jahren verfolgten Bemühungen in Richtung Digitaldruck sind dagegen ins Leere gelaufen. Einzelne Imprägnierer haben sich dafür neue Geschäftsfelder außerhalb der Holzwerkstoff- und Oberflächenindustrie aufgebaut.

Ein zweiter Ansatz sind Kooperationen von Imprägnierern mit Dekordruckern oder anderen Oberflächenherstellern. Dadurch wird auch bei voneinander unabhängigen Unternehmen ein kombiniertes Angebot von bedruckten Dekoren und Melaminfilmen möglich. Der Dekordrucker kann dadurch Dekore bei dem Kooperationspartner imprägnieren lassen und als Melaminfilme mitvertreiben. Im Gegenzug kann der Imprägnierer zusätzlich zu weißen oder technischen Filmen ein breiteres Angebot an Dekorfilmen liefern. In beiden Fällen können durch eine engere Zusammenarbeit im Vertrieb zusätzliche Märkte erschlossen werden.

Ende April 2019 haben zum Beispiel die BMK GmbH, Gaildorf-Bröckingen, und der spanische Dekordrucker Lamigraf S.A., L'Amettla del Vallès, eine solche Kooperation vereinbart. Die bestehende Zusammenarbeit von BMK mit anderen Druckern bzw. von Lamigraf mit anderen Imprägnierern bleibt von der Kooperation unbeeinflusst und soll in der bisherigen Form weiterlaufen. Mit dem Joint Venture OOO Interprint Samara, Samara/Russland, geht BMK sogar noch über das Kooperationsmodell hinaus. BMK ist seit Anfang 2011 mit 26 % an dem Unternehmen beteiligt; die restlichen 74 % werden von der Interprint-Gruppe, Arnsberg, gehalten.

Konzentration hat weiter zugenommen

Mit dem stärkeren Engagement der Dekordrucker, den in den letzten Jahren vor allem von diesen Unternehmen umgesetzten Investitionen, verschiedenen Desinvestitionen und einzelnen Übernahmen hat die Konzentration in der Imprägnierbranche in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Mehrere Unternehmen kommen dadurch im Imprägnierbereich inzwischen auf Produktionskapazitäten von über 300 Mio m²/Jahr.

Das stärkste Wachstum hat in den letzten Jahren die Schattdecor AG, Thansau, durchlaufen, die sich nach Neu- und Erweiterungsinvestitionen an mehreren Standorten sowie der im Februar 2019 abgeschlossenen Übernahme der Vasatech Sdn. Bhd., Bestari Jaya/Malaysia, in zunehmendem Umfang auch als freier Imprägnierer am Markt positioniert. Mit dem Ende April bekannt gegebenen Aufbau eines vierten Imprägnierkanals im brasilianischen São José dos Pinhais/Paraná wird Schattdecor in der Gruppe künftig 16 Imprägnierkanäle betreiben und damit auf ein jährliches Produktionsvolumen von über 300 Mio m² kommen.

Die Impress-Gruppe hat in den letzten Jahren an allen drei Imprägnierstandorten neue Anlagen aufgebaut. Mit der im August 2018 abgeschlossenen Inbetriebnahme des inzwischen fünften Imprägnierkanals in St. Veit/Österreich hat sich die Produktionskapazität an dem Standort von zuvor rund 150 Mio m²/Jahr auf 180-190 Mio m² erhöht. Im Sommer 2016 hatte Impress bei dem russischen 51 %-Joint Venture OOO Funder Uwa, Uwa/Republik Udmurtien, ebenfalls einen fünften Kanal in Betrieb genommen; die Gesamtkapazität an dem Standort ist damit auf 130 Mio m² gestiegen. Im brasilianischen Araucária/Paraná kann Impress auf zwei Kanälen rund 60 Mio m² imprägnieren. Damit kommt das Unternehmen mit zwölf Imprägnierkanälen an den drei Standorten inzwischen auf eine Gesamtkapazität von rund 375 Mio m²/Jahr.

BMK ist mit dem Einstieg bei der OOO Interprint Samara, der zum 1. Oktober 2015 über einen Asset Deal abgeschlossenen Übernahme der Dekor-Kunststoffe Dekor Kunststoffe GmbH (DKB), Erndtebrück, sowie der Integration des zum 1. Oktober 2017 von der Shaw Industries Inc., Dalton/Georgia, erworbenen Imprägnierstandorts Welcome/North Carolina in den letzten Jahren deutlich gewachsen. Insgesamt betreibt die BMK-Gruppe an den Standorten Gaildorf-Bröckingen, Erndtebrück-Schameder, Welcome und Samara derzeit insgesamt 16 Imprägnierkanäle, von denen drei ältere Anlagen allerdings nur noch sporadisch produzieren. In Gaildorf-Bröckingen kommt BMK auf ein jährliches Produktionsvolumen von rund 70 Mio m², in dem DKB-Werk wurden in den letzten Jahren 100-130 Mio m² imprägniert. Das US-Werk soll mit der Inbetriebnahme des dritten Quartals eine Kapazität von rund 80 Mio m² erreichen. Die Kapazität des Joint Ventures in Samara wurde mit der Inbetriebnahme eines vierten Kanals Mitte 2018 auf rund 120 Mio m² ausgebaut.

Nach der Inbetriebnahme einer neuen, vor allem auf spezielle Melaminfilme für Anwendungen außerhalb der Holzwerkstoffindustrie ausgerichteten Anlage betreibt die Hans Schmid GmbH & Co. KG, Gronau, inzwischen insgesamt elf Imprägnierkanäle. Davon produzieren sieben vorrangig Melaminfilme und vier Phenolfilme. Bis zum dritten Quartal 2014 war Hans Schmid zudem an dem im Jahr 2006 gegründeten Joint Venture OOO Hans Schmid Dekor, Proba/Russland, beteiligt. Mit dem Verkauf der 50 %-Beteiligung an die OAO Slotex, St. Petersburg/Russland, hatte das Unternehmen seine Produktion wieder am Stammsitz konzentriert. □

im
EMPERADOR DARK

Besuchen Sie uns auf der INTERZUM

interzum

Halle 6.1
B060/C069
21.–24. Mai 2019

impress
THE DECOR COMPANY

DECORS BY IMPRESS. MADE TO IMPRESS.

Broadview will nach Mehrheit bei Westag & Getalit jetzt auch noch Formica übernehmen

Verkaufsprozesse bringen weltweite Schichtstoffbranche in Bewegung

Von den im Verlauf der letzten zwei Jahre in der Schichtstoffbranche angestoßenen vier Verkaufsprozessen konnten bislang zwei zumindest zu einem vorläufigen Ergebnis gebracht werden. In beiden Fällen ist der Käufer die Broadview Holding B.V., s'Hertogenbosch/Niederlande, die bereits an den Verbundplatten- und Schichtstoffherstellern Trespa International B.V., Weert/Niederlande, und Arpa Industriale S.p.A., Bra/Italien, beteiligt ist.

Die Westag & Getalit AG, Rheda-Wiedenbrück, hat bereits seit dem dritten Quartal 2018 einen neuen Hauptaktionär. Die für diesen Zweck neugegründete Broadview Industries AG, Düsseldorf, kommt nach Übernahme der bislang von der Gethalia Foundation, Vaduz/Liechtenstein, gehaltenen Aktien und Abschluss eines öffentlichen Übernahmeangebots auf 58,3 % des Grundkapitals und 83,4 % der Stimmrechte. Das Unternehmen hat insgesamt rund 170 Mio € für die Mehrheitsbeteiligung an Westag & Getalit bezahlt.

Nur wenige Monate später hat sich die Broadview Holding mit dem bisherigen Eigner Fletcher Building Ltd., Auckland/Neuseeland, auf eine Übernahme der Formica Group mit der Führungsgesellschaft Formica Corp., Cincinnati/Ohio, geeinigt. Der Kaufpreis für die Formica Group wurde auf 840 Mio US$ ohne Barmittel und auf schuldenfreier Basis festgelegt. Im Gegenzug muss Fletcher Building verschiedene Aufwendungen abdecken, wie zum Beispiel Pensionsverpflichtungen für Mitarbeiter der Formica Group und Transaktionskosten. Diese Aufwendungen werden sich laut Fletcher Building voraussichtlich auf rund 70 Mio US$ belaufen. Der Verkauf der Formica Group soll nach Eingang der in verschiedenen Ländern erforderlichen kartellrechtlichen Genehmigungen bis zum Ende des laufenden Fletcher Building-Geschäftsjahres 2018/2019 (30. Juni) abgeschlossen werden. Bis zu diesem Zeitpunkt wird die Formica Group bei Fletcher Building als „held for sale" klassifiziert.

Formica-Verkauf soll bis Juni abgeschlossen werden

Der neuseeländische Bauproduktkonzern Fletcher Building hatte im April 2018 angekündigt, sich im Zuge einer Portfoliobereinigung auf seine Aktivitäten in Australien und Neuseeland konzentrieren zu wollen. Mit der Formica Group und dem Dachziegelhersteller The Roof Tile Group (RTG) sollte daher der Großteil der Aktivitäten des früheren Geschäftsbereichs „International" verkauft werden. Die zum Verkauf gestellten Unternehmen wurden zum 1. Juli in den Bereich „Formica/The Roof Tile Group" ausgegliedert. Der ursprünglich ebenfalls dem Geschäftsbereich International zugeordnete Holzwerkstoffhersteller Laminex Group Pty. Ltd., Doncaster/Victoria, soll dagegen zumindest vorerst im Konzernverbund verbleiben.

Im weiteren Verlauf des zweiten Quartals hat Fletcher Building den Bereich Macquarie Capital der Macquarie Group Ltd., Sydney, mit der Durchführung des Verkaufsprozesses für Formica und The Roof Tile Group beauftragt. RTG wurde mit Wirkung zum 1. November für 39 Mio US$ an die kanadische IKO Group, Brampton/Ontario, abgegeben. Für den geplanten Formica-Verkauf hat Macquarie Capital Mitte August einen Teaser ausgegeben; bis Anfang September wurden weitergehende Informationen vorgelegt. Zum damaligen Zeitpunkt hatte Macquarie Capital für die anstehenden Verkaufsverhandlungen ein EBITDA von 150 Mio NZ$ bzw. 100 Mio US$ sowie ein Multiple von 8-10 zugrunde gelegt,

Nach der Westag & Getalit-Beteiligung will Broadview jetzt auch Formica übernehmen. (Foto: Westag & Getalit)

womit sich ein Verkaufspreis in einer Größenordnung von 800 Mio US$ bis 1 Mrd US$ ergeben hätte. Diese Zielsetzung konnte mit den Mitte Dezember zwischen Fletcher Building und Broadview ausgehandelten 840 Mio US$ erreicht werden.

Fletcher Building hatte für die Anfang Juli 2007 abgeschlossene Übernahme von Formica rund 700 Mio US$ investiert; Verkäufer waren die Investmentgesellschaften Cerberus Capital Management LP und Oaktree Capital Management LLC. In der Folge waren die Aktivitäten von Formica über gezielte Investitionen und kleinere Akquisitionen weiter ausgebaut worden. Größere Einzelprojekte waren der im Jahresverlauf 2013 abgeschlossene Aufbau eines zweiten chinesischen Werkes am Standort Jiujiang/Provinz Jiangxi, die Übernahme eines HPL-Werkes im indischen Ahmedabad/Gujarat im Dezember 2012 sowie der Anfang 2012 abgeschlossene Erwerb der von der Homann Holzwerkstoffe GmbH, Herzberg, gehaltenen 50 %-Beteiligung an dem Joint Venture-Unternehmen Homapal GmbH, Herzberg.

Im Gegenzug mussten vor allem in Nordamerika und Europa aber auch verschiedene Restrukturierungsmaßnahmen vorgenommen werden. In Europa hatte Formica Ende 2012 das Werk im spanischen Bilbao stillgelegt. Im Zuge einer im Verlauf des ersten Quartals 2016 vorgenommenen Organisationsänderung waren die zuvor im Geschäftsbereich „Laminates & Panels“ zusammengefassten Unternehmen Formica und Laminex gemeinsam mit RTG in den damals neugeschaffenen Bereich International integriert worden.

Die Formica Group hat laut Broadview im Geschäftsjahr 2017/2018 mit Produktionsstandorten in Nordamerika, Europa und Asien sowie rund 3.400 Mitarbeitern insgesamt 713 Mio US$ bzw. umgerechnet rund 630 Mio € umgesetzt. Im Konzernabschluss wurden unter anderem die Unternehmen Formica Corp., Formica Canada Inc., Formica de Mexico S.A. de C.V., Formica IKI Oy, Formica Skandinavia AB, Formica Ltd., Formica S.A., Formica S.A.S., Formica Taiwan Corp., Formica (Thailand) Co. Ltd., Formica (Asia) Ltd., Formica Decorative Materials (China) Co. Ltd. und Homapal GmbH konsolidiert. In Europa ist Formica unter anderem mit Produktionsstandorten in North Shields und Newton Aycliffe (beide Großbritannien), Valencia/Spanien, Kolho/Finnland und Herzberg/Deutschland vertreten.

Die in den Bereichen „Materials technology“ (u.a. Trespa, Arpa, Westag & Getalit), „Personal protective equipment“ (Intersafe, Elacin) und „Energy“ (Broadview Energy Solutions, Barents NaturGass und Molgas) tätige Broadview Holding, die mit der geplanten Formica-Akquisition ihren Schwerpunkt noch stärker auf Schichtstoffe und Elemente legt, kommt mit rund 2.900 Mitarbeitern inzwischen auf ein Umsatzvolumen von rund 700 Mio €. Für das Geschäftsjahr 2017 hat die Broadview Holding in der Angebotsunterlage für die Westag & Getalit-Beteiligung einen Pro forma-Umsatz von 681,5 Mio € angegeben, von denen 447,1 Mio € auf die damaligen Broadview-Beteiligungen und 234,4 Mo € auf Westag & Getalit entfallen waren. Zum Jahresende 2018 hat die Broadview Holding allerdings eine Vereinbarung zum Verkauf der den Unternehmen Intersafe und Elacin übergeordneten IEV Group an die Lyreco S.A.S., Marly/Frankreich, erreicht. Die zur Disposition gestellten Aktivitäten haben im Geschäftsjahr 2018 mit rund 360 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 125 Mio € erwirtschaftet.

Keine Informationen zu Wilsonart und Pfleiderer

Die Eigentümer der Wilsonart International Holding LLC, Temple/Texas, haben nach unbestätigten Informationen im Verlauf des Sommers 2018 ebenfalls einen Verkaufsprozess für den weltweit tätigen Schichtstoff- und Elementehersteller eingeleitet. Bereits im Juli 2018 hatten einzelne Unternehmen aus der Holzwerkstoff- und Oberflächenindustrie einen Teaser mit ersten Informationen über Wilsonart erhalten. Auf der International Woodworking Fair (IWF), die vom 22. bis 25. August in Atlanta/Georgia stattgefunden hat, sind weitere Informationen über die Verkaufs-

euroTECH
Anlagenbau

Komplettlösungen aus einer Hand

Profitieren Sie von unseren Innovationen:

Wir entwickeln für Sie maßgeschneiderte, auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Lösungen.

LIGNA
Besuchen Sie uns auf der Ligna in Hannover!
27. bis 31. Mai, Halle 16, Stand E14

Entdecken Sie unser Produktvideo:

euroTECH
VACUUM TECHNOLOGIES

euroTECH Vertriebs GmbH
Dammstr. 1 · 72351 Geislingen · DE
www.etvac.de · info@etvac.de

pläne durchgesickert. Am 29. August haben mehrere US-amerikanische Wirtschaftsinformationsdienste über einen möglichen Verkauf von Wilsonart berichtet. Nach Informationen der Nachrichtenagentur Reuters hat das Private Equity-Unternehmen Clayton, Dubilier & Rice (CD&R), das seit Oktober 2012 die Mehrheit an Wilsonart hält, Goldman Sachs mit der Durchführung des Verkaufsprozesses beauftragt. Reuters hat zudem darüber berichtet, dass erste informelle Gespräche mit strategischen Interessenten und mit Finanzinvestoren geführt wurden. Laut dem Bericht war als Größenordnung für den Kaufpreis das Zehnfache des aktuellen EBITDA von rund 275 Mio US$ im Gespräch. Im weiteren Verlauf des zweiten Halbjahrs haben einzelne Interessenten auch verschiedene Wilsonart-Standorte in Nordamerika und Europa besichtigt. Unter anderem hat es wohl auch Besuche bei der zu Wilsonart Europe gehörenden Resopal GmbH, Groß-Umstadt, gegeben. Seither sind allerdings keine weiteren Informationen über den Verkaufsprozess nach außen gedrungen.

CD&R hatte im Jahr 2012 insgesamt 395 Mio US$ für die Übernahme der Wilsonart-Mehrheit von dem Mischkonzern Illinois Tool Works (ITW), Glenview/Illinois, bezahlt. Unter Berücksichtigung der mitübernommenen Verbindlichkeiten hatte der damalige Alleineigentümer ITW insgesamt 1,05 Mrd US$ erlöst. Im Zuge der Transaktion hatte der von CD&R kontrollierte Investmentfonds CD&R Wimbledon Holdings III L.P. 51 % der Anteile an dem damaligen ITW-Geschäftsbereich „Decorative Surfaces" übernommen; die restlichen 49 % waren bei ITW verblieben. In der Folge waren die Aktivitäten des Geschäftsbereichs in die neugegründete Wilsonart International Holding LLC überführt worden.

Wilsonart ist mit den Marken „Wilsonart", „Arborite", „Resopal" und „Polyrey" einer der größten Schichtstoffhersteller weltweit. Das Unternehmen betreibt Produktionsstandorte in Nordamerika, Europa, Asien und Australien. In den letzten drei Jahren hat Wilsonart zudem mehrere Akquisitionen in an das Kerngeschäft Schichtstoffe und Mineralwerkstoffe angrenzenden Produktbereichen abgeschlossen und damit insbesondere seine Aktivitäten in den Bereichen Direktbeschichtung und Elementefertigung erweitert. Zuletzt hat das Unternehmen im Juli 2018 den unter Laminate Works Dallas LLC firmierenden Standort Dallas/Texas des Objektmöbelteilherstellers Laminate Works Inc., Lenexa/Kansas, übernommen und damit das seit 2014 bestehende „Coordinated Surfaces program" weiter ausgebaut, das HPL-Schichtstoffe, direktbeschichtete Holzwerkstoffe („Thermally fused laminate TFL") und Kanten im Dekor- und Strukturverbund umfasst.

Ende Juli 2016 wurde das australische Beschichtungsunternehmen Kara Board Pty. Ltd., Somerton/Victoria, erworben. Mit der Anfang Februar 2017 abgeschlossenen Übernahme des im Dezember 2015 auf unbestimmte Zeit stillgelegten Beschichtungswerks Oxford/Mississippi von Roseburg Forest Products Inc., Roseburg/Oregon, hat Wilsonart auch in Nordamerika erstmals in eigene Direktbeschichtungskapazitäten investiert. Anfang September 2017 folgte der Kauf des Beschichtungsunternehmens Kustom Material Laminators (KML) Corp., Tacoma/Washington. In Europa hat Wilsonart Anfang Dezember 2017 die auf Wandverkleidungen und Duschwandsysteme ausgerichteten britischen Unternehmen Shore Laminates Ltd., Perth/Schottland, und Mermaid Panels Ltd., Grimsby/Lincolnshire, übernommen.

Der im ersten Halbjahr 2018 eingeleitete Verkaufsprozess für die Pfleiderer Group S.A., Breslau/Polen, wird aufgrund der Pfleiderer-Aktivitäten in den Produktbereichen „Duropal", „Thermopal" und Arbeitsplatten ebenfalls Rückkopplungen in das Schichtstoff- und Elementegeschäft haben. Die Pfleiderer-Hauptaktionäre Strategic Value Partners LLC (SVP), Wilmington/Delaware, und Atlantik S.A., Luxemburg, haben mit diesem Verkaufsprozess ihre bereits seit einiger Zeit bestehenden Ausstiegspläne konkretisiert. Nach bislang unbestätigten Informationen wurde die Goldman Sachs Group mit der Durchführung des Verkaufsprozesses beauftragt; ein erster Teaser soll Anfang Dezember vorgelegt worden sein. Goldman Sachs war bereits in der Vergangenheit immer wieder an Finanztransaktionen der Pfleiderer Group beteiligt, wie zum Beispiel bei der im Sommer 2018 abgeschlossenen Erweiterung von bestehenden Kreditlinien. □

Divestments putting the global laminate industry in a state of flux

At least two of the four divestment processes launched in the laminate industry over the past two years have reached at least a preliminary conclusion. In both cases, the buyer is Broadview Holding B.V., based in s'Hertogenbosch, the Netherlands, which already owns shares in the composite panel and laminate producers Trespa International B.V., headquartered in Weert, the Netherlands, and Arpa Industriale S.p.A., based in Bra, Italy. Westag & Getalit AG, based in Rheda-Wiedenbrück, Germany, has had a new majority shareholder since the third quarter of 2018. Broadview Industries AG, which is based in Düsseldorf, Germany, and was established for this purpose, holds 58.3% of the share capital and 83.4% of voting rights after acquiring the shares that used to be held by Gethalia Foundation, based in Vaduz, Liechtenstein, and completing a public takeover offer. The company spent about €170m on a majority stake in Westag & Getalit. Just a few months later, Broadview Holding reached a deal with Fletcher Building Ltd., based in Auckland, New Zealand, to acquire Formica Group with its management firm Formica Corp., headquartered in Cincinnati, Ohio. The purchase price for Formica Group was fixed at $840m excluding cash on a debt-free basis. The sale of Formica Group is to close by the end of Fletcher Building's current 2018/2019 financial year (30 June) after it receives the necessary approvals from anti-trust authorities in a number of countries. Formica Group is classifying Fletcher Building as 'held for sale' until that time.

MasterLine®-Digitaldruck-Anlagen

WEMHÖNER

TECHNOLOGY BEYOND SURFACES

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

Besuchen Sie uns auf der LIGNA 2019 – HALLE 26 – STAND E11

www.wemhoener.de

Interprint @
Design Post Köln

21
24
MAI 2019

WHAT'S NEXT?

NEXT ist Dekor-Innovation pur.
NEXT ist unser Statement zur Zukunft.
NEXT ist das Must-Go in Ihrem Terminkalender.

Auf zwei Etagen zeigt Interprint in der Design Post Köln die Zukunft der Dekore.
Die Grenzen zwischen den Räumen verschwimmen, neue Farben erweitern den Gestaltungsfächer, neue Materialitäten sorgen für natürliche Authentizität. Auf 1.400 Quadratmetern bietet Interprint Impulse für die Interieurbranche und ein Ambiente für den kreativen Austausch.

21. – 24. Mai 2019 // Di – Do 8:30 – 20:00 Uhr // Fr 8:30 – 18:00 Uhr
Deutz-Mülheimer Straße 22a · 50679 Köln // designpost.de

interprint.de

INTERPRINT