E 05318 EUWID Holz und Möbel - Sondernummer vom 11.12.2020

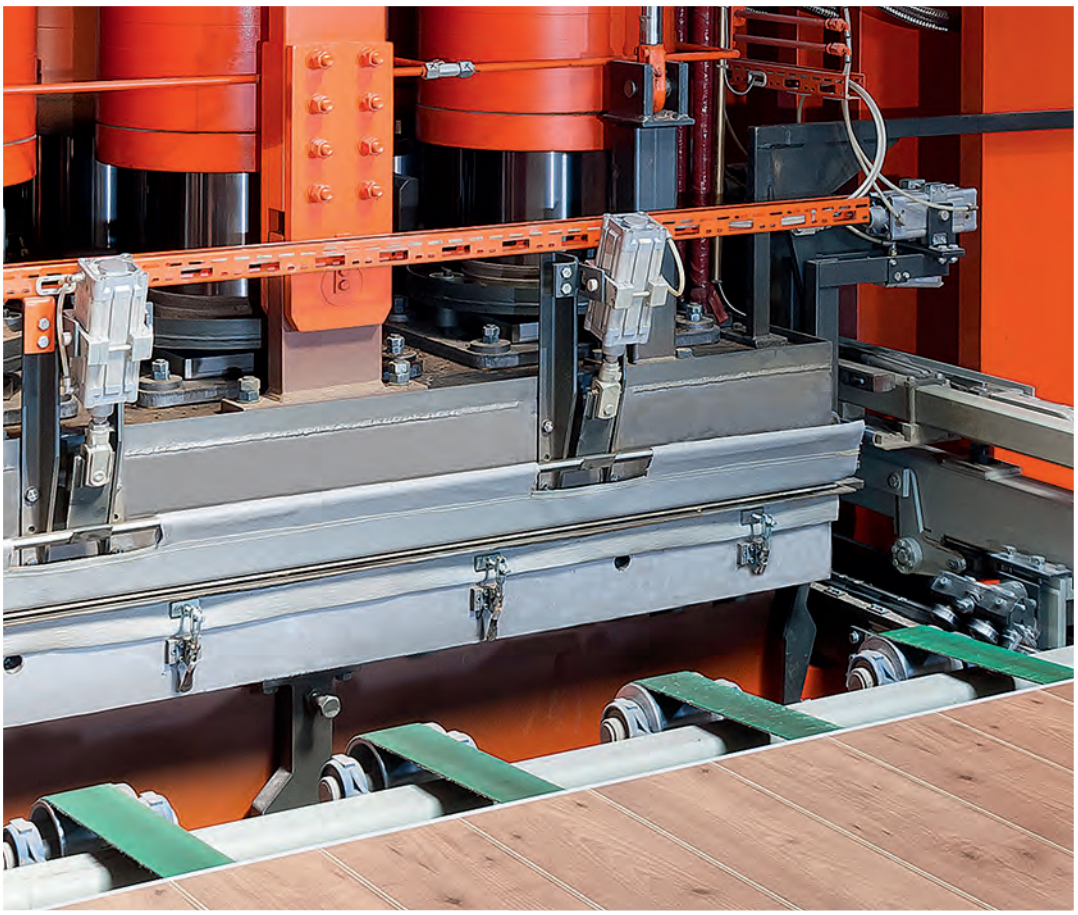
EUWID

Holz special: Bau & Innenausbau

Baukonjunktur – DIY – Handel
Holzwerkstoffe – Oberflächen
Bodenbeläge – Fenster – Türen

Kurztaktpressen-Anlagen

WEMHÖNER



TECHNOLOGY BEYOND SURFACES

Unsere Erfahrung aus Entwicklung, Fertigung und Installation von über 700 Wemhöner Kurztaktpressen-Anlagen weltweit dient nur einem Ziel: Wir wollen die Grenzen des technisch Machbaren weiter verschieben, um so für unsere Kunden die besten Anlagen zu bauen. Anlagen, die durch Schnelligkeit, Zuverlässigkeit, Wirtschaftlichkeit und Flexibilität überzeugen.

www.wemhoener.de

Unerwartete Kehrtwende

(Foto: Oscar Ruf)

So stark die Märkte in den Bereichen Holzwerkstoffe, Oberflächen, Bauelemente und Möbel im Frühjahr 2020 durch die Corona-Krise und die zur Eindämmung verhängten Lockdown-Maßnahmen abgebremst wurden, so schnell sind sie im zweiten Halbjahr wieder angesprungen. Durch die noch immer anhaltende Verlagerung der Konsumausgaben in die Bereiche Bauen, Wohnen und Einrichten haben diese Branchen eine Sonderkonjunktur erlebt, die sich voraussichtlich bis ins Jahr 2021 hinein fortsetzen wird.

Zu der Sonderkonjunktur haben Nachholeffekte aus dem Lockdown beigetragen. Die in vielen Ländern erfolgte Schließung weiter Teile des stationären Handels hatte zu teilweise mehrwöchigen Produktionsabstellungen sowie zu einem relativ weitreichenden Lagerabbau entlang der gesamten Wertschöpfungskette geführt. Die ab Juni einsetzende Nachfragebelebung, die sich auch über die Ferienzeit fortsetzte und im Herbst eher noch verstärkt hat, traf damit auf leere Lagerbestände. In der Folge kam es in vielen Bereichen zu einem Anstieg der Lieferzeiten und schließlich auch zu Versorgungsproblemen, die zusätzliche Bestellungen ausgelöst haben.

Bei der aktuellen Sonderkonjunktur spielen mit großer Wahrscheinlichkeit auch Vorzieheffekte eine Rolle. Durch die Corona-Krise sind Konsumausgaben in den Bereichen Urlaub und Freizeit stark zurückgegangen. Die dadurch freiwerdenden Mittel wurden oft in Renovierungsmaßnahmen eingesetzt. Diese Konsumverschiebung wird sich nach der Bewältigung der Corona-Krise voraussichtlich wieder umkehren und dann zu Nachfragerückgängen in den Bereichen Wohnen und Einrichten führen. Anfänglich war eine solche Konjunkturabschwächung im vierten Quartal oder zum Jahresbeginn 2021 erwartet worden. Aufgrund der noch immer relativ stabilen Entwicklung gehen viele Unternehmen inzwischen davon aus, das auch das erste Quartal oder eventuell das gesamte erste Halbjahr noch relativ gut laufen werden.

In der vorliegenden Sonderausgabe „EUWID Holz special“ wird dieser Konjunkturverlauf am Beispiel verschiedener Branchen überblicksartig dargestellt. Über das gesamte Heft verteilte Grafiken zeigen am Beispiel zahlreicher Unternehmen zudem die Auswirkungen auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung in den letzten Quartalen. Ich freue mich über Ihr Feedback und über Anregungen. Sie erreichen mich unter aruf@euwid.de.

Ihr
Andreas Ruf

Wood-based panel, surface, building element and furniture markets have rebounded just as quickly in the second half of this year as they slowed in spring 2020 because of the Covid-19 pandemic and lockdown measures put in place to stem its spread. Ongoing shifts in consumers spending on building, interior design and furnishings have led to these sectors experiencing an exceptional boom.

Pent-up demand from the lockdown has also led to this boom. The shutdown of lots of brick-and-mortar shops in many countries had sometimes led to production stoppages lasting several weeks and to relatively wide-ranging inventory reductions along the entire value chain. A recovery in demand that surfaced starting in June, which continued over the summer holidays and tended to intensify in the autumn, thus met with empty warehouses. Many sectors subsequently faced longer lead times and ultimately supply problems.

In all likelihood, upfront buying effects are also playing a role in the current boom. The Covid-19 crisis has slashed consumers spending on holidays and leisure activities. The money freed up as a result was often being spent on renovation projects. This shift in consumer spending will likely reverse course after the pandemic has ended and usher in falling demand in the interior design and furnishings segment. At first, an economic slowdown of that kind had been anticipated in the fourth quarter or at the start of 2021. Many companies now think that the first quarter or possibly the entire first half will still be relatively good due to fairly stable business.

This edition of EUWID Holz special provides an overview of this economic trend based on the example of different sectors. Graphics throughout the issue demonstrate the impacts on many companies' revenues and earnings in recent quarters. I look forward to receiving your feedback and suggestions. You can reach me by emailing aruf@euwid.de.

Yours sincerely
Andreas Ruf

Messen **6-10**
Corona-Krise führt zu Verwerfungen bei den großen Branchenmessen
Deutsche Messe: Verlust wird 2020 wohl über dem Umsatz liegen

Corona-Krise **12-16**
Möbel- und Baubranche profitieren von Nachholeffekten und Cocooning
In verschiedenen Bereichen hat sich der Preistrend wieder gedreht
Überhitzte Situation wird sich in den nächsten Monaten normalisieren

Baukonjunktur **18**
Euroconstruct hat Prognosen für Wohnungsbau zurückgenommen

Handel **20-27**
Möbel- und Baumarktumsätze wurden durch Corona ins Internet verschoben
Umsatz der deutschen DIY-Branche liegt 15,4 % über Vorjahresniveau
Deutlich zweistellige Umsatzzuwächse bei den großen Baumarktketten
Mutares will Einrichtungshändler Lapeyre von Saint-Gobain erwerben
Holzhandel ist nur bei Holzwerkstoffen unter den Vorjahresumsätzen geblieben
Handelskooperationen rechnen mit deutlichen Umsatzzuwächsen

Maschinen/Anlagen **28-33**
Holzbearbeitungsmaschinenhersteller verzeichnen 20 % weniger Aufträge
Auftragseingang von Homag und Biesse bleibt deutlich im Minus
Homag Group ist Ende Oktober mit 80 % bei System TM eingestiegen

Holzwerkstoffe **34-47**
Starwood, Homanit und PG Bison kündigen neue MDF-Projekte an
Institute stellen immer mehr Zertifikate für antibakterielle Eigenschaften aus
Situation bei Chemierohstoffen hat sich in den letzten Monaten gedreht
VGH erklärt zusätzliche Vorgaben für VOC erneut als unzulässig
Nordamerikanische OSB-Preise haben sich mehr als verdoppelt
OSB-Hersteller konnten Umsatz trotz geringerer Mengen fast verdoppeln
West Fraser will über Integration von Norbord in OSB-Geschäft einsteigen
EU leitet Antidumpingverfahren für russisches Birkensperrholz ein
Steico, Gutex, Bestwood und Isonat planen weiteren Kapazitätsausbau

Oberflächen **48-57**
Dekorpapier-Markt hatte sich nach Stagnation 2018 bereits 2019 reduziert
Prognosen für Gesamtjahr konnten wieder nach oben korrigiert werden
Nachfrage nach Melaminfilmen ist in den letzten Monaten stark gestiegen
Oskar Nolte-Eigentümer PMH hat alle Klumpp-Anteile übernommen

Bodenbeläge **58-64**
ITC hat Entscheidung zur General exclusion für Vinylboden bestätigt
Mohawk Flooring Rest of the World bringt Umsatz über Vorjahreswert
Auslastung der Laminatbodenhersteller hat sich im Jahresverlauf verbessert
Laminate Park-Gelände soll Teil einer Batteriefabrik werden
Hersteller verzeichnen gutes Geschäft in DACH, Benelux und Skandinavien

Fenster/Türen **65-66**
VFF hat Absatzprognose für Jahr 2020 inzwischen wieder angehoben
Masonite wurde in Europa stärker in Mitleidenschaft gezogen als Jeld-Wen

Impressum

Verlag
EUWID Europäischer
Wirtschaftsdienst GmbH, Gernsbach

Herausgeber
Andreas Ruf
(Chefredakteur)

Redaktion
Andreas Ruf (verantw.)

Schlussredaktion
Nadine Bartl
Elena Gross

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

Anzeigen
EUWID Europäischer
Wirtschaftsdienst GmbH
Andrea Günther
Tel. 07224/9397-168
E-Mail: anzeigen@euwid.de

Gestaltung & Produktion
Jörg Schumacher

Druck & Verarbeitung
Schleunungdruck GmbH

„EUWID Holz special“ ist eine Sonderausgabe des wöchentlich erscheinenden Informationsdienstes „EUWID Holz und Möbel“. Jahresbezugspreis € 540,- zzgl. MwSt. und Porto.

Nachdrucke und Vervielfältigungen nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages.

Titelabbildung: Vällinge Innovation

Die Freiheit, vollkommen unbesorgt zu gestalten

MAXimale
Gestaltungsmöglichkeiten

MAXimaler
Flammschutz*

MAXimales
Umweltengagement

SMARTPLY MAX FR B

ist die branchenführende OSB in der Euroklasse B.

Lass uns das Richtige tun!

FSC
www.fsc.org
FSC® C019966
The mark of responsible forestry

*Maximale Euroklassen-Einstufung für eine Holzwerkstoffplatte

SMARTPLY MAX FR B umfasst alle Eigenschaften, die Sie von einer SMARTPLY OSB-Platte erwarten - Festigkeit, Feuchtigkeitsbeständigkeit und formaldehydfreie Verleimung.

Dieses neue und innovative Produkt bietet jetzt einen noch höheren Brandschutz, um die Errichtung von sichereren, widerstandsfähigeren Gebäuden zu ermöglichen.

Mit einer Schwerentflammbarkeit nach Euroklasse B bietet die **SMARTPLY MAX FR B** Planern eine zuverlässige Sicherheit, um die Entzündung und die Ausbreitung eines Brandes in den kritischen frühen Phasen zu unterdrücken. Dies führt dazu, dass die **SMARTPLY FR B** in modernen Baukonstruktionen geeignete Berücksichtigung findet.

Intelligent, beständig, stark und mit noch größerer Flammhemmung. Mit **SMARTPLY MAX FR B** werden Sie „B"estimmt das Richtige tun.

Unter **www.mdfosb.com/max-fr-b** erfahren Sie, wie wir neue Maßstäbe in der Holzwerkstofftechnik setzen.

MEDITE®
SMARTPLY®
INNOVATIVE TIMBER PRODUCTS

Inzwischen werden auch immer mehr Veranstaltungen im Jahr 2021 in Frage gestellt

Corona-Krise führt zu Verwerfungen bei den großen Branchenmessen

Nachdem der Großteil der in diesem Jahr seit dem Ausbruch der Corona-Pandemie geplanten Veranstaltungen längerfristig verschoben oder ganz abgesagt werden musste, haben sich inzwischen auch die Aussichten für die 2021 anstehenden Messen deutlich eingetrübt.

Der erneute Anstieg der Corona-Infektionen seit dem Sommer hat in fast allen Ländern zur Verschärfung der über den Sommer schrittweise gelockerten Schutz- und Vorsorgemaßnahmen geführt. Durch neue Kontaktbeschränkungen und eine Begrenzung der Reisetätigkeit ist die Durchführung von Großveranstaltungen wie zum Beispiel Messen in den nächsten Monaten fast unmöglich geworden. Die Ausweisung von Risikogebieten, behördliche Reisewarnungen, vorgeschriebene Quarantänezeiten sowie der in den letzten Monaten stark limitierte Flugverkehr werden die Anreise von internationalen Besuchern wohl für längere Zeit deutlich erschweren.

In Verbindung mit den in vielen Fällen bei den Besuchern selbst bestehenden Bedenken hinsichtlich der Infektionsgefahr bei internationalen Reisen ist aus heutiger Sicht nur schwer vorstellbar, dass wie in früheren Jahren größere Gruppen aus Übersee auf die europäischen Messen kommen. Selbst der innereuropäische Besuch wird unter den aktuellen Rahmenbedingungen wohl deutlich unter dem Niveau der Vorjahre bleiben. Auch innerhalb Deutschlands ist eine kurzfristige Normalisierung der Reisetätigkeit eher nicht zu erwarten, was sich auch auf den Besuch von Messen auswirken wird. Darüber hinaus gibt es auch Wechselwirkungen zwischen den Entscheidungen von Ausstellern und Besuchern. Durch einen stärkeren Rückzug von Ausstellern können bestimmte Ausstellungsbereiche für Besucher uninteressant werden.

Ein weiteres Problemfeld bei der Messeplanung sind die in vielen Fällen zwar grundsätzlich formulierten, aber in ihrer konkreten Umsetzung nicht endgültig geklärten Hygiene- und Abstandsregeln. Außerhalb der Stände können die Abstände zum Beispiel durch größere Frei- oder Gangflächen eingehalten werden. Der aus der Corona-Krise resultierende Rückgang der Ausstellerzahlen und der Standflächen eröffnet den Messeveranstaltern auch die entsprechenden Spielräume. Aus Sicht von Ausstellern stellen dagegen Zugangsbeschränkungen auf den Ständen, eine damit verbundene Begrenzung der Besucherzahl sowie die Erfassung der Besucherdaten größere Problemfelder dar. Ein Diskussionspunkt ist auch die Zusammenarbeit zwischen den Messeveranstaltern und den Ausstellern sowie die damit verbundene Abgrenzung von Verantwortungsbereichen. Verschiedene Aussteller bzw. Ausstellergruppen fordern in diesem Zusammenhang auch zusätzliche Leistungen der Veranstalter.

Die verschiedenen Messen sind je nach Ausrichtung, Aussteller- und Besucherstruktur in unterschiedlich starkem Maß von der Problematik betroffen. Tendenziell haben vor allem die in erster Linie auf internationale Besucher ausgerichteten Messen größere Schwierigkeiten als Messen mit einem höheren Inlandsanteil. Bei den großen Leitmessen gibt es zudem Probleme durch die große Gesamtzahl von Ausstellern und Besuchern, die unter anderem bei der An- und Abreise zu Schwierigkeiten führen kann. Die Standkonzepte der Aussteller tragen ebenfalls zu einer unterschiedlichen Bewertung bei. Unternehmen, die ihre Messestände eher als Kommunikationsplattformen mit großen Bewirtungsbereichen angelegt haben, stoßen bei der Einhaltung der Hygiene- und Abstandsregeln auf größere Schwierigkeiten.

Domotex und Surfaces wurden verschoben

Die Bodenbelagsmessen Domotex in Hannover und Surfaces in Las Vegas/Nevada sowie die Frankfurter Heimtextil wurden im Spätsommer von ihren üblichen Januar-Terminen in den Mai bzw. Juni verschoben. Die eigentlich vom 1. bis 3. März in Atlanta/Georgia geplante Domotex USA war bereits Anfang Juli abgesagt worden; ein neuer Termin wurde bislang noch nicht bekannt gegeben. Damit steht auch die Entscheidung über den künftigen Veranstaltungsort weiterhin aus. Die zur Deutsche Messe AG gehörende Hannover Fairs USA (HFUSA) hatte bei der Absage der Domotex USA mitgeteilt, dass für die nächste Veranstaltung mögliche Alternativen zu dem Georgia World Congress Center in Atlanta geprüft würden.

1) zunächst mit Wechsel ins NECC auf 28.06.-30.06.2020 verschoben
2) zunächst auf 21.02.-24.02.2021 verschoben
3) zunächst auf 27.09.-02.10.2020 verschoben
4) zunächst auf 02.06.-05.06.2020, dann auf November verschoben
5) zunächst auf 14.09.-19.09.2020 verschoben
6) zunächst auf 16.06.-19.06.2020 verschoben
7) zunächst auf 18.07.-21.07.2020 verschoben
8) Wechsel ins NECC
9) zunächst auf 16.06.-21.06.2020 verschoben
10) zunächst auf 23.09.-25.09.2020 verschoben
11) zunächst auf 10.11.-13.11.2020 verschoben
12) zunächst auf 03.02.-05.02.2021 verschoben
13) zunächst auf 23.11.-26.11.2020 verschoben
14) zunächst auf 09.06.-10.06.2020 vorgezogen
15) zunächst auf 28.02.-02.03.2021 verschoben
16) Woodtec hat stattgefunden
17) geplantes Digitalformat vom 15.09.-17.09.2020 wurde abgesagt
18) zunächst auf Hybridformat vom 13.01.-15.01.2021 umgestellt
19) zunächst auf 20.05.-22.05.2021 verschoben
20) zunächst durch Sonderedition vom 20.01.-23.01.2021 ersetzt
21) Onlineveranstaltung am ursprünglichen Termin
22) zunächst durch Onlineveranstaltung ersetzt
23) zunächst auf Hybridformat umgestellt

Corona-Krise: Absage von Veranstaltungen

Messe	Ort	bisheriger Termin	neuer Termin
R+T Asia	Shanghai/China	24.02.-26.02.2020	ausgefallen [1)]
Internationale Eisenwarenmesse	Köln	01.03.-04.03.2020	ausgefallen [2)]
Light & Building	Frankfurt	08.03.-13.03.2020	ausgefallen [3)]
Fimma/Maderalia	Valencia/Spanien	10.03.-13.03.2020	ausgefallen [4)]
Internationale Handwerksmesse	München	11.03.-15.03.2020	10.03.-14.03.2021
Movelsul	Bento Gonçalves/Brasilien	16.03.-19.03.2020	ausgefallen [5)]
Holz-Handwerk	Nürnberg	18.03.-21.03.2020	ausgefallen [6)]
Fensterbau/Frontale	Nürnberg	18.03.-21.03.2020	ausgefallen [6)]
China International Furniture Fair (CIFF) Phase 1	Guangzhou/China	18.03.-21.03.2020	27.07.-30.07.2020 [7)]
Domotex Asia/Chinafloor (DACF)	Shanghai/China	24.03.-26.03.2020	31.08.-02.09.2020 [8)]
China International Furniture Fair (CIFF) Phase 2	Guangzhou/China	28.03.-31.03.2020	27.07.-30.07.2020
Interzum Guangzhou	Guangzhou/China	28.03.-31.03.2020	27.07.-30.07.2020
Salone del Mobile	Mailand/Italien	21.04.-26.04.2020	ausgefallen [9)]
Proposte	Cernobbio/Italien	27.04.-29.04.2020	19.04.-21.04.2021 [10)]
Xylexpo	Mailand/Italien	26.05.-29.05.2020	ausgefallen [11)]
Interzum Bogotá	Bogotá/Kolumbien	26.05.-29.05.2020	02.02.-05.02.2021
Carrefour du Bois	Nantes/Frankreich	27.05.-29.05.2020	ausgefallen [12)]
ForMóbile	São Paulo/Brasilien	30.06.-03.07.2020	22.06.-25.06.2021 [13)]
International Woodworking Fair (IWF)	Atlanta/Georgia	25.08.-28.08.2020	ausgefallen
Decosit	Brüssel/Belgien	08.09.-09.09.2020	14.09.-15.09.2021 [14)]
Bife-Sim	Bukarest/Rumänien	17.09.-20.09.2020	verschoben
The Flooring Show	Harrogate/Großbritannien	20.09.-22.09.2020	ausgefallen [15)]
Ifmac/Woodmac	Jakarta/Indonesien	23.09.-26.09.2020	12.10.-15.10.2021
W20	Birmingham/Großbritannien	27.09.-30.09.2020	26.09.-29.09.2021
Technomebel	Sofia/Bulgarien	29.09.-02.10.2020	27.09.-30.09.2021
Intermob	Istanbul/Türkei	10.10.-14.10.2020	09.10.-13.10.2021 [16)]
Sicam	Pordenone/Italien	13.10.-16.10.2020	ausgefallen
Heimtextil Russia	Moskau/Russland	14.10.-16.10.2020	ausgefallen [17)]
Wood-Tec	Brünn/Tschechien	21.10.-23.10.2020	ausgefallen
HoutPro+	Den Bosch/Niederlande	03.11.-06.11.2020	ausgefallen
Habitare	Helsinki/Finnland	25.11.-29.11.2020	15.09.-19.09.2021
Bau	München	11.01.-16.01.2021	fällt aus [18)]
Heimtextil	Frankfurt	12.01.-15.01.2021	04.05.-07.05.2021
Domotex	Hannover	15.01.-18.01.2021	18.05.-20.05.2021 [19)]
IMM Cologne	Köln	18.01.-24.01.2021	fällt aus [20)]
Interior Design Show	Toronto/Kanada	21.01.-24.01.2021	13.05.-16.05.2021
The International Surface Event	Las Vegas/Nevada	26.01.-28.01.2021	16.06.-18.06.2021 [21)]
Surface Design Show	London/Großbritannien	09.02.-11.02.2021	08.02.-10.02.2022
KBIS	Orlando/Florida	09.02.-11.02.2021	08.02.-10.02.2022 [22)]
International Builders' Show	Orlando/Florida	09.02.-11.02.2021	08.02.-10.02.2022 [22)]
Internationale Eisenwarenmesse	Köln	21.02.-24.02.2021	06.03.-09.03.2022 [23)]
R+T	Stuttgart	22.02.-26.02.2021	21.02.-25.02.2022
The Flooring Show	Harrogate/Großbritannien	28.02.-02.03.2021	19.09.-21.09.2021
Domotex USA	Atlanta/Georgia	01.03.-03.03.2021	verschoben
Salone del Mobile	Mailand/Italien	13.04.-18.04.2021	05.09.-10.09.2021
Ligna	Hannover	10.05.-14.05.2021	27.09.-01.10.2021

Quelle: EUWID (nach Angaben von Messeveranstaltern)

Die Mitte Januar geplante Bau in München hatte schon seit mehreren Monaten mit Absagen von Ausstellern aus verschiedenen Bereichen zu kämpfen, die in den letzten Jahren zum Teil relativ große Stände belegt hatten. Unter anderem aufgrund der dadurch immer größer werdenden Lücken in mehreren Hallen hat der Veranstalter Messe München GmbH am 30. September die Bau in der bisherigen Form abgesagt. Das als Ersatz zunächst vorgesehene hybride Format, bei dem eine kompakte Ausstellungsfläche im Internationalen Congress Center München (ICM) und in bis zu zwei Messehallen mit digitalen Angeboten, wie zum Beispiel Online-Sessions und virtuellen Networking-Modulen, kombiniert werden sollte, wurde wenige Wochen später ebenfalls zurückgezogen. Stattdessen wird die Bau im kommenden Jahr vom 13. bis 15. Januar ausschließlich als Online-Event stattfinden, das unter anderem Live-Präsentationen von Ausstellern und ein digitales Konferenzprogramm umfasst. Diese Elemente sollen als ergänzende Angebote auch in die im Januar 2023 wieder als Präsenzveranstaltung geplante Bau integriert werden.

Die Koelnmesse GmbH hat dagegen am 16. Oktober zunächst die eigentlich auf den Zeitraum 18. bis 24. Januar terminierte IMM Cologne und die parallel geplante LivingKitchen abgesagt. Nach den damaligen Plänen sollte die LivingKitchen ausgesetzt und das Thema Küche in eine als hybrides Format geplante IMM-Sonderedition integriert werden. Diese Sonderedition sollte mit einem verkleinerten Ausstellungsteil und zusätzlichen digitalen Elementen vom 20. bis 23. Januar durchgeführt werden. Aufgrund der weiteren Verschärfung der Corona-Krise hat die Koelnmesse am 17. November dann aber auch die Planungen für die Sonderedition aufgegeben. Eine rein digitale Veranstaltung war für den Messeveranstalter keine Option, da das Konzept der Sonderedition auf einer Kombination von offline- und online-Elementen aufgebaut hat.

Nach der Absage sowohl der Präsenzmesse als auch der Sonderedition konzentriert sich die Koelnmesse auf die Vorbereitung der IMM Cologne 2022, die vom 19. Januar bis 23. Januar stattfinden soll. Diese Messe soll wieder in der gewohnten Form stattfinden; parallel dazu wird es aber eine digitale Erweiterung geben. Ein konkretes Konzept soll in den kommenden Wochen in Zusammenarbeit zwischen Koelnmesse, Verband der Deutschen Möbelindustrie (VDM), Bad Honnef, und den Ausstellern entwickelt werden. Im Januar 2021 will die Koelnmesse zudem eine eintägige „Sneak Preview“ durchführen, die einen ersten Überblick über Produkt- und Markttrends im kommenden Jahr geben soll.

Offene Fragen bei Interzum und Ligna

Mit der Ligna wurde inzwischen auch eine der zwei großen Branchenmessen

Messen 2021/2022

02.02.-05.02.2021	**Interzum Bogota, Bogotá/Kolumbien**
04.02.-07.02.2021	**Bauen & Wohnen, Salzburg/Österreich**
17.03.-20.03.2021	**Made Expo, Mailand/Italien**
18.03.-21.03.2021	**CIFF Phase 1, Guangzhou/China**
24.03.-26.03.2021	**Domotex Asia/Chinafloor, Shanghai/China**
24.03.-26.03.2021	**R+T Asia, Shanghai/China**
28.03.-31.03.2021	**CIFF Phase 2, Guangzhou/China**
28.03.-31.03.2021	**Interzum Guangzhou, Guangzhou/China**
01.04.-04.04.2021	**Turkeybuild, Istanbul/Türkei**
13.04.-15.04.2021	**Finnbuild, Helsinki/Finnland**
04.05.-07.05.2021	**Interzum, Köln**
13.05.-16.05.2021	**Interior Design Show, Toronto/Ontario**
18.05.-20.05.2022	**Domotex, Hannover**
25.05.-28.05.2021	**Meble Polska, Posen/Polen**
26.05.-28.05.2021	**Carrefour du Bois, Nantes/Frankreich**
28.06.-30.06.2021	**Sylva Wood, Shanghai/China**
20.07.-23.07.2021	**AWFS, Las Vegas/Nevada**
24.08.-27.08.2021	**Trä & Teknik, Göteborg/Schweden**
05.09.-10.09-2021	**Salone del Mobile, Mailand/Italien**
07.09.-09.09.2021	**Kazbuild, Almaty/Kasachstan**
14.09.-15.09.2021	**Decosit, Brüssel/Belgien**
14.09.-16.09.2021	**Heimtextil Russia, Moskau/Russland**
15.09.-18.09.2021	**Vietnamwood, Ho-Chi-Minh-Stadt/Vietnam**
15.09.-19.09.2021	**Habitare, Helsinki/Finnland**
19.09.-21.09.2021	**The Flooring Show, Harrogate/Großbritannien**
26.09.-29.09.2021	**W21, Birmingham/Großbritannien**
27.09.-30.09.2021	**Technomebel, Sofia/Bulgarien**
09.10.-13.10.2021	**Intermob/Woodtech, Istanbul/Türkei**
12.10.-15.10.2021	**Sicam, Pordenone/Italien**
12.10.-15.10.2021	**Ifmac/Woodmac, Jakarta/Indonesien**
17.10.-21.10.2021	**Prowood, Gent/Belgien**
20.10.-22.10.2021	**Wood-Tec, Brünn/Tschechien**
04.11.-06.11.2021	**Woodworking Machinery, Toronto/Ontario**
30.11.-03.12.2021	**Woodex Moscow, Moskau/Russland**
18.01.-21.01.2022	**Swissbau, Basel/Schweiz**
19.01.-23.01.2022	**IMM Cologne, Köln**
29.03.-01.04.2022	**Holz-Handwerk, Nürnberg**
29.03.-01.04.2022	**Fensterbau/Frontale, Nürnberg**

Übersicht über aktuell geplante Messen 2021/2022
Nähere Informationen zu den einzelnen Terminen unter www.euwid-holz.de
Alle Angaben ohne Gewähr

im Mai auf einen neuen Termin verschoben. Statt vom 10. bis 14. Mai soll die Holzbearbeitungsmaschinenmesse nach einer am 5. November getroffenen Entscheidung erst vom 27. September bis 1. Oktober stattfinden. Die Deutsche Messe AG, Hannover, und der Fachverband Holzbearbeitungsmaschinen im Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA), Frankfurt, haben mit der Verschiebung auf die zuletzt von zahlreichen Ausstellern herangetragenen Bedenken reagiert. Aus Sicht der Aussteller hat sich der zeitliche Spielraum für die Vorbereitung der Ligna-Beteiligung durch die in den letzten Wochen eingetretene erneute Verschärfung der Corona-Krise immer stärker eingeengt. Bei dem üblichen Vorlauf müssten die Planung der Messestände und die Vorbereitung des Standbaus eigentlich noch im vierten Quartal beginnen. Durch die Verschiebung um gut vier Monate wollen die Ligna-Veranstalter wieder mehr Spielraum schaffen. An dem jetzt vorgesehenen neuen Termin nach den Sommerferien waren auf dem Messegelände in Hannover-Laatzen keine Veranstaltungen geplant. Eine ebenfalls geprüfte Verschiebung der Ligna um ein ganzes Jahr auf Mai 2022 war aufgrund der dadurch entstehenden Wechselwirkungen mit der nächsten planmäßigen Veranstaltung im Mai 2023 wieder verworfen worden.

Die Koelnmesse hält bislang an dem Mai-Termin der Interzum fest. *(Foto: EUWID)*

Inwieweit die endgültige Absage der IMM Cologne und die Verschiebung der Ligna sich auf die Durchführung der vom 4. bis 7. Mai geplanten Interzum auswirken werden, ist bislang noch offen. Die Koelnmesse hält bislang noch an dem Termin fest. Ähnlich wie bei anderen Großmessen haben sich inzwischen allerdings verschiedene Aussteller gegen eine Teilnahme entschieden und zum Teil auch schon ihre Standbuchung zurückgezogen. Im Holzwerkstoffbereich hatte die Pfleiderer Deutschland GmbH, Neumarkt, bereits im vergangenen Jahr und damit unabhängig von der Corona-Krise eine Grundsatzentscheidung gegen die Interzum getroffen. Das Unternehmen will seine Messeaktivitäten künftig nur noch auf wenige Messen, wie zum Beispiel die Holz-Handwerk in Nürnberg, konzentrieren. Die Interzum-Planungen der Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, und der Swiss Krono Group werden dagegen von der erneuten Verschärfung der Corona-Krise bestimmt. Nach unbestätigten Informationen tendieren beide Unternehmen gegen eine Teilnahme an dem Mai-Termin der Interzum. In anderen Ausstellungsbereichen gibt es ähnliche Entwicklungen. Immer mehr Aussteller gehen daher davon aus, dass auch die Interzum an dem geplanten Termin nicht in der ursprünglichen Form stattfinden kann. □

DER DOPPELENDPROFILER

Sie legen Wert auf VERLÄSSLICHKEIT, QUALITÄT und lange LEBENSDAUER?

Eigenschaften, die unsere Maschinen seit Jahrzehnten auszeichnen.

Unsere Doppelendprofiler geben Ihren Kanten das besondere Profil.

SCHWABEDISSEN

SCHWABEDISSEN Maschinen GmbH
Schnatweg 10 · 32051 Herford, Germany · www.schwabedissen.de

Bis 2027 sollen über Fluktuation 250 der derzeit 730 Stellen gestrichen werden

Deutsche Messe: Verlust wird 2020 wohl über dem Umsatz liegen

Die durch die Corona-Krise verursachte Absage bzw. Verschiebung fast aller Messen in Hannover und an den meisten ausländischen Veranstaltungsorten wird bei der Deutsche Messe AG im Geschäftsjahr 2020 zu erheblichen Verlusten führen.

Laut den 25. November dem Aufsichtsrat vorgelegten vorläufigen Zahlen rechnet der Messeveranstalter im Konzern mit einem Umsatz von rund 95 Mio €. Der prognostizierte Verlust wird mit -103 Mio € noch über dem Umsatzvolumen liegen.

Im Geschäftsjahr 2019 hatte die Deutsche Messe AG einen konsolidierten Konzernumsatz von 346,2 (2018: 309,7) Mio € erwirtschaftet. Die Steigerung um 11,8 % gegenüber dem Vorjahr war vor allem auf die in ungeraden Jahren größere Anzahl von Messen zurückzuführen. Gegenüber dem vergleichbaren Geschäftsjahr 2017 ist der Umsatz um 2,9 % zurückgegangen. Von dem konsolidierten Konzernumsatz wurden im vergangenen Jahr 266,0 (242,8) Mio € von inländischen Gesellschaften der Deutsche Messe AG und 80,2 (66,8) Mio € von internationalen Tochtergesellschaften erwirtschaftet. Der veranstaltungsbezogene Aufwand hatte sich 2019 durch die größere Zahl der Fachmessen auf 161,9 (148,5) Mio € erhöht, der Personalaufwand war mit 106,2 (107,0) Mio € im Vorjahresvergleich fast unverändert geblieben. Die Abschreibungen (ohne Finanzanlagen) waren auf 21,3 (23,7) Mio € zurückgegangen. Damit hatte sich ein Cashflow von 46,7 (20,0) Mio € und ein Jahresergebnis von 14,5 (0,6) Mio € ergeben. Die Einzelgesellschaft Deutsche Messe AG hatte im vergangenen Jahr 216,2 (194,9) Mio € umgesetzt und dabei ein Jahresergebnis von 13,4 (3,3) Mio € erreicht.

Auf der am 25. November durchgeführten Aufsichtsratssitzung hat der Vorstand der Deutsche Messe AG auch über eine rückwirkend zum 1. Januar vorgenommene Vereinfachung der Konzernstruktur und den aktuellen Stand des Zukunftskonzepts „Deutsche Messe 2027“ informiert. Die zwei Tochtergesellschaften Fachausstellungen Heckmann GmbH und Deutsche Messe Technology Academy GmbH wurden auf die Deutsche Messe AG verschmolzen. Das als Reaktion auf die erheblichen Umsatz- und Ergebnisrückgänge entwickelte Konzept „Deutsche Messe 2027“ hat eine deutliche Reduzierung der Sach- und Personalkosten zum Ziel. Für 2021 wird mit Kurzarbeit geplant, 2022 soll die Wochenarbeitszeit reduziert werden. Weitere kurz- und mittelfristig geplante Maßnahmen sind Einschnitte bei den Führungskräften und eine Reduzierung der tariflichen und übertariflichen Leistungen. Bis zum Jahr 2027 soll zudem die Zahl der Mitarbeiter bei der Deutsche Messe AG von derzeit 730 auf rund 480 reduziert werden. Der Abbau der rund 250 Stellen soll vorrangig über Fluktuation und Freiwilligenprogramme erreicht werden. Die geplanten Maßnahmen wurden von den Arbeitnehmervertretern des Aufsichtsrats abgelehnt; alle anderen Mitglieder haben zugestimmt.

In einem am 24. November und damit am Vortag der Aufsichtsratssitzung durchgeführten Spitzengespräch der Anteilseigner, des von dem Vorstandsvorsitzenden Dr. Jochen Köckler geleiteten Vorstands der Deutsche Messe AG, der IG Metall und des Messe-Betriebsrats waren bereits die unterschiedlichen Positionen des Vorstands und der Arbeitnehmervertreter gegenübergestellt worden. Die Einigung zwischen Vorstand und Arbeitnehmervertretern ist eine der Voraussetzungen für eine geplante Bürgschaft des Landes Niedersachsen und der Stadt Hannover über 90 Mio €, mit der ein für die Bewältigung der Corona-Folgen und die Finanzierung der Restrukturierungsmaßnahmen beantragter Kredit über 120 Mio € abgesichert werden kann. Im Juni 2020 hatte die Deutsche Messe AG bereits eine Kreditzusage über 50 Mio € erhalten, diesen Kredit dann aber doch nicht in Anspruch genommen. Bei einer Einigung in den laufenden Verhandlungen soll dieser Betrag über den neuen Kredit finanziert werden. □

Messegelände in Hannover *(Foto: EUWID)*

Open up new possibilities.
schattdecor
One Source. Unlimited Solutions.

Auslastung in Holzwerkstoff- und Oberflächenindustrie hat sich normalisiert

Möbel- und Baubranche profitieren von Nachholeffekten und Cocooning

Möbelindustrie und Möbelhandel sind über die Sommermonate deutlich besser durch die Corona-Krise gekommen als andere Branchen.

Zudem sind die im April und Mai 2020 noch für möglich gehaltenen Negativszenarien für die weitere Konjunkturentwicklung im zweiten Halbjahr doch nicht eingetreten. Eine ähnliche Entwicklung haben die auf den Wohnungsbau und auf Renovierungen ausgerichteten Handelssegmente, wie zum Beispiel Baumärkte, durchlaufen. Die in den meisten europäischen Ländern ab Mitte März verhängten Schließungen im stationären Handel hatten zwar zu relativ hohen Umsatzeinbußen geführt, die inzwischen durch die unerwartet starke Belebung nach der Wiedereröffnung in vielen Fällen aber wieder ausgeglichen werden konnten. Die Märkte für Möbel und für Innenausbaumaterialien laufen damit schon seit mehreren Monaten besser als erwartet. In verschiedenen Bereichen werden für die kumulierten Zeiträume bereits die Vorjahreswerte übertroffen, zum Teil sogar mit zweistelligen Zuwachsraten.

Aufgrund der verschieden starken Verläufe der Corona-Infektion, die in den einzelnen europäischen Ländern zu größeren Unterschieden bei der Dauer und dem Umfang der Gegenmaßnahmen geführt haben, wurde das Deutschland-Geschäft auch im Bereich Möbel/Innenausbau weniger stark in Mitleidenschaft gezogen als der Export. Laut den bislang veröffentlichten Branchenstatistiken ist dabei der Handel besser durch die Corona-Krise gekommen als die Produktionsunternehmen. Zu dieser Entwicklung hat unter anderem das von zahlreichen Handelsunternehmen deutlich ausgebaute Onlinegeschäft beigetragen. Ein weiterer Faktor waren die für einzelne Handelssegmente eingeräumten Sonderregelungen. So konnten insbesondere die Baumärkte nach anfänglichen Schließungen wieder relativ schnell öffnen, was zum Teil auch zur Umleitung von Umsätzen aus anderen Handelsbranchen geführt hat.

Dadurch ist der Bruttoumsatz der deutschen Bau- und Gartenfachmärkte laut der vom Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten (BHB), Köln, veröffentlichten Statistik über die ersten drei Quartale gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 15,0 % gestiegen. Der deutsche Holzhandel lag laut dem Betriebsvergleich des Gesamtverbands Deutscher Holzhandel (GD Holz), bis Oktober zwar ebenfalls über dem Vorjahr; mit einem Plus von 4,0 % fiel der Umsatzanstieg allerdings geringer aus als im DIY-Geschäft. Der Umsatz der deutschen Möbelindustrie hat sich über die ersten neun Monate um 6,7 % auf 12,410 Mrd € reduziert. Im Gesamtjahr rechnet der Verband der Deutschen Möbelindustrie (VDM), Bad Honnef, weiterhin mit einem Umsatzminus von 5 %.

Mit der seit Juni wieder besser werdenden Geschäftsentwicklung in den Abnehmerbranchen hat sich auch die Beschäftigung in der Holzwerkstoff- und Oberflächenindustrie wieder deutlich verbessert. Die Spanplatten- und MDF/HDF-Hersteller können ihre Kapazitäten seit August in vielen Fällen wieder voll auslasten. Im Oberflächenbereich hat ab Mitte Juni vor allem der Absatz von Vorimprägnaten und Finishfolien wieder angezogen; inzwischen laufen auch die anderen Produktbereiche wieder normal.

Die meisten Unternehmen gehen allerdings davon aus, dass sich die Sonderkonjunktur nicht auf Dauer fortsetzen wird. Der positive Auftragseingang lässt für den Rest des Jahres und das erste Quartal noch eine relativ gute Entwicklung erwarten. Der weitere Konjunkturverlauf im ersten Halbjahr 2021 wird von vielen Unternehmen bislang aber eher skeptisch gesehen. Die Nachholeffekte aus dem Lockdown im zweiten Quartal werden nur noch für kurze Zeit eine Rolle spielen. Die Verschiebung der Konsumentenausgaben in den Einrichtungsbereich ist nach Einschätzung vieler Unternehmen ebenfalls nicht unendlich dehnbar. Zudem könnten negative Beschäftigungseffekte, zum Beispiel aus längerfristigen Kurzarbeitsregelungen oder aus steigenden Arbeitslosenzahlen, im kommenden Jahr an Bedeutung gewinnen. □

Auch Parkettbersteller haben sich in der Krise bislang relativ gut gehalten. *(Foto: EUWID)*

Ein kleiner Schritt für Sie.
Ein großer Sprung für Ihre Kunden.

acForm®: wegweisende Bindemitteltechnologie für geformte und tief strukturierte Holzfaserplatten.

Mit acForm® hat BASF weltweit das erste auf Acrylatdispersion basierende Bindemittel für die Blowline entwickelt. Damit lassen sich 3-D-formbare Holzfaserplatten (3MF) herstellen, die sich ideal für Form- und Prägetechniken eignen und der Möbel- wie auch der Innenarchitekturbranche völlig neue gestalterische Möglichkeiten eröffnen.

Weitere Informationen gibt es hier:
BASF Marketing Fiber Bonding EMEA
fiber-bonding@basf.com
www.basf.com/fiber-bonding

Erfahren Sie mehr über acForm®

BASF
We create chemistry

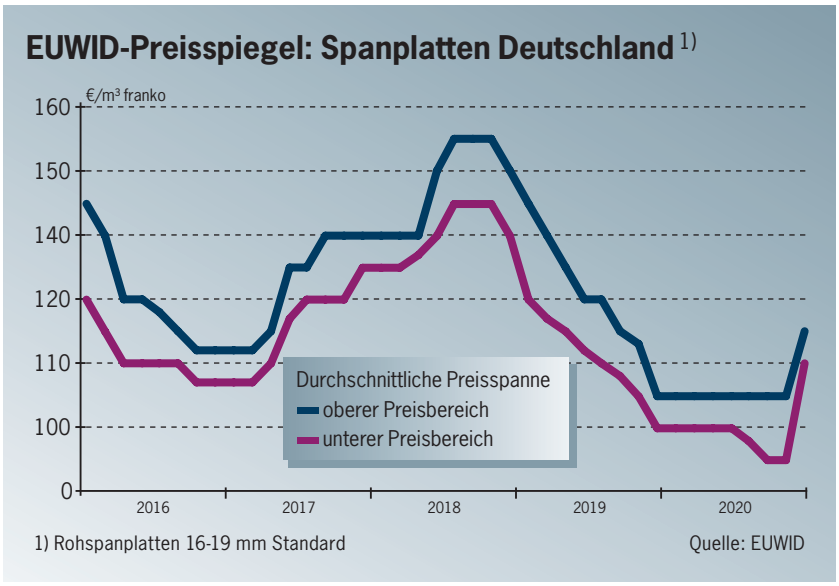
Preisanhebungen werden zum Teil durch Versorgungsprobleme erleichtert

In verschiedenen Bereichen hat sich der Preistrend wieder gedreht

Die durch die Corona-Krise ausgelösten Nachfrageverschiebungen haben sich im Verlauf der letzten Monate in verschiedenen Produktbereichen der Holz- und Holzwerkstoffindustrie auch auf die Preisentwicklung ausgewirkt.

Unter dem Einfluss der bereits damals schwächer werdenden Konjunktur hatten die Preise ab dem zweiten Halbjahr 2018 in vielen Fällen schrittweise nachgegeben und dadurch bis zum ersten Quartal 2020 ein relativ niedriges Niveau erreicht. Mit dem Beginn des zweiten Quartals hat sich die Preissituation trotz des Corona-bedingten Nachfragerückgangs nur noch wenig verändert. Im Spanplatten- und MDF/HDF-Geschäft wurden die Preise während der in den meisten Märkten von Mitte März bis Ende April laufenden Lockdown-Phase zumeist ohne größere Verhandlungen auf dem bisherigen Niveau fortgeführt, da sich die Abnehmer auf die Absicherung ihrer Versorgung konzentriert hatten. Bei OSB konnten die Hersteller bereits ab dem zweiten Quartal den Preistrend drehen und erste Anhebungen durchsetzen, da sich die Corona-Krise insbesondere im DACH-Raum kaum auf die Baukonjunktur ausgewirkt hat. Wie andere Produkte für den Renovierungsbereich hat OSB zudem von der im zweiten Quartal eingetretenen Nachfrageverschiebung in den DIY-Bereich profitiert. Die Nadelschnittholzpreise hatten unter dem Einfluss des hohen Kalamitätsholzanfalls und der dadurch rückläufigen Rundholzpreise im Verlauf des ersten Quartals zunächst weiter nachgegeben. Das damit erreichte Preisniveau wurde im zweiten Quartal in vielen Fällen beibehalten; das hohe Angebot und die Unsicherheiten über die Folgen der Corona-Krise hatten die Durchsetzung der sonst zu diesem Zeitpunkt möglichen Preisanhebungen erschwert.

Die in fast allen europäischen Ländern zwischen Ende März und Ende Mai angeordneten Lockdown-Maßnahmen haben sich im weiteren Verlauf des zweiten Quartals in unterschiedlich starkem Umfang auf die Produktionstätigkeit in der Säge- und Holzwerkstoffindustrie sowie in den nachgelagerten Bereichen ausgewirkt. In baunahen Produktbereichen blieben die Auswirkungen überschaubar, so dass die Hersteller von Nadelschnittholz, Leimholz und OSB zumeist ohne größere Einschränkungen durchproduzieren konnten. In den stärker auf den Möbel- und Innenausbau ausgerichteten Bereichen Spanplatten und MDF/HDF haben die zum Teil umfangreichen Abstellungen auf Abnehmerseite vor allem in den Monaten April und Mai zu entsprechenden Produktionsanpassungen geführt. Parallel dazu wurden auch die Lagerbestände entlang der gesamten Wertschöpfungskette zurückgefahren. Vor dem Hintergrund der zu diesem Zeitpunkt noch erwarteten weiteren Negativeffekte aus der Corona-Krise hatten Einkäufer aus der Möbel- und Bauelementbranche für Lieferungen im dritten Quartal wieder leichte Preisreduzierungen gefordert und zum Teil auch durchgesetzt.



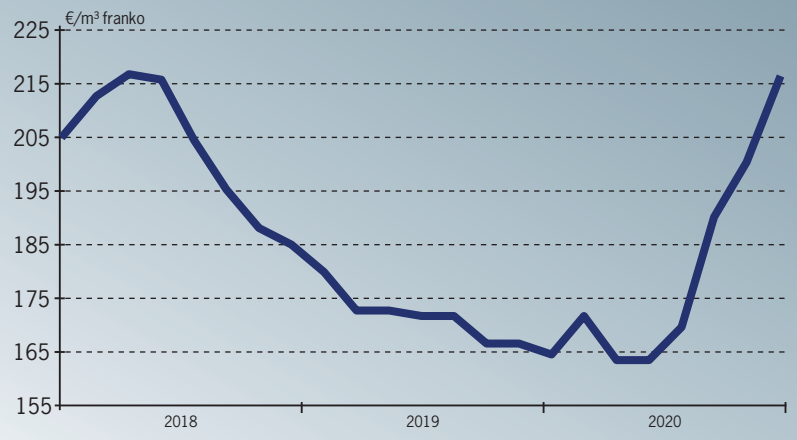
Die einzelnen Produktmärkte haben sich dann aber deutlich schneller erholt als erwartet. Die Wiederaufnahme der Produktionstätigkeit in den Abnehmerbranchen und die Umschichtungen in den Endverbraucherausgaben haben dazu geführt, dass sich die Situation in Teilbereichen bereits im Juni erkennbar stabilisiert hat. Mit den Nachholeffekten aus dem Lockdown und den mit einigen Wochen Verzögerung ebenfalls wieder anspringenden Exportmärkten ist die Nachfrage in den Monaten Juli und August stärker gestiegen als das durch einzelne, nicht mehr verschiebbare Wartungsstillstände leicht reduzierte Angebot. Die über das Angebot hinausgehende Nachfrage konnte aufgrund des vorangegangenen Lagerabbaus auch nicht über vorhandene Bestände bei Herstellern oder Verarbeitern ausgeglichen werden.

Durch das Zusammenspiel dieser Faktoren ist die Versorgungssituation bei einzelnen Produkten immer schwieriger geworden; ab der zweiten September-

hälfte ist es zum Beispiel bei Rohspanplatten oder HDF auch schon zu kurzzeitigen Engpässen gekommen. Diese zunehmenden Versorgungsprobleme haben sich im Verlauf des dritten Quartals zunächst auf die Preise in kurzfristigen Abschlüssen ausgewirkt; in den Verhandlungen für das vierte Quartal konnten die Hersteller in den betroffenen Produktbereichen auch generelle Preisanhebungen durchsetzen. Die stärksten Aufschläge gab es bei Rohspanplatten; im Beschichtungsbereich wurden vor allem die im Sommer bei einzelnen Spotgeschäften zurückgenommenen Preise für weiße Platten angehoben. Die MDF/HDF-Hersteller haben vor allem die Preise für HDF-Trägerplatten zum Einsatz in der Laminat- und Designbodenproduktion nach oben korrigiert. In den in der zweiten Novemberhälfte aufgenommenen Verhandlungen für Lieferungen ab Januar haben sowohl die Spanplatten- als auch die MDF/HDF-Anbieter weitere Preisanhebungen gefordert. Unter Verweis auf die im Verlauf des vierten Quartals bereits stark gestiegenen Spotpreise und die zum Teil bereits im laufenden Quartal durchgesetzten Preisanhebungen sollen vor allem die Rohspanplatten- und HDF-Preise stärker angehoben werden. Die Preise für andere Sortimente sollen sich aber ebenfalls nach oben bewegen.

Das Schnittholz-, Leimholz- und OSB-Geschäft ist in den letzten Monaten kontinuierlicher gelaufen; marktbedingte Abstellungen waren daher kein Thema. Bei OSB haben die ebenfalls anziehende Nachfrage und die daraus resultierenden Lieferzeiten den Herstellern im Verlauf des zweiten und dritten Quartals zum Teil sogar mehrere Preisanhebungen ermöglicht. Mehrere OSB-Produzenten haben inzwischen weitere Preisanhebungen für Lieferungen ab Januar angekündigt. Darüber hinaus ist es in den letzten Monaten auch zu Einflüssen aus den internationalen Märkten gekommen. Die nordamerikanischen OSB-Preise haben sich seit Juni mehr als verdoppelt. Einzelne europäische OSB-Hersteller haben daher ihre Exporte in Richtung USA ausgebaut und sich aus bestimmten Marktsegmenten in Europa zurückgezogen. Die meisten anderen Produzenten

EUWID-Preisspiegel: Nadelschnittholz Deutschland 1)



1) KVH-Rohsparren, 60/80 Stärke, bis 240 mm, KD

Quelle: EUWID

halten sich mit stärkeren Lieferungen in Richtung Nordamerika allerdings zurück.

Bei Nadelschnittholz sind die Wechselwirkungen mit dem Nordamerika-Geschäft dagegen deutlich stärker ausgefallen. Die seit dem zweiten Quartal stark anziehende Nachfrage auf den US-amerikanischen Märkten hat dazu geführt, dass die dortigen Preise von Juni bis Ende September um fast 140 % gestiegen sind. Dieser starke Preisanstieg hat dazu geführt, dass auch europäische Sägewerksunternehmen ihre Nadelschnittholzexporte in die USA immer stärker ausgeweitet haben. Der nach dem vorangegangenen starken Anstieg im Oktober und November eingetretene Rückgang der nordamerikanischen Nadelschnittholzpreise um rund 40 % hat sich aufgrund der mehrwöchigen Vorlaufzeiten bislang kaum auf die Lieferungen aus Europa ausgewirkt. Verschiedene Exporteure rechnen auch im ersten Quartal 2021 mit anhaltend hohen Lieferungen aus Europa in die USA.

Die aus den deutlich ausgebauten US-Exporten resultierende Umschichtung von Liefermengen hat sich auf den europäischen Nadelschnittholzmärkten ab September in Versorgungsproblemen bei einzelnen Hauptwaren und ab Ende Oktober auch bei den meisten Seitenwaren-Sortimenten niedergeschlagen. In der Folge ist es bei diesen Sortimenten ab September auch in Europa zu Preisanhebungen gekommen, in einzelnen Sortimentsbereichen gibt es seit einiger Zeit nur noch Tagespreise.

Die schwieriger werdende Versorgung auf den europäischen Nadelschnittholzmärkten und die dadurch inzwischen durchgesetzten Preissteigerungen haben in der Folge auch die Preise für Holzbauprodukte, wie zum Beispiel KVH oder BSH, nach oben gezogen. Die ebenfalls eingetretenen Engpässe bei Seiten- und Verpackungsware resultieren dagegen aus einem geringen Angebot an Frischholz, Einschränkungen bei der Produktion von Seitenwarensortimenten aus Käferholz, zeitweise niedrigeren Importen aus Osteuropa und einer im dritten und vierten Quartal weitgehend normal laufenden Palettenproduktion. In der Folge ist es auch bei diesen einfacheren Schnittholzsortimenten zu Preissteigerungen gekommen.

Zahlreiche Sägewerke, aber auch Verarbeitungsunternehmen gehen vor dem Hintergrund wieder steigender Rundholzpreise, einer voraussichtlich auch längerfristig eingeschränkten Verfügbarkeit von Frischholz und niedrigen Fertigwarenbeständen davon aus, dass sich diese Situation auf den mitteleuropäischen Nadelschnittholzmärkten auch im ersten Quartal 2021 fortsetzen wird. Sowohl bei Nadelschnittholz als auch bei BSH und KVH haben die Anbieter für Jahresbeginn weitere Preisanhebungen angekündigt. □

Versorgungsprobleme haben zu deutlichen Kostensteigerungen geführt

Überhitzte Situation wird sich in den nächsten Monaten normalisieren

Die seit dem Ende des ersten Lockdowns im Frühjahr 2020 unerwartet stark gestiegene Nachfrage hat in vielen Bereichen der Holzwerkstoff-, Oberflächen-, Möbel- und Bauelementindustrie ab dem dritten Quartal zu unterschiedlichen Zeitpunkten wieder zu einer Vollauslastung und in der Folge auch zu einer deutlichen Verlängerung der Lieferzeiten geführt.

Schwierigkeiten in der Vorproduktversorgung und daraus resultierende Kostensteigerungen haben die Situation zusätzlich erschwert. Trotz der hohen Nachfrage können Möbel- und Laminatbodenhersteller ihre Produktion aufgrund der ab Mitte September entstandenen Versorgungsprobleme bei Rohspanplatten und HDF nicht mehr voll ausfahren; immer wieder kommt es auch zu Produktionskürzungen und Abstellungen. Nach Aussagen aus der Möbelindustrie hat sich auch die Verfügbarkeit von Funktionsbeschlägen verschlechtert. Im Küchenmöbelbereich gibt es Beeinträchtigungen durch die bei Elektrogeräten seit September aufgelaufenen mehrmonatigen Lieferzeiten.

Polstermöbel- und Matratzenhersteller können ebenfalls seit September ihren stark gestiegenen Bedarf an Weichschaumstoffen nicht mehr decken, da Anlagenausfälle bei mehreren Herstellern längerfristige Engpässe bei dem Polyurethan-Vorprodukt TDI verursacht haben. Bei den vor allem in der OSB-Produktion eingesetzten PMDI-Leimen sind in den letzten Monaten ähnliche Probleme aufgetreten; kurz aufeinanderfolgende Produktionsprobleme in mehreren Werken haben zu einer Verknappung geführt. Die Dekorpapierindustrie, die ihre Produktion im zweiten Quartal stark zurückgenommen hatte, kann ihre Produktion seit Ende August wieder voll auslasten. Die seither steigenden Vorlaufzeiten erschweren die Produktionsplanung bei Dekordruckern, Finishfolienherstellern und Imprägnierern. Die durch die Engpässe bei verschiedenen Vorprodukten entstandenen Versorgungslücken können nur durch eine Ausweitung der Einkaufsaktivitäten, zum Beispiel auf andere Lieferanten oder über größere Entfernungen, geschlossen werden. Bei diesen oftmals nur im Spotgeschäft möglichen Zukäufen müssen zum Teil erhebliche preisliche Zugeständnisse gemacht werden.

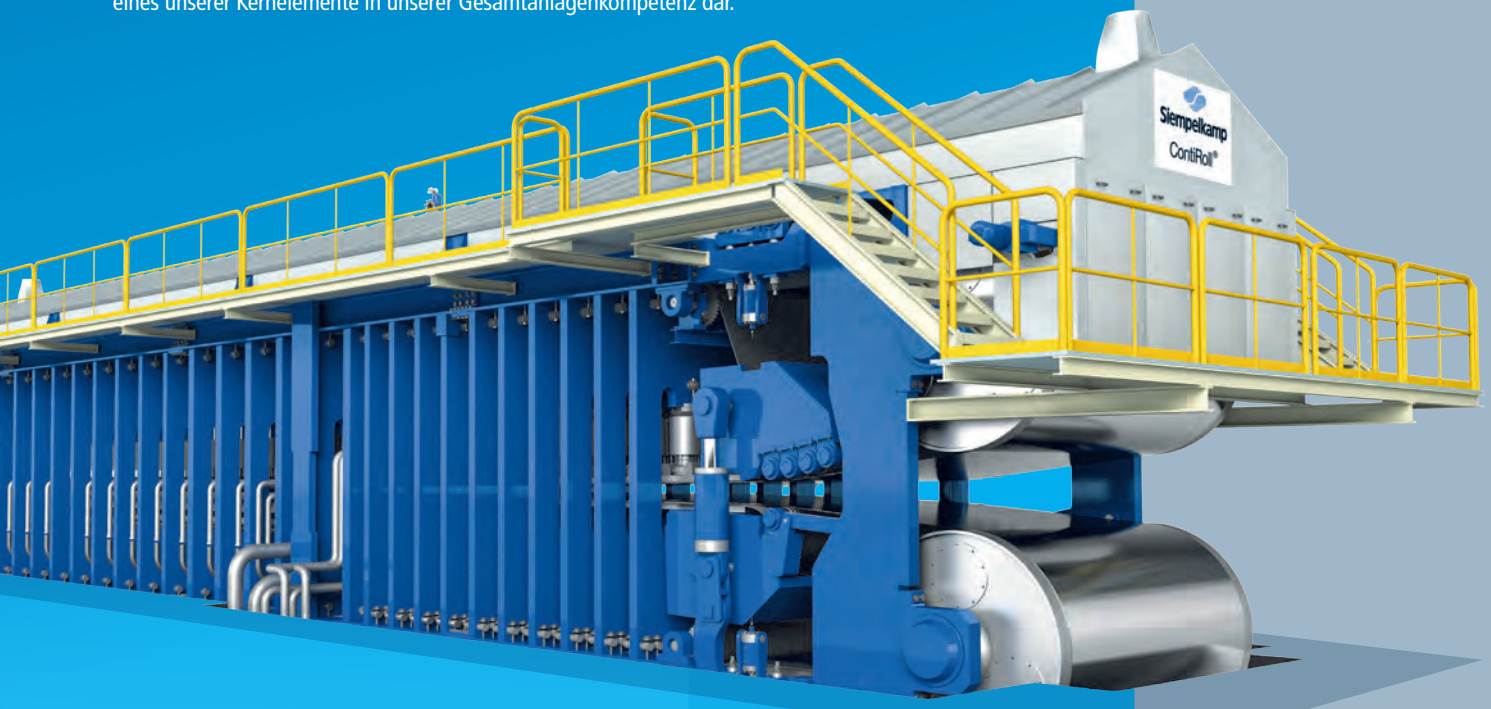
In vielen Produktbereichen sind die Lieferzeiten deutlich gestiegen. *(Foto: EUWID)*

Der in den letzten Monaten eingetretene Nachfrageanstieg hat bei Fertigprodukten (Möbel, Bauelemente) und Vorprodukten (Holzwerkstoffe, Oberflächenmaterialien) ähnliche Ursachen. Durch die während des ersten Lockdowns verhängten Schließungen im stationären Handel hatten zahlreiche Hersteller sowohl die Produktion als auch die Lagerbestände deutlich zurückgefahren. Dadurch konnten die Unternehmen auf den durch die Wiedereröffnung der Handelsbetriebe ausgelösten schnellen und starken Nachfrageanstieg nur verzögert reagieren. In vielen Fällen blieb die Produktion dauerhaft hinter dem Auftragseingang zurück, ein Wiederaufbau von Lagerbeständen war daher bis heute kaum möglich. Der daraus resultierende Anstieg der Lieferzeiten wurde durch die insbesondere seit September von zahlreichen Abnehmern zur Absicherung der Versorgung vorgenommenen zusätzlichen Dispositionen noch verstärkt.

Aufgrund der relativ stabilen Entwicklung in den vergangenen Wochen gehen die meisten Unternehmen davon aus, dass sich die inzwischen bereits seit mehreren Monaten anhaltende gute Beschäftigungssituation zumindest bis ins erste Quartal 2021 hinein fortsetzen wird. Im weiteren Verlauf wird allerdings mit einer Normalisierung gerechnet, die in Abhängigkeit von der weiteren Entwicklung der Corona-Krise und der daraus resultierenden wirtschaftlichen Belastungen auch in eine erneute Abschwächung oder sogar in einen Nachfrageeinbruch überleiten könnte. Im konstruktiven Bereich wird durch die erwartete Sonderkonjunktur im Holzbau dagegen ein kontinuierlicherer Verlauf erwartet. □

Unser Flaggschiff in der Gesamtanlage – ContiRoll® Generation 9 / 9 NEO

Die ContiRoll® Generation 9 / 9 NEO ist das Ergebnis von mehreren Jahrzehnten konsequenter Weiterentwicklung. Die Pressentechnik stellt eines unserer Kernelemente in unserer Gesamtanlagenkompetenz dar.



Vom Holzplatz bis zur Lagerung – bei Siempelkamp erhalten Sie alles aus einer Hand.

Profitieren Sie von unserer einzigartigen Gesamtanlagenkompetenz. Ob MDF, OSB, Span oder Hybrid – wir liefern Ihnen intelligente und effiziente Prozessmaschinentechnologie und sind bei der Gesamtanlagenplanung mit unserer Kompetenz und Erfahrung an Ihrer Seite.

www.siempelkamp.com

Siempelkamp

Leadership in Technology

Erste Schätzungen aus dem Juni wurden seither zweimal nach oben korrigiert

Euroconstruct hat Prognosen für Wohnungsbau zurückgenommen

Die Corona-Krise wird nach Einschätzung des Bauforschungsnetzwerks Euroconstruct im laufenden Jahr zu einer deutlichen Reduzierung der gesamten Bautätigkeit in Europa führen. Der Nichtwohnbau ist stärker betroffen als der Wohnungsbau.

Aufgrund der schwächer werdenden Konjunkturentwicklung hatte Euroconstruct bereits im Jahresverlauf 2019 die zuvor abgegebenen Prognosen für die Jahre 2020 und 2021 nach unten korrigiert. Nach dem Ausbruch der Corona-Krise wurden noch stärkere Korrekturen erforderlich. Ähnlich wie in anderen Teilbereichen konnten die unter dem Eindruck der relativ weitreichenden Auswirkungen im zweiten Quartal zunächst eher pessimistischen Annahmen im weiteren Jahresverlauf wieder leicht angehoben werden.

Im Jahr 2019 war die Bautätigkeit in den 15 westeuropäischen und vier osteuropäischen Euroconstruct-Ländern zum sechsten Mal in Folge gestiegen. Mit einem Plus von 2,7 % war ein Gesamtvolumen von rund 1.702 Mrd € erreicht worden.

Auf der am 12. Juni durchgeführten Sommerkonferenz hatte Euroconstruct für 2020 einen Rückgang der Bautätigkeit um 11,5 % prognostiziert. Diese Schätzung konnte mit der schnellen Erholung im zweiten Halbjahr seither zweimal nach oben korrigiert werden. Im August war Euroconstruct noch von einem Minus von 9,1 % ausgegangen, Ende November hat das Bauforschungsnetzwerk einen Rückgang von 7,8 % angenommen. Entsprechend wurden auch die Vorhersagen für das kommende Jahr angepasst. Im Juni war für 2021 mit einer Steigerung von 6,0 % und für 2022 von 3,5 % gerechnet worden. Inzwischen geht Euroconstruct für 2021 von einem Plus von 4,1 % aus. 2022 soll die Bautätigkeit um 3,4 % und 2023 um 2,3 % steigen. Damit würde ein gegenüber dem Vorkrisenniveau von 2019 um 28 Mrd € bzw. 1,7 % höheres Bauvolumen von 1.730 Mrd € erreicht.

Da die Einbußen im Tiefbau nicht so stark ausfallen, wird sich der Wohnungsbau aus Sicht von Euroconstruct jeweils etwas schwächer entwickeln. Im Juni war für die Neubauleistungen im Wohnungsbau ein Rückgang von 14,3 % und für Bestandesleistungen (Renovierung) von 10,6 % angenommen worden. Laut der aktualisierten Prognose von Ende November soll der Neubau um 10,5 % und die Renovierung um 7,3 % nachgeben. Insgesamt ergibt sich für den Wohnungsbau damit ein Minus von 8,6 %, das mit der für 2021 erwarteten Steigerung von 4,7 % nur ungefähr zur Hälfte ausgeglichen werden kann.

Die Wohnungsgenehmigungen werden im laufenden Jahr nach Euroconstruct-Schätzungen um 400.000 auf rund 1,6 Mio zurückgehen. Die Wohnungsfertigstellungen sollen sich um 160.000 auf 1,637 (2019: 1,808) Mio reduzieren. Dieses Niveau wird 2021 mit 1,625 Mio voraussichtlich nochmals leicht unterschritten, bevor es 2022 wieder zu einem Anstieg auf 1,690 Mio Fertigstellungen kommen könnte. □

Euroconstruct: Fertigstellungen im Wohnungsbau 1)

in 1.000 Einheiten	2017	2018 2)	2019 2)	2020 2)	2021 2)	2022 2)
Belgien	47,8	45,9	49,3	44,8	39,9	40,1
Dänemark	31,5	29,5	34,5	28,0	28,0	29,0
Deutschland	284,8	287,4	293,0	275,0	285,0	290,0
Finnland	35,7	42,9	43,0	37,0	31,0	29,0
Frankreich	367,4	396,0	419,4	413,5	341,0	417,6
Großbritannien	187,7	190,0	206,0	143,0	173,0	180,0
Irland	14,4	18,0	21,2	14,0	23,0	30,0
Italien	80,6	83,1	88,0	77,5	83,9	86,8
Niederlande	63,0	66,6	70,7	64,0	55,0	59,0
Norwegen	31,6	32,8	30,4	30,9	29,0	22,5
Österreich	52,0	59,2	58,7	59,4	57,5	55,4
Portugal	8,6	11,8	14,4	9,5	7,6	6,7
Schweden	64,0	69,7	62,1	51,2	55,4	46,7
Schweiz	55,8	54,0	53,2	52,2	51,3	50,6
Spanien	54,6	64,4	78,8	60,0	80,0	70,0
EC-15	**1.380,5**	**1.451,3**	**1.522,6**	**1.360,1**	**1.340,6**	**1.413,4**
Polen	178,3	185,1	207,2	195,5	205,0	201,0
Slowakei	16,9	19,1	20,2	19,5	20,8	19,9
Tschechien	28,6	33,9	36,4	34,2	36,2	36,5
Ungarn	14,4	17,7	21,1	28,0	22,0	19,0
EC-4	**238,2**	**255,7**	**284,9**	**277,2**	**284,0**	**276,4**
Gesamt	**1.618,7**	**1.707,1**	**1.807,5**	**1.637,3**	**1.624,6**	**1.689,8**

1) fertig gestellte Wohnungen in neu errichteten sowie bestehenden Wohn- und Nichtwohngebäuden
2) 2018 und 2019 laut amtlicher Statistik; 2020-2022 revidierte Prognosewerte

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

Keep it clean

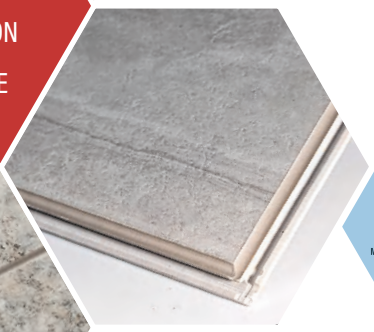
Brush your teeth not your grout

IMITATES CERAMICS

INTEGRATED VISIBLE JOINTS

EASIER INSTALLATION

IMPROVED HYGIENE



MATERIALS & PANEL COMPOSITION

I4F's grout technology portfolio delivers highly realistic and aesthetically pleasing integrated grout lines for both flooring and wall panels, as well as patented polymer core floor panels enhanced with grout features. Imitates the beauty of ceramics, without its inconveniences, offering easier installation and maintenance, as well as improved hygiene.

I4F®

PATENTS & TECHNOLOGIES

WWW.I4F.COM

THE FLOORING INDUSTRY'S INNOVATION PARTNER OF CHOICE

Umsatzeinbußen durch Schließung des stationären Handels wurden zumeist ausgeglichen

Möbel- und Baumarktumsätze wurden durch Corona ins Internet verschoben

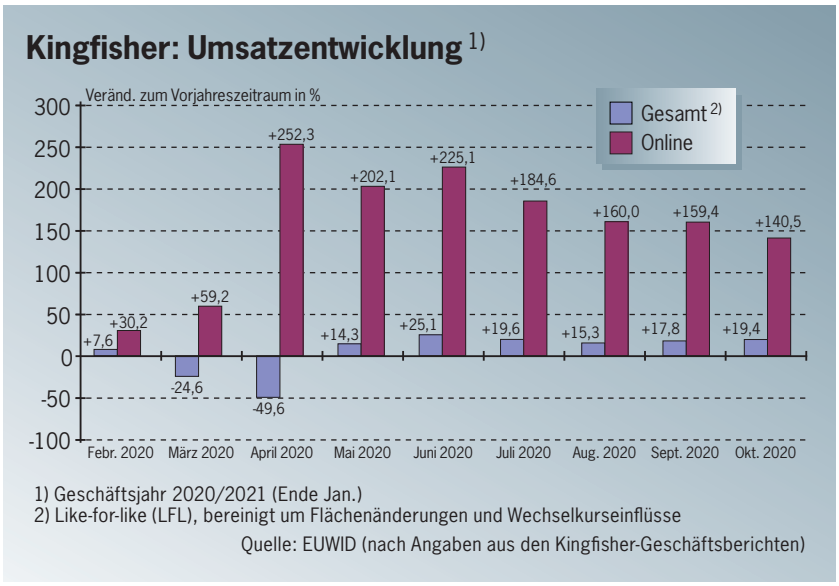
Die in vielen Ländern als Teil der Corona-Maßnahmen staatlich angeordneten Einschränkungen im stationären Einzelhandel haben den bereits seit mehreren Jahren anhaltenden Ausbau des Onlinegeschäfts sowohl im Möbelhandel als auch im Baumarktbereich noch verstärkt.

Während des in den einzelnen Ländern unterschiedlich langen Lockdowns sind die Umsätze im E-Commerce sprunghaft gestiegen. Dieser Trend hat sich auch nach der in mehreren Schritten erfolgten Wiedereröffnung der stationären Filialen fortgesetzt. Insbesondere Baumärkte haben zudem das dem Bereich E-Commerce zugeordnete Click & Collect-Geschäft, bei dem über das Internet bestellte Waren in den Niederlassungen abgeholt werden, noch stärker ausgebaut als das reine Onlinegeschäft.

Relativ detaillierte Zahlen zur Entwicklung der Online- und Click & Collect-Umsätze hat im Baumarktbereich die britische Kingfisher plc, London veröffentlicht. Das Unternehmen musste im ersten Quartal des bis Ende Februar laufenden Geschäftsjahres 2020/2021 durch die Corona-Krise in allen Märkten und Vertriebsschienen insgesamt deutliche Umsatzrückgänge hinnehmen. Frankreich war mit einem Minus von 41,5 % am stärksten betroffen. In Großbritannien/Irland gab der Gesamtumsatz um 16,0 % nach, in den zu diesem Zeitpunkt noch fünf anderen Märkten (Polen, Rumänien, Spanien, Portugal, Russland) um 13,6 %.

Der Umsatz im E-Commerce konnte im gleichen Zeitraum dagegen um 120,5 % gesteigert werden. Die Verlagerung von Umsätzen ins Internet hat sich in dem von Mai bis Juli laufenden zweiten Geschäftsjahresquartal noch verstärkt. Nach der schrittweisen Aufhebung der Lockdown-Maßnahmen ist der Gesamtumsatz zwar ebenfalls wieder um 19,5 % gestiegen (Großbritannien/Irland +19,6 %, Frankreich +27,9 %, andere Märkte +6,1 %). Der Online-Umsatz hat sich mit einem Plus von 203,5 % mehr als verdreifacht. Über das gesamte erste Halbjahr hat der Bereich E-Commerce um 164,1 % zugelegt, während der Konzernumsatz um 1,6 % zurückgegangen ist. Der Online-Anteil am Gesamtumsatz hat sich damit auf 19 (7) % fast verdreifacht.

Auch im dritten Quartal ist der Onlineumsatz von Kingfisher mit einem Plus von 152,6 % deutlich stärker gestiegen als der Konzernumsatz, der bei Bereinigung um die per Ende September verkauften Russland-Aktivitäten um 17,7 % zugelegt hat. Der Anteil des E-Commerce am Konzernumsatz hat sich im Vorjahresvergleich auf 17 (8) % verdoppelt. Der Umsatz im Click & Collect-Bereich ist mit einem Plus von 216 % im dritten Quartal noch stärker gestiegen als das gesamte E-Commerce. Damit wurden 77 (61) % des gesamten Umsatzes im E-Commerce über die Abholung in stationären Märkten nach Online-Bestellungen erwirtschaftet.



1) Geschäftsjahr 2020/2021 (Ende Jan.)
2) Like-for-like (LFL), bereinigt um Flächenänderungen und Wechselkurseinflüsse

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

Möbelhandel profitiert von Onlinegeschäft

Im Möbelhandel hat zuletzt insbesondere der Ikea-Konzern eine Aufschlüsselung seiner in dem Ende August geendeten Geschäftsjahr 2019/2020 erwirtschafteten Umsätze nach stationärem und Online-Geschäft vorgenommen. Die durch die Corona-Krise verursachten Filialschließungen im stationären Möbelhandel haben dazu geführt, dass der Einzelhandelsumsatz des Ikea-Konzerns nach einem über viele Jahre anhaltenden kontinuierlichen Anstieg im Geschäftsjahr 2019/2020 (31. Aug.) erstmals wieder zurückgegangen ist. Bei Berücksichtigung aller zwölf Franchisenehmer der Inter Ikea Systems B.V., Delft/Niederlande, musste ein Minus von gut 4 % auf 39,6 (2018/2019: 41,3) Mrd € ausgewiesen werden; ein Online-Umsatz wurde nicht angegeben.

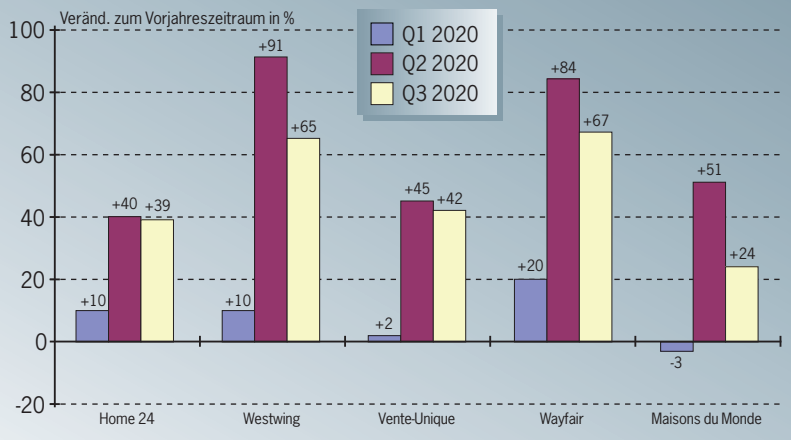
Der Gesamtumsatz des mit Abstand größten Franchisenehmers Ingka Group

hat sich um ebenfalls rund 4 % auf 35,2 (36,7) Mrd € reduziert. Dieser Rückgang gegenüber dem Vorjahr wurde vor allem darauf zurückgeführt, dass im Frühjahr rund 75 % der weltweiten Ikea-Möbelhäuser zum Teil für mehrere Wochen geschlossen werden mussten. Vor allem aufgrund dieser Filialschließungen hat sich die Zahl der Besucher in den Möbelhäusern um knapp 16 % auf 706 (839) Mio reduziert. Die Zahl der Besucher auf der Internetseite Ikea.com ist im Gegenzug um fast 40 % auf 3,6 (2,6) Mrd gestiegen. Über diese Umschichtungen im Kundenkontakt hat sich auch die Verlagerung von Umsätzen in das Internet verstärkt. Die Onlineumsätze haben sich um rund 60 % erhöht, nachdem sie im vorangegangenen Geschäftsjahr noch um 48 % gestiegen waren. Damit sind 18 (11) % des gesamten Ikea-Einzelhandelsumsatzes auf das Online-Geschäft entfallen.

Bei der Ikea Deutschland GmbH & Co. KG, Hofheim-Wallau, ist der stationäre Umsatz im Geschäftsjahr 2019/2020 um 6,7 % auf 4,464 Mrd € zurückgegangen; der Onlineumsatz hat sich um 74,3 % auf 861,0 Mio € erhöht. Insgesamt hat die deutsche Landesgesellschaft damit noch ein leichtes Plus von 0,9 % auf 5,325 (5,278) Mrd € erreicht. Der Onlineanteil ist auf 16,2 (9,4) % gestiegen. In Österreich konnte Ikea im vergangenen Geschäftsjahr um 5,5 % auf 847,3 (803,1) Mio € zulegen. Der darin enthaltene Onlineumsatz hat sich um 65 % auf 124,0 (75,0) Mio € erhöht, womit der Onlineanteil auf 14,6 (9,3) % gestiegen ist. In der Schweiz gab es ähnlich wie in Deutschland eine leichte Umsatzsteigerung von 0,7 % auf 1,146 (1,138) Mrd sfr. Die während des Lockdowns im Frühjahr verzeichneten Einbußen im stationären Geschäft konnten durch den um 60 % ausgebauten Onlineumsatz ausgeglichen werden. Damit wurden 14,7 (9,1) % des gesamten Schweiz-Umsatzes über das Internet erwirtschaftet.

Noch stärker waren die Unterschiede bei der französischen Einrichtungshandelskette Maisons du Monde S.A.S., Vertou, die neben dem stationären Möbeleinzelhandel auch eine separat konsolidierte Schiene für den Bereich E-Commerce betreibt. Durch den Lockdown waren das stationäre Geschäft im zweiten Quartal um 37,5 % eingebrochen, im dritten Quartal wurde wieder ein leichtes Plus von 9,4 % erreicht. Die Onlineumsätze sind dagegen im zweiten und dritten Quartal um 50,9 % bzw. 24,4 % gestiegen. Kumuliert über die ersten neun Monate musste Maisons du Monde für die stationären Aktivitäten ein Umsatzminus von 14,8 % auf 533,3 Mio € ausweisen, die Onlineumsätze haben sich dagegen um 24,8 % auf 276,9 Mio € erhöht.

Möbelhandel: Entwicklung der Onlineumsätze



Quelle: EUWID (nach Angaben aus den Geschäftsberichten der jeweiligen Unternehmen)

Hohe Zuwächse bei Onlinemöbelhändlern

Vorrangig im DACH-Raum aktive Möbelhandelsunternehmen, wie zum Beispiel die XXXLutz-Gruppe, Wels/Österreich, beschränken sich dagegen auf eine Angabe des Gesamtumsatzes; zur Entwicklung des Online-Geschäfts haben diese Unternehmen bislang noch keine konkreten Zahlen vorgelegt. Einen Hinweis auf die in diesem Jahr eingetretenen Umschichtungen geben allerdings die Veröffentlichungen mehrerer Onlinemöbelhändler, deren Umsätze im bisherigen Jahresverlauf immer stärker gestiegen sind.

Die beiden Onlinemöbelhändler Home24 SE, Berlin, und Westwing Group AG, München, hatten ihre fast ausschließlich über das Internet erwirtschafteten Umsätze im ersten Quartal um jeweils 10 % gesteigert. Im zweiten und dritten Quartal hat Home24 um 40 % und 39 % zugelegt; für den Neunmonatszeitraum ergibt sich damit eine Steigerung von 29,0 % auf 339,5 Mio €. Bei Westwing sind die Zuwachsraten mit 91,2 % im zweiten und 65,9 % im dritten Quartal noch höher ausgefallen. Kumuliert über die ersten neun Monate konnte der Umsatz um 55 % auf 277,2 Mio € verbessert werden.

Der in elf europäischen Ländern aktive französische Onlinemöbelhändler Vente-Unique.com S.A., Le-Pré-Saint-Gervais, hat im dritten (+45 %) und vierten (+42 %) Quartal des Geschäftsjahres 2019/2020 (30. Sept.) deutliche Umsatzzuwächse verzeichnet. Nach geringeren Steigerungsraten im ersten (+9 %) und zweiten (+2 %) Quartal ergibt sich für 2019/2020 insgesamt ein Umsatzplus von knapp einem Viertel auf 118,9 Mio €.

Der US-amerikanische Onlinemöbelhändler Wayfair Inc., Boston/Massachusetts, ist im zweiten und dritten Quartal um 83,7 % bzw. 66,5 % gewachsen. Im ersten Quartal war ein Anstieg von 19,8 % erzielt worden. Kumuliert über die ersten neun Monate ist der Gesamtumsatz um 58,8 % auf 10,474 (Jan.-Sept. 2019: 6,594) Mrd US$ gestiegen. □

DACH-Raum: Deutlich zweistellige Umsatzsteigerungen im zweiten und dritten Quartal

Umsatz der deutschen DIY-Branche liegt 15,4 % über Vorjahresniveau

Die Baumarktbranche hat im Jahr 2020 stark von der Verschiebung der Endverbraucherausgaben in den Wohnbereich profitiert.

Laut der Quartalsstatistik des Handelsverbands Heimwerken, Bauen und Garten (BHB), Köln, gab es im zweiten und dritten Quartal sowohl in Deutschland als auch in Österreich und der Schweiz deutlich zweistellige Umsatzzuwächse. Im ersten Quartal hatte die deutsche DIY-Branche immerhin ein Wachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich erreicht, während die Baumarktunternehmen in Österreich und der Schweiz mit deutlichen Einbußen in das Jahr gestartet waren.

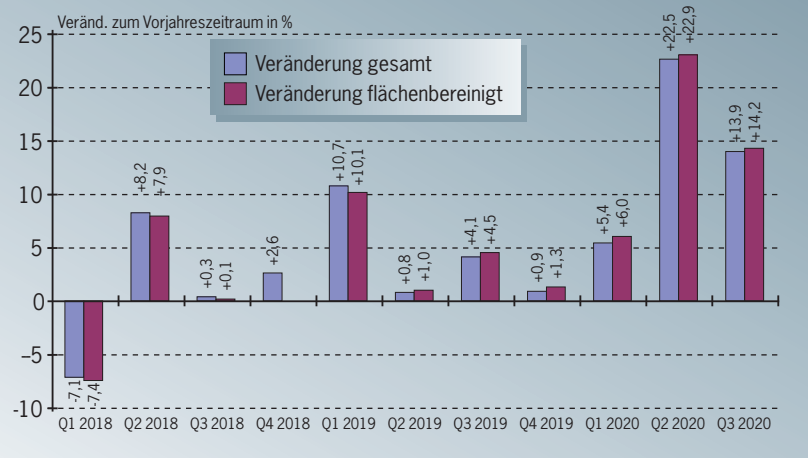
In Deutschland haben die Baumärkte im ersten Quartal insgesamt 4,38 Mrd € umgesetzt, womit der Vorjahreswert um 5,5 % übertroffen wurde. Flächenbereinigt wurde ein Plus von 6,0 % erreicht. Im Übergang vom ersten auf das zweite Quartal führten die staatlich angeordneten Maßnahmen zur Eindämmung des Coronavirus dazu, dass in Deutschland rund ein Viertel der Baumärkte kurzzeitig schließen musste. Da Baumärkte dann aber doch als versorgungsrelevant eingestuft wurden, konnten diese Schließungen relativ schnell wieder aufgehoben werden. In den folgenden Wochen profitierten die Baumärkte von einer Verschiebung der Endverbraucherausgaben in den Wohn- und Einrichtungsbereich. Mit dieser Verschiebung ist der Branchenumsatz im zweiten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 22,5 % bzw. flächenbereinigt 22,9 % auf 7,44 Mio € gestiegen. Für das gesamte erste Halbjahr hat sich damit ein Plus von 15,6 % bzw. 16,0 % auf 11,82 Mrd € ergeben.

Im dritten Quartal lag die Umsatzsteigerung ungefähr mittig zwischen den Zuwächsen der ersten beiden Quartale. Mit 5,50 Mrd € wurde der Vorjahreswert um 13,9 % bzw. flächenbereinigt 14,2 % übertroffen. Kumuliert über die ersten drei Quartale hat sich damit ein Plus von 15,0 % bzw. 15,4 % auf 17,32 Mrd € ergeben. Auch in zahlreichen Sortimentsgruppen gab es deutlich zweistellige Umsatzzuwächse; in nur einer der insgesamt 22 im BHB/GFK-Panel separat erfassten Warengruppen wurde der Vorjahreswert verfehlt. Die stärksten Zuwächse wurden in den Warengruppen „Farben/Malerzubehör“ (+28,7 %) und „Gartenausstattung“ (+26,2 %) erreicht. Die Warengruppe „Holz“ lag mit einem Plus von 25,5 % auf dem dritten Platz, gefolgt von „Gartenmöbeln“ mit +25,2 %.

Die Baumärkte in Österreich und der Schweiz, die im Gegensatz zu den deutschen DIY-Standorten während des Frühjahrs-Lockdowns zum Teil für mehrere Wochen schließen mussten, hatten damit im ersten Quartal jeweils knapp zweistellige Umsatzrückgänge eingefahren. Im zweiten Quartal haben sie jeweils deutlich aufgeholt; im dritten Quartal lagen die Zuwachsraten sogar über denen der deutschen Baumärkte.

Für Österreich hatte der BHB im ersten Quartal einen Umsatzrückgang von 10,8 % bzw. flächenbereinigt 12,0 % auf 0,46 Mrd € ermittelt. Dieses Niveau konnte im zweiten Quartal trotz der anfänglich noch anhaltenden Filialschließungen mit 1,02 Mrd € mehr als verdoppelt werden; im Vorjahresvergleich wurde ein Plus von 20,0 % bzw. 19,0 % erreicht. Das dritte Quartal wurde mit einer Steigerung von 17,5 % bzw. 16,6 % auf 0,81 Mrd € abgeschlossen. Kumuliert über die ersten drei Quartale hat sich der Branchenumsatz um 11,4 % bzw. flächenbereinigt 10,2 % auf 2,3 Mrd € erhöht. Die Schweizer Baumärkte hatten mit einem Minus von 12,9 % bzw. flächenbereinigt 12,6 % ein noch etwas schwächeres erstes Quartal hingelegt. Die in den ersten drei Monaten umgesetzten 0,61 Mrd sfr wurden im zweiten Quartal auf 1,21 Mrd sfr verdoppelt. Mit einem Plus von 14,4 % bzw. 14,3 % war die Schweiz erneut hinter den deutschen und österreichischen Baumärkten zurückgeblieben. Im dritten Quartal lagen die Schweizer Baumärkte in der Mitte. Der Umsatz konnte gegenüber dem Vorjahr um 15,8 % bzw. 15,7 % auf 0,94 Mrd sqfr gesteigert werden. Im Neunmonatszeitraum sind die Schweizer Baumarktumsätze damit sowohl insgesamt als auch flächenbereinigt um 7,4 % auf 2,76 Mrd sfr gestiegen. □

Deutschland: Entwicklung des DIY-Umsatzes



Quelle: BHB

Einbußen aus dem Frühjahr wurden im zweiten Halbjahr überkompensiert

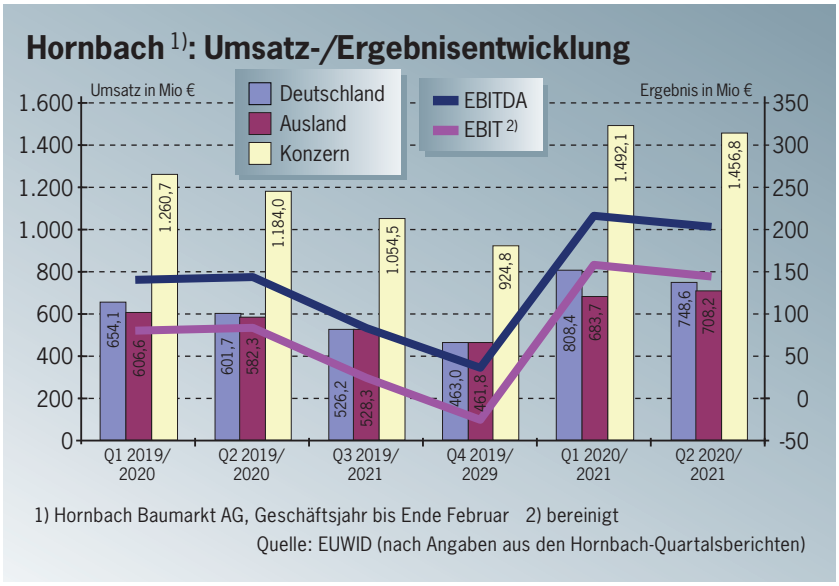
Deutlich zweistellige Umsatzzuwächse bei den großen Baumarktketten

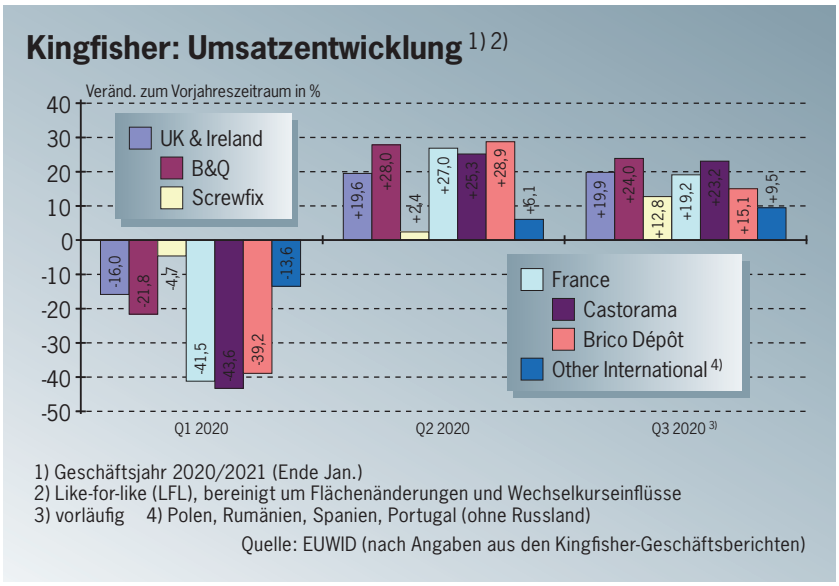
Die Nachfragebelebung nach den Lockdown-Maßnahmen im Frühjahr, die noch immer anhaltende Verschiebung der Konsumentenausgaben in die Bereiche Bauen, Wohnen und Einrichten sowie der Ausbau des Online- und Click & Collect-Geschäfts hat zahlreichen Baumarkt-Unternehmen im zweiten Halbjahr 2020 hohe Umsatzzuwächse ermöglicht.

Die durch den Lockdown im zweiten Quartal verursachten Einbußen konnten damit in vielen Fällen bereits im Verlauf des dritten Quartals ausgeglichen werden. Auch Unternehmen mit Absatzschwerpunkten in den stärker betroffenen Märkten Frankreich, Italien, Spanien und Großbritannien liegen inzwischen wieder über den Vorjahreswerten. Vorrangig im DACH-Raum tätige Baumarktketten haben sogar deutlich zweistellige Umsatzzuwächse erreicht.

Als Reaktion auf diese Entwicklung hat zum Beispiel die Hornbach Baumarkt AG, Bornheim, ihre Umsatz- und Ergebnisprognosen für das Geschäftsjahr 2020/2021 (28. Febr.) schon zweimal angehoben. Ende Mai hatte das Unternehmen unter dem Eindruck der Corona-Krise nur einen Umsatz auf Vorjahresniveau anvisiert. Mitte August wurde die Umsatzprognose auf +5 % bis +15 % und später auf +9 % bis +15 % angehoben. Laut einer Mitte November veröffentlichten Ad hoc-Mitteilung hält das Unternehmen inzwischen ein Plus von +14 % bis +18 % für möglich (2019/2020 +8,1 % auf 4,428 Mrd €).

Der britische Baumarktkonzern Kingfisher plc, London, konnte den im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2020/2021 (31. Jan.) entstandenen Einbruch von -24,8 % bereits mit der im zweiten Quartal erreichten Steigerung von 19,5 % fast ausgleichen. Über die gesamte erste Geschäftsjahreshälfte lag der Konzernumsatz mit 5,921 Mrd £ nur noch um 1,3 % unter dem Vorjahreswert. Im dritten Quartal wurde der Konzernumsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um weitere 17,2 % auf 3,463 Mrd £ ausgebaut. Für den bis Ende Oktober laufenden Neunmonatszeitraum hat sich damit wieder ein Plus von 4,8 % auf 9,385 Mrd £ ergeben. Der Geschäftsbereich „UK/Ireland“ hat sich mit einem Anstieg von 9,6 % auf 4,329 Mrd £ am stärksten entwickelt (Q1: -16,0 %, Q2: +19,6 %, Q3: +21,5 %). Im Bereich „France“ ist der Umsatz im Neunmonatszeitraum um 1,7 % auf 3,255 Mrd £ gestiegen (Q1: -41,5 %, Q2: +27,0 %, Q3: +17,9 %) . Der Geschäftsbereich „Other International“ lag Ende Oktober mit 1,611 Mrd £ um 3,3 % über dem Vorjahreswert (Polen +5,4 % auf 1,197 Mrd £, Rumänien +10,4 % auf 180 Mio £, Iberia -8,8 % auf 234 Mio £). □





Saint-Gobain stellt im Zuge der Transaktion 245 Mio € zusätzliches Kapital bereit

Mutares will Einrichtungshändler Lapeyre von Saint-Gobain erwerben

Mit dem geplanten Verkauf des vor allem auf Möbel und Produkte für den Innenausbau ausgerichteten Handelsunternehmens Groupe Lapeyre an die Investmentgesellschaft Mutares SE & Co. KGaA, München, setzt die Compagnie de Saint-Gobain S.A., Courbevoie/Frankreich, ihre Konzentration auf das Baustoffgeschäft fort.

Mutares hat Anfang November 2020 ein unwiderrufliches Übernahmeangebot für die seit Mitte der 90er Jahre zu Saint-Gobain gehörende Lapeyre S.A.S., Aubervilliers, und die zugehörigen Tochtergesellschaften abgegeben. Dieses Angebot durchläuft jetzt das gesetzlich vorgeschriebene Konsultationsverfahren mit den Lapeyre-Betriebsräten. Mutares will die Groupe Lapeyre mit dem bis zum Ende des ersten Quartals 2021 geplanten Abschluss der Transaktion in sein Geschäftsfeld „Goods & Services" integrieren, das bislang unter anderem den im Mai 2019 von der Wrede Industrieholding GmbH & Co. KG, Arnsberg, übernommenen Kunststoffverarbeiter Keeeper GmbH, Stemwede, umfasst. Die Groupe Lapeyre wird für Mutares die bislang größte Einzelinvestition in diesem Geschäftsfeld sein. Nach Abschluss der Übernahme soll Marc Ténart als CEO die Leitung der Groupe Lapeyre übernehmen und die von Saint-Gobain bereits im Jahr 2018 eingeleitete Restrukturierung fortsetzen. Ténart war früher in der Geschäftsführung der zu dem britischen Baumarktkonzern Kingfisher plc, London, gehörenden DIY-Ketten Castorama und Bricot Dépôt tätig. Von Oktober 2019 bis September 2020 hatte er als Président-Directeur Général (PDG) das Möbelhandelsunternehmen Conforama France S.A., Lognes, geleitet.

Die Groupe Lapeyre betreibt in Frankreich derzeit 126 Handelsstandorte und zehn Produktionsbetriebe. Das Angebotsprogramm umfasst unter anderem die Produktgruppen Fenster, Türen, Treppen, Bodenbeläge, Außenverkleidungen sowie Küchen- und Badmöbel. Im Geschäftsjahr 2019 hat das Unternehmen mit insgesamt rund 3.500 Mitarbeitern einen Umsatz von 641 Mio € erwirtschaftet; dabei ist ein operativer Verlust von 34 Mio € entstanden. Die Groupe Lapeyre hat bereits seit mehreren Jahren mit wirtschaftlichen Schwierigkeiten zu kämpfen, die zu entsprechenden Verlusten und einer Verschlechterung der Kapitalausstattung geführt haben. Saint-Gobain hatte im Zuge der seit einiger Zeit unter der Bezeichnung „Transform & Grow" laufenden Umstrukturierung des Konzerns daher im September 2019 einen Verkaufsprozess für die Groupe Lapeyre eingeleitet, der zu dem jetzt erreichten verbindlichen Angebot von Mutares geführt hat. Im Zuge der geplanten Transaktion wird Saint-Gobain die Groupe Lapeyre mit zusätzlichem Kapital in Höhe von 245 Mio € ausstatten.

(Foto: Lapeyre)

Über die Konzern-Umstruktierung hatte Saint-Gobain Ende September 2019 bereits den Verkauf der unter Saint-Gobain Building Distribution Deutschland GmbH (SGBDD), Offenbach, firmierenden deutschen Baustofffachhandelssparte an die dänische Stark Group A/S, Frederiksberg, abgeschlossen. Die Verkaufsverträge waren Mitte Mai unterzeichnet worden; die erforderliche Genehmigung durch die Europäische Wettbewerbsbehörde war am 6. September eingegangen. Der Transaktion wurde eine Unternehmensbewertung von insgesamt 335 Mio € zugrundegelegt. Nach dem Closing wurde SGBDD in Stark Deutschland GmbH umfirmiert.

Mutares ist in Frankreich bereits seit der im Herbst 2015 abgeschlossenen Übernahme des Import- und Holzverarbeitungsunternehmens Metsä Wood France S.A.S., Honfleur, im Bereich Holzverarbeitung engagiert. Das inzwischen in Norsilk S.A.S., Bouleville, umfirmierte Unternehmen, das zuletzt mit rund 150 Mitarbeitern ein jährliches Umsatzvolumen von rund 45 Mio € erwirtschaftet hat, wurde von Mutares der auf Stahlkonstruktionen und Dach-/Fassadensysteme ausgerichteten Donges Group zugeordnet. Die Donges Group ist Teil des Mutares-Geschäftsfelds „Engineering & Technology". □

Überdurchschnittliche Zuwächse bei Gartenholz, Hobelware, Böden und Innentüren

Holzhandel ist nur bei Holzwerkstoffen unter den Vorjahresumsätzen geblieben

Nach dem nur leichten Plus im vergangenen Jahr rechnet der deutsche Holzhandel im Gesamtjahr 2020 trotz der Corona-Krise wieder mit einer etwas stärkeren Umsatzsteigerung. Ausgehend von den inzwischen vorliegenden Zehnmonatszahlen hält der Gesamtverband Deutscher Holzhandel (GD Holz), Berlin, ein Plus von 3-4 % für möglich.

In den zehn Monaten von Januar bis Oktober ist der Branchenumsatz laut dem Betriebsvergleich des GD Holz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 4,0 % gestiegen. Im Gegensatz zu den vergangenen Jahren hat sich der Einzelhandel dabei besser entwickelt als der Großhandel, vor allem aufgrund der im Gartenholz-Bereich erreichten hohen Zuwächse. Zu der Umsatzsteigerung im gesamten Holzhandel haben fast alle Warengruppen beigetragen; lediglich in der mit Abstand größten Warengruppe Holzwerkstoffe blieb der Umsatz unter dem Vorjahreswert.

Für die ersten Monate hatte der Verband aufgrund der aus der Corona-Krise resultierenden Unsicherheiten über die weitere Marktentwicklung im Gegensatz zu früheren Jahren keine Zahlen veröffentlicht. Im ersten Halbjahr war der Holzhandelsumsatz um 3,7 % gestiegen. Bereits damals hatte sich der Einzelhandel deutlich besser entwickelt als der Großhandel. Dieser Unterschied ist vor allem auf überproportionale Zuwächse bei den Endverbraucher-nahen Sortimenten zurückzuführen. Allein im Juni war der Umsatz in der Warengruppe „Holz im Garten" laut dem Betriebsvergleich um knapp 50 % gestiegen. Dadurch hatte auch der Gesamtumsatz des deutschen Holzhandels im Juni gegenüber dem Vorjahresmonat um 17 % zugelegt. Mit diesem starken Anstieg konnte die teilweise schwächere Entwicklung in den vorangegangenen Monaten ausgeglichen werden. Über das gesamte erste Halbjahr war der Umsatz mit Gartenholz im Vorjahresvergleich um 24 % gestiegen. In der Warengruppe „DIY-Artikel" hatten die Holzhandelsunternehmen ein Plus von 10 % erreicht.

Die Warengruppen „Hobelware" (+17 %), „Fußböden" (+7,6 %) und „Bauelemente" (+6,8 %) haben sich im ersten Halbjahr ebenfalls deutlich besser entwickelt als der Gesamtumsatz des deutschen Holzhandels. In der umsatzstärksten Warengruppe „Holzwerkstoffe" hatte der Umsatz laut dem Betriebsvergleich über die ersten sechs Monate dagegen um 4,4 % nachgegeben. Diese schwächere Entwicklung wurde vom GD Holz vor allem auf die durch die Corona-Krise verursachten Umsatzeinbrüche im Messe- und Ladenbau zurückgeführt, die durch die anderen Absatzsegmente nicht ausgeglichen werden konnten.

Das zweite Halbjahr hat sich auch im Holzhandel in den meisten Warengruppen besser entwickelt als die erste Jahreshälfte, die durch einen eher langsamen Geschäftsverlauf zum Jahresbeginn und Corona-bedingte Einschränkungen im zweiten Quartal beeinträchtigt war. Die grundsätzlichen Trends haben sich allerdings fortgesetzt. Insbesondere konnten die bis Ende Juni aufgelaufenen Einbußen im Holzwerkstoffbereich nicht komplett ausgeglichen werden, so dass diese Warengruppe auch per Ende Oktober noch unter dem Vorjahreswert geblieben ist.

2019 hatte sich die Umsatzentwicklung im Jahresverlauf immer stärker abgeschwächt. Die erste Jahreshälfte war damals mit einem Plus von 5,8 % abgeschlossen worden. Für den Neunmonatszeitraum hatte der Betriebsvergleich eine Umsatzsteigerung von 2,5 % ergeben. Die daraufhin für das Gesamtjahr abgegebene Umsatzprognose von +2,0 % war dann ebenfalls deutlich verfehlt worden. Mit einer weiteren Abschwächung im vierten Quartal war der Gesamtumsatz des deutschen Holzhandels im vergangenen Jahr nur um 0,8 % gestiegen. Einem Umsatzrückgang im Einzelhandel um 1,8 % stand dabei eine Umsatzsteigerung im Großhandel von 2,5 % gegenüber. □

Einbußen in einzelnen Absatzbereichen wurden durch andere Segmente ausgeglichen

Handelskooperationen rechnen mit deutlichen Umsatzzuwächsen

Die im Holz- und Baustoffhandel relevanten Einkaufskooperationen wollen das Geschäftsjahr 2020 trotz der Corona-Krise jeweils mit deutlichen Umsatzzuwächsen abschließen.

Einzelne Absatzbereiche, wie zum Beispiel der Messe- und Ladenbau oder das Objektgeschäft, wurden durch Corona-bedingte Einschränkungen zwar erheblich in Mitleidenschaft gezogen. Diese Einbußen konnten durch die zum Jahresbeginn und im zweiten Halbjahr deutlich bessere Entwicklung in den anderen dekorativen Segmenten und in dem gesamten konstruktiven Bereich mehr als ausgeglichen werden. Die Holzhandelskooperation HolzLand GmbH, Dortmund, und die Baufachhandelskooperation Eurobaustoff Handels GmbH & Co. KG, Bad Nauheim, lagen dadurch per Ende September bereits jeweils um rund 10 % über dem Vorjahresniveau. Im vierten Quartal werden keine wesentlichen Veränderungen mehr erwartet, so dass auch das Gesamtjahr mit ähnlichen Zuwächsen abgeschlossen werden soll. Die Holzgroßhandelskooperation Der Holzring Handelsgesellschaft mbH, Bremen, gibt für die einzelnen Quartale keine Zahlen bekannt. Im Oktober hat das Unternehmen allerdings die für das Gesamtjahr geplante Umsatzsteigerung von rund 15 % bestätigt. Die Hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG, Soltau, ist im Verlauf des ersten Halbjahrs 2019 von der früher praktizierten Veröffentlichung von Quartalszahlen abgerückt. Inzwischen liegt der Geschäftsbericht für das Gesamtjahr 2019 vor. Eine Prognose für 2020 wurde darin aber nicht abgegeben.

Holzring hält Umsatzziel von 1,4 Mrd € für möglich

Trotz der Corona-bedingten Einbußen im wichtigsten Produktbereich Holzwerkstoffe hält der Holzring an dem zum Jahresbeginn formulierten Umsatzziel für das Gesamtjahr 2020 fest. 2019 war der zentralregulierte Einkaufsumsatz auf rund 1,2 Mrd € gestiegen; für das laufende Jahr hatte sich die Kooperation 1,4 Mrd € zum Ziel gesetzt. Zu dieser weiteren Steigerung sollte zum einen der Ausbau des laufenden Geschäfts, zum anderen die nochmalige Ausweitung des Gesellschafterkreises beitragen. Mit dem zum Jahresanfang 2020 erfolgten Beitritt des Holzhandels-Bereichs der Behrens-Wöhlk GmbH & Co. KG, Rotenburg/Wümme, und des Bodenbelagsgroßhändlers Ruhe & Co. Handelsgesellschaft mbH, Göttingen, hatte sich die Zahl der Gesellschafter auf 50 erhöht.

Über die ersten neun Monate hat der Holzring in fast allen Produktbereichen zweistellige Umsatzzuwächse erreicht. Am stärksten haben sich die Bereiche Holzbau, Innenausbau und Innentüren entwickelt. Nur der größte Produktbereich Holzwerkstoffe blieb aufgrund der erheblichen Einschränkungen im Laden- und Messebau knapp unter dem Vorjahresniveau. Bereinigt um die Gesellschafterveränderungen konnten die Umsätze in den meisten Produktbereichen in einer Größenordnung von 5-10 % gesteigert werden. Der Holzwerkstoffumsatz ist dagegen um rund 5 % zurückgegangen; neben den deutlichen Mengeneinbußen im Laden- und Messebau hat auch die bei Spanplatten- und MDF/HDF-Sortimenten bis zum Sommer eher rückläufige Preisentwicklung eine Rolle gespielt. Mit der im Verlauf des dritten Quartals eingetretenen Preisstabilisierung, die bei einigen Sortimenten bereits wieder in einen Anstieg übergegangen ist, wird der negative Preiseffekt bis zum Jahresende aber an Bedeutung verlieren. Im Geschäft mit dem Laden- und Messebau sind aufgrund der inzwischen wieder schwieriger werdenden Rahmenbedingungen dagegen kaum Anzeichen für eine Belebung zu erkennen. Die in diesem Bereich stärker engagierten Handelsunternehmen bemühen sich daher um den Aufbau neuer Geschäftsfelder in angrenzenden Bereichen, wie zum Beispiel im dekorativen Innenausbau.

Das Holzwerkstoffgeschäft hängt im Handel etwas nach. *(Foto: Kloepferholz)*

Insgesamt sind die vor allem im Großhandel tätigen Holzring-Gesellschafter bislang relativ gut durch die Corona-Krise gekommen. Der Lockdown im Frühjahr galt in der DACH-Region und in den Niederlanden nicht für Großhandelsunternehmen; lediglich in Italien hatte es kurzzeitige Schließungen gegeben. Im Gegenzug hat der Großhandel zum Teil von den in bestimmten deutschen Bundesländern und im Ausland zumindest vorübergehend erfolgten Einschränkungen im DIY-Bereich profitiert. Die von einzelnen Holzring-Gesellschaftern im Verlauf des Frühjahrs eingeführte Kurzarbeit konnte dadurch relativ schnell wieder aufgehoben werden.

Eurobaustoff-Zentrale in Karlsruhe *(Foto: SHA)*

Ähnliche Zuwächse bei HolzLand, Eurobaustoff

Die Holzhandelskooperation HolzLand GmbH, Dortmund, hat ihren zentralregulierten Umsatz in den ersten neun Monaten gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 8,2 % auf 674,3 (Jan.-Sept. 2019: 622,2) Mio € gesteigert; bereinigt um die Veränderungen im Gesellschafterkreis wurde sogar ein Plus von 12,8 % erreicht. Damit hat sich der in der ersten Jahreshälfte mit einer Umsatzsteigerung von 6,2 % auf 438,6 Mio € bzw. bereinigt 10,5 % beobachtete Aufwärtstrend noch verstärkt. Für die ersten vier Monate hatte HolzLand ein Umsatzplus von 7,5 % auf rund 277 Mio € gemeldet; die Monate Mai und Juni haben mit den Auswirkungen der Corona-Krise damit zu einer Abschwächung geführt. Im Neunmonatszeitraum ist der HolzLand-Umsatz in Deutschland mit einem Plus von 9,1 % erneut stärker gestiegen als der Gesamtumsatz. über die ersten vier Monate hatte die Kooperation in Deutschland um 9,1 %, im ersten Halbjahr sogar um 12,6 % zugelegt.

Im Geschäftsjahr 2019 war der ZR-Umsatz von HolzLand im Vorjahresvergleich um 4 % auf rund 802 (2018: 835) Mio € zurückgegangen. Hauptgrund war der zum Jahreswechsel 2018/2019 erfolgte Austritt von zwei größeren Gesellschaftern, der durch die Umsatzentwicklung bei den anderen Gesellschaftern nicht ausgeglichen werden konnte. Bereinigt um die Gesellschafterwechsel hat HolzLand im Jahr 2019 ein Umsatzplus von 2,5 % erreicht.

Eurobaustoff hat für die ersten neun Monate einen zentralfakturierten Einkaufsumsatz von 5,67 (Jan.-Sept. 2019: 5,12) Mrd € gemeldet, der Vorjahreswert wurde damit um 10,8 % übertroffen. Für das erste Quartal und auch für das gesamte Halbjahr war eine noch etwas höhere Umsatzsteigerung von jeweils 11,6 % ausgewiesen worden. Das Geschäftsjahr 2019 war von Eurobaustoff mit einem Plus von 3,2 % auf 6,66 (6,45) Mrd € abgeschlossen worden. Bei der Veröffentlichung dieser Zahlen Ende Januar hatte sich die Kooperation für 2020 eine vergleichbare Steigerung zum Ziel gesetzt. Aufgrund der aus der Corona-Krise resultierenden Unsicherheiten über die weitere Geschäftsentwicklung hatte Eurobaustoff die Gesamtjahresprognose im Frühjahr zurückgezogen. Mit der besseren Entwicklung in den folgenden Monaten wird die Umsatzsteigerung jetzt doch deutlich über der ursprünglichen Zielsetzung liegen.

Hagebau: Stagnation beim bereinigten Umsatz

Die Hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG, Soltau, ist Anfang 2019 vor der früher praktizierten Veröffentlichung von Quartalsumsätzen abgerückt. Laut dem vor kurzem vorgelegten Geschäftsbericht ist der zentralregulierte Einkaufsumsatz der Hagebau-Gruppe 2019 gegenüber dem Vorjahr um 3,1 % auf 6,639 (20198: 6,853) Mrd € zurückgegangen. Der Fachhandel hat sich mit einem Minus von 4,1 % schwächer entwickelt als der Einzelhandel, der gegenüber dem Vorjahr nur 1,1 % verloren hat. Damit kam der Einzelhandel auf einen Einkaufsumsatz von rund 1,8 Mrd €. Im Fachhandel gab es gegenläufige Entwicklungen (Baustoffhandel -6,7 % auf 3,1 Mrd €, Holzhandel +5,2 % auf 886 Mrd €, Fliesenhandel +2,1 % auf 178 Mio €).

Hagebau führt den Rückgang des Gesamt-Einkaufsumsatzes vor allem auf den zum Jahresende 2018 erfolgten Austritt eines größeren deutschen Gesellschafters zurück, der durch den Beitritt eines großen deutschen Holzhandelsunternehmens Anfang 2019 nicht in vollem Umfang ausgeglichen werden konnte. Konkrete Namen wurden nicht genannt. Bei den beiden Unternehmen muss es sich um die zu dem britischen Dämmmaterialkonzern SIG plc, Sheffield, gehörende WeGo Systembaustoffe, Hanau-Steinheim, bzw. die Klöpferholz GmbH & Co. KG, Garching, handeln. Bereinigt um die Gesellschafterveränderungen konnte der Umsatz um 0,9 % über das Vorjahresniveau gebracht werden. □

Deutsche Produktion soll 2020 um 15 % zurückgehen und 2021 nur um 3 % steigen

Holzbearbeitungsmaschinenhersteller verzeichnen 20 % weniger Aufträge

Der Auftragseingang der deutschen Hersteller von Maschinen und Anlagen zur Holzbearbeitung ist per Ende September 2020 um rund 20 % gegenüber dem Vorjahreswert zurückgegangen.

Laut den vom Fachverband Holzbearbeitungsmaschinen im Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA), Frankfurt, zusammengestellten Zahlen sind die Einbußen in der primären Holzbearbeitung deutlich stärker ausgefallen, die sekundäre Holzbearbeitung hat sich besser gehalten. Noch stärker waren die Unterschiede zwischen dem Inlands- und Auslandsgeschäft. Die Aufträge aus Deutschland lagen in den ersten neun Monaten sogar leicht über dem Vorjahreswert, wogegen der Auftragseingang aus dem Ausland um 28 % nachgegeben hat.

Aus Sicht des VDMA-Fachverbands hat sich der in verschiedenen Absatzbereichen bereits im vergangenen Jahr beobachtete leichte Abwärtstrend durch die Corona-Krise noch deutlich verstärkt. In beiden Fällen wurde das Projektgeschäft mit kompletten Anlagen deutlich stärker in Mitleidenschaft gezogen als der Standardmaschinenbereich. Einzelne Segmente, wie zum Beispiel die Sägeindustrie, das Handwerk und Weiterverarbeiter im baunahen Bereich, konnten sich allerdings auch insgesamt etwas von dem negativen Gesamttrend absetzen. Neben der Corona-Krise ergeben sich für die Branche zusätzliche Probleme aus den in mehreren Regionen zunehmenden Handelsrestriktionen und dem bevorstehenden Brexit.

Das laufende Geschäft wird zudem durch die weiterhin anhaltenden Einschränkungen in der Reisetätigkeit und die daraus resultierenden Probleme bei Montage- und Serviceeinsätzen erschwert. Vor dem Hintergrund dieser zahlreichen Negativfaktoren rechnet der Fachverband für das Gesamtjahr inzwischen mit einem Produktionsrückgang von rund 15 % auf 2,86 Mrd €. Damit musste die im September 2019 abgegebene und Anfang 2020 nochmals bestätigte Prognose von -10 % deutlich nach unten korrigiert werden; nach dem Corona-bedingten Lockdown im zweiten Quartal war für das Gesamtjahr 2020 zeitweise ein noch stärkerer Einbruch von bis zu 20 % befürchtet worden. Im kommenden Jahr wird aus heutiger Sicht wieder eine leichte Erholung von 3 % auf 2,95 Mrd € für möglich gehalten. Damit wird das Niveau der Vorjahre weiterhin deutlich unterschritten; eine substantielle Verbesserung wird in absehbarer Zeit nicht erwartet. Von 2013 bis 2019 war die Produktion dagegen kontinuierlich gestiegen; den letzten Rückgang hatte es laut der VDMA-Statistik im Jahr 2012 gegeben (-6,5 % auf 2,35 Mrd €).

Im Gesamtjahr 2019 war der Produktionsumsatz der deutschen Hersteller von Holzbearbeitungsmaschinen laut der am 5. Mai von dem VDMA-Fachverband veröffentlichten Branchenstatistik noch um 0,6 % auf 3,37 (2018: 3,34) Mrd € gestiegen. Bereits damals war es im Jahresverlauf zu einer deutlichen Abschwächung gekommen (Q1: +14 %, Q2: +5 %, Q3: +2 %, Q4: -10 %). Die Exporte hatten 2019 wertmäßig um 3,0 % auf 2,40 (2,47) Mrd € nachgegeben, die Importe waren um 5,4 % auf 556 (588) Mio € zurückgegangen.

Rückgang der Exporte hat sich verlangsamt

Der durch die Corona-Krise noch verstärkte Rückgang der deutschen Exporte von stationären Holzbearbeitungsmaschinen hat sich zuletzt wieder etwas verlangsamt. Laut der vom VDMA-Fachverband ausgewerteten Außenhan-

Der VDMA-Fachverband Holzbearbeitungsmaschinen rechnet im Gesamtjahr 2020 inzwischen mit einem Produktionsrückgang von rund 15 %. (Foto: EUWID)

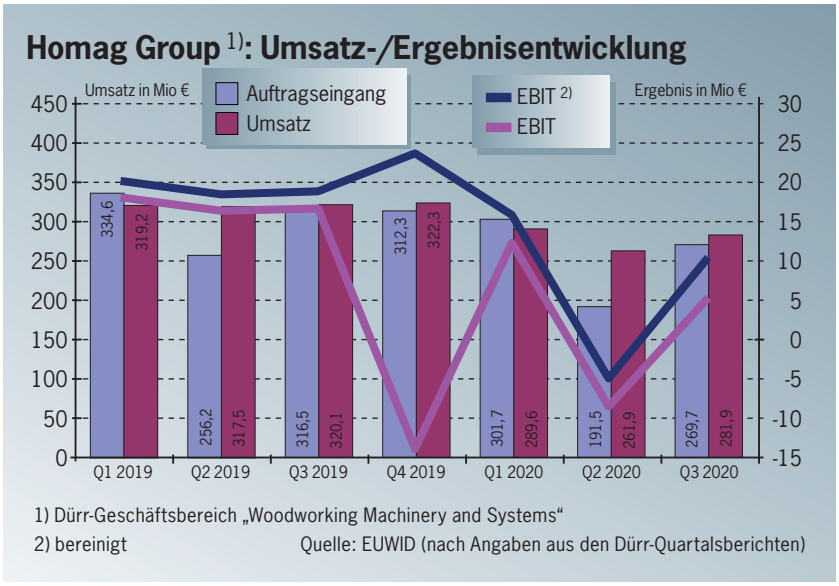
delsstatistik waren die Gesamtexporte von Januar bis Mai 2020 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 22,4 % auf 742,4 Mio € gefallen. Über die ersten acht Monate hat der VDMA jetzt ein Minus von 15,2 % auf 1,293 Mrd € ermittelt. Für die drei Monate Juni bis August ergibt sich damit ein im Vorjahresvergleich um 5,5 % reduziertes Exportvolumen; der Monatsdurchschnitt lag bei 179,3 Mio €.

In den meisten Regionen sind die Rückgänge im Achtmonatszeitraum ebenfalls nicht mehr ganz so stark ausgefallen wie im Zeitraum Januar bis Mai. Die Lieferungen in die anderen Länder der EU-27 haben bis Ende August um 16,4 (Jan.-Mai: 25,4) % auf 556,7 Mio € nachgegeben. Für das restliche Europa hat der VDMA-Fachverband ein Minus von 23,6 (30,8) % auf 190,3 Mio € ermittelt. Die Exporte nach Nordamerika sind um 37,6 (42,8) % auf 145,7 Mio € zurückgegangen, die nach Ostasien um 12,1 (-16,1) % auf 222,6 Mio €.

Nur einzelne Regionen sind besser gelaufen

In den anderen Regionen hat es sowohl von Januar bis Mai als auch im Achtmonatszeitraum teilweise deutliche Zuwächse gegeben, die in den meisten Fällen allerdings auf den Abschluss einzelner größerer Projekte zurückzuführen waren: Südamerika +103,5 % auf 54,5 Mio €, Südostasien +100,2 % auf 51,7 Mio €, Naher/Mittlerer Osten +185,1 % auf 17,4 Mio € und Nordafrika +115,3 % auf 16,4 Mio €. Die Exporte in die Region Australien/Ozeanien haben bis Ende August dagegen um 27,7 % auf 19,0 Mio € und die nach Mittelamerika um 11,2 % auf 8,4 Mio € nachgegeben.

Damit gingen bis Ende August 43 % der Gesamtexporte in die anderen Länder der EU-27. Ostasien lag mit einem Anteil von 17 % auf Platz zwei, gefolgt von dem restlichen Europa mit 15 % und Nordamerika mit 11 %. Südamerika und Südostasien haben jeweils 4 % der Gesamtexporte erhalten; die Anteile der anderen Regionen blieben jeweils unter 1 %.



Von den zehn größten Exportmärkten haben im Achtmonatszeitraum nur Österreich (+10,8 %), Brasilien (+217,9 %) und Litauen (+36,2 %) zugelegt. Die Zuwächse in Brasilien und Litauen waren laut VDMA vor allem auf den Abschluss einzelner Großprojekte zurückzuführen, ähnlich wie auch in Vietnam (+771,4 %), Thailand (+49,6 %) und Südkorea (+60,1 %).

Alle anderen relevanten Märkte sind auch per Ende August zum Teil deutlich unter den Vorjahreswerten geblieben. In den meisten Ländern hat sich die Situation im Zeitraum Juni bis August wieder leicht verbessert. Mehrere Märkte haben in diesen drei Monaten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum wieder zugelegt; die meisten anderen konnten zumindest die Einbußen gegenüber den vorangegangenen drei Monaten reduzieren. Nur in einzelnen Märkten, wie zum Beispiel in Polen, Russland, der Schweiz und Spanien, hat sich die Situation verschlechtert.

Geringeres Minus bei Maschinenimporten

Im Zeitraum Januar bis August 2020 wurden stationäre Holzbearbeitungsmaschinen im Gesamtwert von 359,8 Mio € nach Deutschland importiert. Der Vorjahreswert wurde um 8,8 % verfehlt. Die Importe haben laut der vom VDMA-Fachverband ausgewerteten Außenhandelsstatistik damit weniger stark nachgegeben als die Exporte, die gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 22,4 % auf 742,4 Mio € gefallen sind. Der Exportüberschuss hat sich dementsprechend auf 382,6 Mio € reduziert.

Die Maschinenimporte aus Ostasien haben sich laut der VDMA-Statistik über die ersten acht Monate gegen den Trend entwickelt. Mit 121,8 Mio € wurde der Vorjahreswert um 6,9 % übertroffen. Die darin enthaltenen Importe aus China haben mit einem Plus von 9,5 % auf 113,6 Mio € noch stärker zugelegt. Die Lieferungen aus Taiwan sind mit einem Minus von 8,9 % auf 7,1 Mio € dagegen in ähnlichem Umfang zurückgegangen wie die Gesamtimporte.

Alle anderen Regionen sind unter den Vorjahreswerten geblieben. Die Importe aus der EU-27 haben um 14,3 % auf 205,2 Mio € nachgegeben. Polen (-7,6 % auf 47,3 Mio €) und Italien (-6,0 % auf 36,8 Mio €) haben sich sogar etwas besser entwickelt als die Gesamtimporte.

Zuwächse gab es bei den Lieferungen aus Tschechien (+1,8 % auf 33,2 Mio €) und Frankreich (+75,9 % auf 13,0 Mio €). Österreich (-28,1 % auf 33,3 Mio €), die Schweiz (-18,3 % auf 19,5 Mio €) und Slowenien (-47,4 % auf 8,5 Mio €) mussten dagegen überproportionale Einbußen hinnehmen. □

Umsatzzahlen haben zeitversetzt und Ergebnisse stärker nachgegeben

Auftragseingang von Homag und Biesse bleibt deutlich im Minus

Die bereits seit dem zweiten Halbjahr 2018 beobachtete und durch die Corona-Krise noch verstärkte Investitionszurückhaltung in der Holz- und Möbelindustrie hat bei den Maschinen- und Anlagenherstellern zu einem deutlichen Rückgang des Auftragseingangs und nach einer gewissen zeitlichen Verzögerung auch zu entsprechenden Umsatzeinbußen geführt.

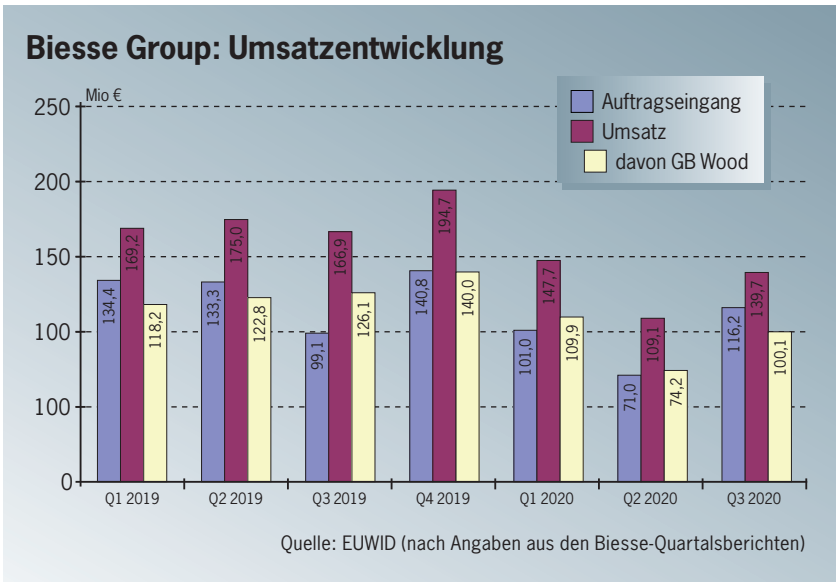
Diese Entwicklung lässt sich auch an den quartalsweise veröffentlichten Geschäftszahlen der auf die sekundäre Holzbearbeitung ausgerichteten Unternehmen Homag Group AG, Schopfloch, und Biesse S.p.A, Pesaro/Italien, ablesen. Beide Maschinen- und Anlagenhersteller waren im ersten Quartal mit einem leichten Minus in das Jahr 2020 gestartet. Eine im Januar und Februar noch bessere Entwicklung wurde durch die ab März spürbaren ersten Auswirkungen der Corona-Krise ausgehebelt. Im zweiten Quartal sind Auftragseingang und Umsatz deutlich eingebrochen; die Ergebniszahlen haben sich jeweils noch schlechter entwickelt. Im dritten Quartal konnten die Kennzahlen im Vergleich zum Vorquartal jeweils wieder angehoben werden; das Vorjahresniveau wurde aber weiter verfehlt. Die in einzelnen Regionen, insbesondere in China, zuletzt wieder eingetretene Belebung konnte die weiter anhaltende Flaute in anderen Märkten nicht ausgleichen. Damit wurden die im gesamten Neunmonatszeitraum aufgelaufenen Einbußen gegenüber dem ersten Quartal nur leicht reduziert.

Mit dem durch die Corona-Krise ab Mitte März spürbar schwächeren Neumaschinengeschäft ist der Auftragseingang der Homag Group im ersten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 9,8 % auf 301,7 Mio € zurückgegangen. Im zweiten Quartal gab es einen Einbruch um 25,3 % auf 191,5 Mio €. Das dritte Quartal ist mit 269,7 Mio € wieder besser ausgefallen. Gegenüber dem Vorquartal wurde eine Steigerung von 40,8 % erreicht, der Vorjahreswert wurde dagegen um 14,8 % verfehlt. Die Umsatzeinbußen kamen zeitversetzt und fielen damit in allen drei Quartalen nicht ganz so stark aus wie das Minus im Auftragseingang. Im ersten Quartal hat der Homag-Umsatz um 9,3 % auf 289,6 Mio € nachgegeben. Das zweite Quartal wurde mit einem Minus von 17,5 % auf 261,9 Mio € abgeschlossen. Im dritten Quartal zog der Umsatz gegenüber dem Vorquartal um 7,6 % an; im Vorjahresvergleich gab es allerdings erneut einen Rückgang um 11,9 % auf 281,9 Mio €.

Mit der leichten Erholung im dritten Quartal konnten die Einbußen im Neunmonatszeitraum gegenüber dem ersten Halbjahr nur leicht reduziert werden. Der per Ende Juni um 16,5 % zurückgegangene Auftragseingang lag Ende September mit 762,9 Mio € um 15,9 % unter dem Vorjahreswert. Damit hat sich der Auftragsbestand per Ende September auf 461 Mio € reduziert. Der Umsatz, im ersten Halbjahr mit 13,4 % im Minus, hat um 12,9 % auf 833,4 Mio € nachgegeben. Das EBIT ist um 83,8 % gefallen; das um Sondereffekte bereinigte EBIT hat sich um 64,4 % reduziert.

Der Auftragseingang von Biesse ist im dritten Quartal 2020 um 17,2 % auf 116,2 Mio € gestiegen. Im ersten Quartal hatte er um 24,7 % auf 101,0 Mio € nachgegeben; unter dem Einfluss der Corona-Krise war er im zweiten Quartal um 46,5 % auf 71,0 Mio € eingebrochen. Bis zum Halbjahresende hatte sich damit ein Rückgang von 35,7 % auf 172,0 Mio € ergeben. Per Ende September (288,2 Mio €) wurde der Vorjahreswert noch um 21,3 % unterschritten. Die Division „Wood" hat sich im Neunmonatszeitraum mit einem Minus von 26,3 % dabei schlechter entwickelt als die anderen Segmente.

Bei den Umsatz- und Ergebniszahlen hat sich der Abwärtstrend aus dem ersten Halbjahr dagegen fortgesetzt. Der Gruppenumsatz ist im dritten Quartal um 16,3 % auf 139,7 Mio € zurückgegangen. Über die ersten neun Monate hat er sich um 22,4 % auf 396,4 Mio € reduziert. Die Division Wood musste ein vergleichbares Minus von 22,6 % auf 284,1 Mio € hinnehmen, so dass sich der Anteil am Gruppenumsatz mit 71,7 % kaum verändert hat. □



Quelle: EUWID (nach Angaben aus den Biesse-Quartalsberichten)

SMARTER PRODUZIEREN

**Digitale Lösungen,
die Ihren Alltag vereinfachen**

Digitalisierung und Automatisierung machen Ihnen das Leben leichter. Mit einer permanenten Zustandsüberwachung, sich selbst steuernden Produktionslösungen und der MyDieffenbacher-Plattform haben wir eine digitale Welt geschaffen, die Ihnen dabei hilft, Entscheidungen schneller und sicherer zu treffen, effizient zu arbeiten und die Produktivität Ihrer Anlage zu steigern.

www.dieffenbacher.de
› Holzwerkstoffe
› Digitalisierung

DIEFFENBACHER
MOVE FORWARD. TOGETHER.

Beteiligung wird in neues Geschäftsfeld Construction Elements Solutions integriert

Homag Group ist Ende Oktober mit 80 % bei System TM eingestiegen

Die Homag Group AG, Schopfloch, hat die am 5. Oktober 2020 vertraglich vereinbarte Übernahme einer 80 %-Beteiligung an dem dänischen Holzbearbeitungsmaschinenhersteller System TM A/S, Odder, wie geplant bereits Ende Oktober abgeschlossen.

Zuvor hatte das Unternehmen die wettbewerbsrechtlichen Freigaben erhalten. Das Closing für die Ende April vertraglich vereinbarte Komplettübernahme der Vertriebs- und Servicegesellschaft Homag China Golden Field Ltd. (HCGF), Hongkong, und der Produktionsgesellschaft Homag Machinery (Shanghai) Co. Ltd. hat sich dagegen weiter verzögert. Bislang war die Homag Group von einem Abschluss im September ausgegangen. Laut dem am 5. November von der übergeordneten Dürr AG, Bietigheim-Bissingen, veröffentlichten Bericht für das dritte Quartal wird inzwischen ein Closing bis Anfang Dezember anvisiert.

Mit der Übernahme der Mehrheitsbeteiligung an System TM und dem damit verbundenen Aufbau des neuen Geschäftsfelds „Construction Elements Solutions" will die Homag Group ihre Aktivitäten im Bereich Holzbauelemente weiter ausbauen. In dem Geschäftsfeld werden die 80 %-Beteiligung an System TM, die im Juni 2020 auf 100 % erhöhte Beteiligung an der Weinmann Holzbausystemtechnik GmbH, St. Johann-Lonsingen, sowie das bisherige Angebotsprogramm der Homag Group im Bereich Massivholzverarbeitung zusammengefasst. Darüber hinaus wird die im ersten Quartal 2019 vereinbarte Kooperation mit dem Abbundanlagenhersteller Hans Hundegger AG, Hawangen, fortgeführt.

Die Verhandlungen über einen Einstieg bei System TM waren bereits im vergangenen Jahr aufgenommen worden; der endgültige Abschluss hatte sich dann aber durch den Ausbruch der Corona-Krise bis Anfang Oktober hingezogen. Der Kaufpreis für die 80 %-Beteiligung liegt nach Angaben der Dürr AG, Bietigheim-Bissingen, im niedrigen zweistelligen Mio Euro-Bereich. Die von Homag übernommenen Anteile stammen größtenteils von den Unternehmensgründern Poul und Ingrid Thøgersen, die sich mit dem Verkauf aus dem Unternehmen zurückgezogen haben. Die restlichen 20 % werden weiterhin von dem System TM-Management unter CEO Jan Jensen Samuelsen gehalten.

System TM soll auch nach dem Closing von dem bestehenden Management geführt werden und unter dem eingeführten Namen am Markt auftreten. Im Produktprogramm und in der Vertriebsstrategie sind ebenfalls keine grundlegenden Änderungen geplant. Das Unternehmen hat sich auf automatisierte Systeme für die sekundäre Massivholzverarbeitung spezialisiert. Im Vordergrund stehen dabei Optimierungskappsägen („Opti-Kap"), Keilzinkenanlagen („Opti-Joint"), automatische Beschicksysteme („Opti-Feed") und automatische Stapelsysteme („Opti-Stack") sowie kundenspezifische Systemlösungen („Opti-Solution"). Zielbranchen sind vor allem Hersteller von Holzbauelementen und Vorprodukten, Fenster-/Türenhersteller, Parkettherstel-

Hauptsitz von System TM in Odder (Foto: System TM)

ler, die Möbel-/Möbelzulieferindustrie und die Verpackungsindustrie. Laut Dürr hat System TM im vergangenen Jahr mit rund 130 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von rund 30 Mio € erwirtschaftet. Nordamerika ist mit einem Umsatzanteil von 20 % der größte Einzelmarkt. System TM wird dort seit rund zehn Jahren von der zur Homag Group gehörenden Vertriebs- und Servicegesellschaft Stiles Machinery Inc., Grand Rapids/Michigan, vertreten.

Durch die Integration von System TM soll der Umsatz der Homag Group im Bereich Massivholzbearbeitung von einem zweistelligen Mio Euro-Betrag auf einen niedrigen dreistelligen Mio Euro-Betrag steigen. Über das neue Geschäftsfeld Construction Elements Solutions will die Homag Group zudem auch in der Produktion von Holzbauelementen als Systemlieferant auftreten und dabei Maschinen für die gesamte Prozesskette liefern. Ziel ist die Realisierung kompletter Werke, entweder über die Zusammenarbeit mit anderen Lieferanten oder als Generalunternehmer. Ein erster Schwerpunkt soll Brettsperrholz (Cross-Laminated Timber CLT) sein. Laut Homag bewegt sich das Gesamtauftragsvolumen für CLT-Werke in einer Spanne von 20-80 Mio €. Das Unternehmen geht davon aus, zunächst ein bis zwei derartige Aufträge pro Jahr abschließen zu können. Das jeweilige Auftragsvolumen variiert in Abhängigkeit vom Lieferumfang. Falls Homag als Generalunternehmer das komplette Werk liefert, fließen auch die zugekauften Maschinen und Anlagen, wie zum Beispiel die Leimauftragssysteme oder die Pressen, in den Umsatz mit ein. Bleibt die Lieferung auf die Homag-Produktpalette beschränkt, fällt der Umsatz entsprechend geringer aus. In einem ersten Schritt hält die Homag Group mit derartigen CLT-Projekten ein zusätzliches Umsatzvolumen von rund 40-50 Mio € pro Jahr für möglich.

Über Stiles Machinery haben die Homag Group und System TM bereits erste CLT-Projekte in Nordamerika realisiert. An diesen Projekten sind auch die bislang ebenfalls von Stiles Machinery vertretenen Unternehmen Minda Industrieanlagen GmbH, Minden, und Microtec s.r.l., Brixen/Italien, sowie weitere Kooperationspartner beteiligt. Die Minda-Gruppe wird nach der Ende September abgeschlossenen Komplettübernahme der Deal Metal Fabrication LLC, Granite Falls/North Carolina, und der damit verbundenen Neugründung der Minda North America LLC den nordamerikanischen Markt künftig allerdings direkt bearbeiten; die Vertriebskooperation mit Stiles Machinery wird damit auslaufen. Der bislang größte, von Homag mit Kooperationspartnern in Nordamerika abgeschlossene Einzelauftrag kam von der Structurlam Mass Timber Corp., Penticton/British Columbia, die insgesamt 90 Mio US$ in ein am Standort Conway/Arkansas geplantes Brettschicht- und Brettsperrholzwerk investieren will. Die Anlagen werden derzeit gefertigt; mit der Auslieferung soll noch in diesem Jahr begonnen werden. In einem nächsten Schritt will die Homag Group auch größere CLT-Aufträge in Europa abschließen; entsprechende Gespräche werden bereits geführt.

Die Homag Group kann bei diesen Gesamtanlagenprojekten die im Möbelbereich gewonnenen Erfahrungen im Projektmanagement beisteuern. Weinmann und Hundegger liefern die Weiterverarbeitungsanlagen. Mit der Übernahme von System TM wird jetzt auch der Bereich Holzoptimierung abgedeckt. In den Bereichen Leimauftrag und Pressen wird die Homag Group bei CLT-Projekten dagegen auch künftig mit Kooperationspartnern wie der Oest GmbH & Co. Maschinenbau KG, Freudenstadt, mit der Minda-Gruppe und dem dänischen Pressenhersteller Kallesoe Machinery A/S, Lem, zusammenarbeiten. Weinmann deckt mit seinem Schwerpunkt CNC-gesteuerte Multifunktionsbrücken für die teil- oder vollautomatische Produktion von Wand-, Dach- und Deckenelementen vor allem die Weiterverarbeitung ab. Im Produktbereich Abbundanlagen wird Weinmann nach dem Abschluss der Kooperation mit Hundegger keine weiteren Eigenentwicklungen mehr vornehmen. Die Kooperation erstreckt sich vor allem auf eine Zusammenarbeit im Vertrieb sowie einen Austausch im Technologiebereich, zum Beispiel über gegenseitige Anpassungen der Steuerungssoftware oder über die Entwicklung von Fräsköpfen durch die zur Homag Group gehörende Benz GmbH, Haslach. In einem nächsten Schritt will Homag eventuell auch die Einbindung anderer Kooperationspartner in das neue Geschäftsfeld prüfen, wie zum Beispiel die Anthon GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Flensburg, im Bereich Material Handling.

Das über die Zusammenführung der Holzbauaktivitäten gebildete Geschäftsfeld Construction Elements Solutions soll voraussichtlich zum 1. Januar 2021 starten. Die Leitung wird zunächst Dr. Markus Vöge übertragen, der seit März 2019 als Executive Vice President Global Sales & Marketing den weltweiten Vertrieb der Homag Group leitet. Das Managementteam des Geschäftsfelds wird von den Geschäftsführungen von Weinmann und System TM gebildet. Die bisherigen Geschäftsbereiche der Homag Group laufen unverändert weiter. Die auf das Projektgeschäft ausgerichtete Business Unit „Systems“ wird künftig in Teilbereichen mit dem neuen Geschäftsfeld zusammenarbeiten.

Die Homag Group war im Bereich Massivholzverarbeitung über längere Zeit nur mit der Weinmann-Beteiligung sowie mit CNC-Maschinen, insbesondere für die Fenster- und Türenproduktion, und mit Doppelendprofilern für die Parkettherstellung vertreten. Im Oktober 1998 hatte sich Homag mit 51 % an der damaligen Weinmann+Partner Maschinenbau GmbH beteiligt und diese Beteiligung Anfang 2014 auf 75,9 % ausgebaut. Die Anfang 2020 vereinbarte Übernahme der restlichen 24,1 % wurde im Juni abgeschlossen. Im ersten Halbjahr 2017 ist die Homag Group über eine Kooperation mit der Leadermac Machinery Co. Ltd., Taichung City/Taiwan, auch in das Geschäft mit Hobelanlagen eingestiegen. Die unter der Bezeichnung „Mouldteq“ vermarkteten Hobelanlagen werden nach Homag-Vorgaben und mit Homag-Steuerungen von Leadermac gefertigt, die für Stiles Machinery unter der Marke „Kentwood“ bereits verschiedene Produktlinien für den nordamerikanischen Markt liefert. Im weiteren Verlauf des Jahres 2017 fiel bei der Homag Group die strategische Entscheidung zum Ausbau der Holzbau-Aktivitäten, die zunächst zu der Kooperation mit Hundegger und jetzt zum Einstieg bei System TM geführt hat. □

Absatzschwerpunkte der geplanten Anlagen sollen eher im Möbelbereich liegen

Starwood, Homanit und PG Bison kündigen neue MDF-Projekte an

Mit der türkischen Starwood Orman Ürünleri Sanayi A.S. (Inegöl), der von der Homanit Holding GmbH (Herzberg) gegründeten Homanit Lietuva UAB (Vilnius/Litauen) und der PG Bison Ltd. (Johannesburg) haben drei Holzwerkstoffhersteller im Oktober bzw. November 2020 innerhalb weniger Wochen neue Investitionsprojekte im MDF/HDF-Bereich angekündigt.

Anfang November hat Starwood die GIM Export Group GmbH & Co. KG, Göttingen, mit den Anlagenbestellungen für eine neue MDF/HDF-Dünnplattenanlage beauftragt. Die GIM Export Group soll zudem für die Finanzierung des Projektes sorgen. In einem ersten Schritt will das Unternehmen die Aufträge für die Bereiche Trocknung bis Endfertigung an die Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH, Krefeld, vergeben. Die vor- und nachgelagerten Anlagenbereiche, wie zum Beispiel der Refiner oder die Aufteilsäge, sollen zu einem späteren Zeitpunkt bestellt werden. Starwood wird die neue Anlage an dem rund 10 km von dem Hauptwerk entfernten zweiten Standort aufbauen, der bislang in erster Linie für die Holzaufbereitung genutzt wird. Mit den Anlagenlieferungen soll Mitte 2021 begonnen werden; die Inbetriebnahme ist im Sommer 2022 geplant. Im Hauptwerk betreibt Starwood bereits fünf kontinuierliche Produktionslinien, drei für Spanplatten und zwei für MDF/HDF.

Mit der im Oktober erfolgten Unterzeichnung eines Kaufvertrags für eine 77 ha große Industriefläche in der Nähe der litauischen Hauptstadt Vilnius hat die Homann Holzwerkstoffe GmbH, München, die bereits seit einiger Zeit verfolgten, in den letzten Monaten aufgrund der Corona-Krise allerdings vorübergehend zurückgestellten Investitionspläne für ein neues MDF/HDF-Dünnplattenwerk im Baltikum konkretisiert. Ursprünglich sollte das Projekt durch eine Übernahme des litauischen Hartfaserplattenherstellers UAB Grigeo Baltwood umgesetzt werden. Ein im September 2017 mit der AB Grigeo, Grigiškes bei Vilnius, unterzeichneter Letter of Intent war Anfang Februar 2018 allerdings wieder aufgehoben worden.

Presseneinlauf einer MDF/HDF-Anlage *(Foto: Classen Fiberboard)*

In der Folge waren die Planungen auf ein Greenfieldprojekt über die für diesen Zweck neu gegründete Homanit Lietuva UAB umgestellt worden.

Das neue Werk soll mit HDF-Dünnplatten und MDF bis zu einer Stärke von 22 mm ein ähnliches Produktionsprogramm abdecken wie die bestehenden drei Standorte in Niederlosheim, Karlino und Krosno Odrzanskie (beide Polen). Neben der Rohplattenanlage will Homann in Litauen auch umfangreiche Weiterverarbeitungskapazitäten aufbauen. Die Inbetriebnahme des neuen Werkes ist nach den aktuellen Planungen im Jahresverlauf 2022 geplant. Mit der Investition will Homanit näher an die Kunden im Baltikum heranrücken, die bislang vor allem über die zwei polnischen Homanit-Werke in Karlino und Krosno mit MDF/HDF-Dünnplatten und Halbfabrikaten beliefert werden.

Die von PG Bison verfolgten Planungen zur Erweiterung des Werkes Piet Retief/Mpumalanga um eine MDF-Anlage wurden Mitte November vorgestellt. Der Board of Directors von KAP hat das Projekt bereits freigegeben; die Finanzierung ist ebenfalls schon sichergestellt. Die MDF-Anlage soll auf einer an das bestehende Spanplattenwerk angrenzenden Freifläche errichtet werden. Die dafür erforderlichen Grundstückskäufe stehen kurz vor dem Abschluss. Parallel dazu wurden die Genehmigungsverfahren eingeleitet. Im Verlauf des nächsten Jahres soll mit den Infrastrukturmaßnahmen begonnen werden. Die Auftragesvergabe für die Hauptproduktionsanlagen ist im zweiten Halbjahr 2021 geplant. Mit dem Bau der neuen MDF-Anlage soll 2022 begonnen werden; die Inbetriebnahme ist für Mitte 2023 geplant. Die derzeit laufende Projektierung geht von einer Produktionskapazität von rund 800 m³/Tag aus. Bislang kommt PG Bison mit dem Werk Boksburg/Gauteng auf eine MDF-Kapazität von rund 400 m³, so dass sich die Gesamtkapazität mit der neuen Anlage auf rund 1.200 m³ verdreifachen wird. □

Zahl der Prüfungen hat sich innerhalb weniger Monate mehr als verdoppelt

Institute stellen immer mehr Zertifikate für antibakterielle Eigenschaften aus

In den letzten Monaten haben fast alle großen mitteleuropäischen Holzwerkstoffhersteller bei dafür ausgestatteten Prüfinstituten beschichtete Produkte auf ihre antibakteriellen Eigenschaften testen lassen.

Nach Angaben der beteiligten Institute ist die Zahl solcher Prüfungen und der in der Folge ausgestellten Zertifikate stark angestiegen; mehrfach wurde von einer Verdopplung oder Verdreifachung innerhalb mehrerer Monate gesprochen. Das Thema ist eigentlich nicht neu, durch die Corona-Krise in den letzten Monaten aber stärker in den Vordergrund gerückt. Melaminoberflächen verfügen aufgrund ihrer physikalischen Eigenschaften im Prinzip auch ohne besondere Zusätze über eine antibakterielle Wirkung. Über die duroplastische Aushärtung wird eine geschlossene Oberfläche erreicht, die bei ausreichender Reinigung ein Bakterienwachstum verhindert. Bei fehlerhafter Reinigung kann sich insbesondere bei horizontalen Anwendungen auf der Melaminoberfläche allerdings ein Biofilm bilden, auf dem sich Bakterien entwickeln können. Ab Mitte der 2000er Jahre hatten einzelne Holzwerkstoff- und Schichtstoffhersteller auch Produkte mit zusätzlichen antimikrobiellen Eigenschaften auf den Markt gebracht. Die antimikrobielle Wirkung wird über die Zugabe spezieller Additive in der Imprägnierung erreicht; bislang wurden dafür vor allem Silberionen, Kupfer oder Nanopartikel eingesetzt. Auf Silberionen basierende Additive für den Einsatz im Holzwerkstoff-, Schichtstoff- oder Bodenbelagsbereich werden zum Beispiel von der Sanitized AG, Burgdorf/Schweiz, und der Microban International Ltd., Huntersville/North Carolina, geliefert. Neben diesen chemisch funktionierenden Bioziden gibt es auch physikalische Ansätze, wie zum Beispiel die von der Haering GmbH, Untergruppenbach, in Industrielacken eingesetzten Photokatalysatoren.

Die Prüfung von antibakteriellen oder antimikrobiellen Eigenschaften erfolgt nach der im Jahr 2007 aus der japanischen Prüfnorm JIS Z 2801 abgeleiteten ISO 22196:2011 („Messung von antibakterieller Aktivität auf Kunststoff- und anderen porenfreien Oberflächen"). Eine Oberfläche wird nach dieser Norm dann als antibakteriell eingestuft, wenn bei den vorgegebenen Testkeimen Staphylococcus aureus ATCC 6538P und Escherichia coli ATCC 8739 innerhalb von 24 Stunden eine Reduktion von mindestens 99 % erreicht wird. Für eine antimikrobielle Wirkung wird die Entwicklung weiterer Testkeime innerhalb einer Einwirkzeit von sieben Stunden untersucht.

Im Holzwerkstoffbereich werden derartige Prüfungen bislang vor allem vom Entwicklungs- und Prüflabor Holztechnologie GmbH (EPH), Dresden, und der eigentlich auf textile Materialien spezialisierten Hohenstein Laboratories GmbH & Co. KG, Bönnigheim, durchgeführt. Im Bereich Holzwerkstoffoberflächen ohne Additive hat das EPH bereits im Jahr 2014 für die verbundenen Unternehmen M. Kaindl OG und Kaindl Flooring GmbH, Wals/Österreich, Zertifikate für Dekorplatten und Schichtstoffe ausgestellt. Im laufenden Jahr hat das EPH unter anderem Erstprüfungen für Laminatboden der Swiss Krono Group, melaminbeschichtete Platten der Sonae Arauco Deutschland GmbH, Meppen, und Schichtstoffe bzw. Kompaktplatten des zur Kronospan-Gruppe gehörenden Schichtstoffherstellers Kronospan HPL Sp.zo.o., Mielec/Polen, durchgeführt. Die Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, hat im zweiten Quartal 2020 bei Hohenstein Laboratories den Großteil ihrer Produktpalette zertifizieren lassen („Eurodekor"-Platten, Schichtstoffe, „PerfectSense"-Lackplatten, Laminatboden). Der zur Sonae Industria SGPS S.A., Maia/Portugal, gehörende Schichtstoffhersteller Sonae Industria de Revestimentos S.A. (SIR) hat ein Zertifikat des Höheren Instituts für Biotechnologie an der Universidade Católica Portuguesa, Lissabon, vorgelegt.

Die Pfleiderer Deutschland GmbH, Neumarkt, hat bereits im Jahr 2005 die Erstprüfungen für die mit dem Additiv Sanitized Silver ausgestatteten Produkte aus den Bereichen Dekorspanplatten („DecoBoard") sowie „Duropal" HPL, Kompaktplatten, Verbundelemente und Arbeitsplatten durchführen lassen. Die Zertifikate für die unter der Bezeichnung „microPlus" vermarkteten Produkte wurden von der Gesellschaft für Produktionshygiene und Sterilitätssicherung mbH (GfPS, Aachen), der SGS Institut Fresenius GmbH (Taunusstein) und der Isega Forschungs- und Untersuchungs-Gesellschaft mbH (Aschaffenburg) ausgestellt. Die zur Swiss Krono Group gehörende Swiss Krono AG, Menznau/Schweiz, hat im dritten Quartal 2020 unter der Bezeichnung „be.safe" melaminbeschichtete Platten mit einem neuartigen Additiv auf dem Markt eingeführt, die von Hohenstein Laboratories getestet wurden. □

EPH
TEST CERTIFICATE
BT-20-08-11-01

ZERTIFIKAT
HOHENSTEIN
Zertifikat
Antimikrobielle Aktivität | HA-266903-Z
SWISS KRONO AG
Willisauerstrasse 37 | 6122 MENZAU | SWITZERLAND
Artikel: BE.SAFE – Melaminbeschichtete Platten

Bei Harnstoff, Methanol, Melamin und PMDI kommt es wieder zu Preissteigerungen

Situation bei Chemierohstoffen hat sich in den letzten Monaten gedreht

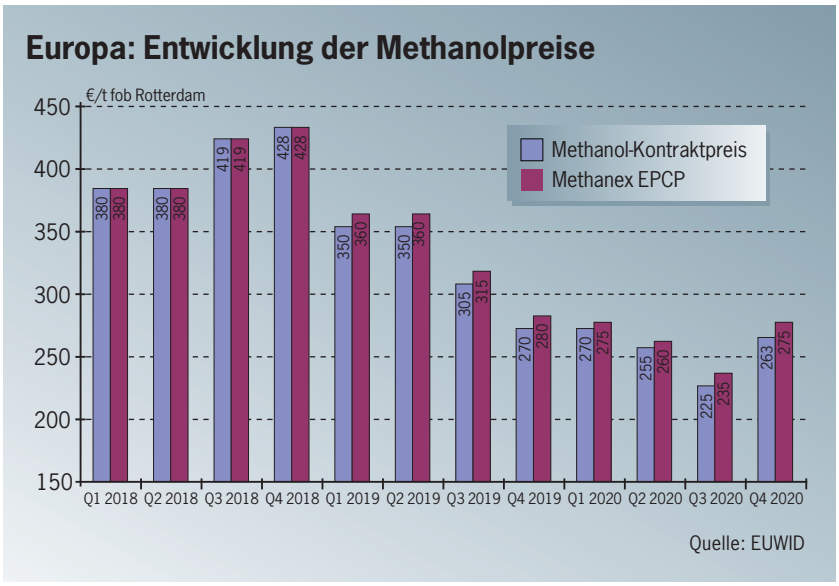
Nach einem zum Teil über längere Zeit anhaltenden Abwärtstrend, der auf die durch die Corona-Krise noch verstärkte konjunkturelle Abschwächung und das daraus resultierende Überangebot zurückzuführen war, haben sich die Preise für die in der Holzwerkstoff- und Oberflächenindustrie eingesetzten Chemierohstoffe im Verlauf des dritten Quartals 2020 stabilisiert.

In vielen Fällen ist es seither wieder zu leichten Preisanhebungen gekommen. Die zuvor über mehrere Monate rückläufigen Harnstoffnotierungen sind im Juli zunächst leicht und im August wieder stärker gestiegen; im September und Oktober haben sie sich nur noch wenig verändert. Die Methanolpreise haben sich seit Ende Juni in nahezu allen relevanten Absatzregionen wieder stabilisiert. Bei Monatskontrakten und im Spotgeschäft haben sie bereits im Verlauf des dritten Quartals wieder angezogen. Der europäische Kontraktpreis für das vierte Quartal ist dann noch stärker gestiegen als im Vorfeld der Verhandlungen erwartet worden war. Ähnlich ist die Situation bei Rohmelamin; vor dem Hintergrund der seit dem Sommer eher angespannten Versorgungssituation wurden die Melamin-Kontraktpreise nach einem über längere Zeit anhaltenden Abwärtstrend erstmals wieder angehoben.

Die inzwischen bei zahlreichen Chemierohstoffen eingetretene Preisstabilisierung ist eine Folge des nach dem Lockdown über die letzten Monate erreichten Ausgleichs von Angebot und Nachfrage. Der vorangegangene Rückgang der Verkaufspreise sowie der durch die Corona-Krise ausgelöste Einbruch der Nachfrage hatten in fast allen Produktbereichen zu Produktionsanpassungen und temporären Abstellungen geführt. Betroffen waren vor allem Werke mit schwieriger Rohstoffversorgung und dadurch ungünstiger Kostenstruktur. Der daraus resultierende Rückgang der Angebotsmengen wurde noch verstärkt durch ungeplante Stillstände, die zumeist durch technische Probleme verursacht worden waren.

Die Nachfrage ist dagegen seit Mitte Juni in vielen Absatzsegmenten wieder schrittweise angestiegen. In einzelnen Bereichen hat sie sich inzwischen fast wieder normalisiert. Mit der Verschiebung oder Verkürzung von eigentlich über die Ferienzeit geplanten Wartungsstillständen lag die Nachfrage im August in Einzelfällen sogar bereits über dem Vorjahresniveau. Dieser Trend hat sich im September, Oktober und November eher noch verstärkt. Es gibt zwar einzelne Absatzbereiche, die durch die Corona-Krise noch immer stark in Mitleidenschaft gezogen werden. Zahlreiche andere Segmente, unter anderem auch die Holzwerkstoff- und Oberflächenindustrie, laufen dagegen inzwischen bereits seit mehreren Monaten mit hoher Auslastung.

Die zum Teil bereits über das Angebot hinausgehende Nachfrage hat bei verschiedenen Chemierohstoffen zum Abbau der in den Vormonaten aufgelaufenen Lagerbestände und in einigen Fällen auch zu einer schwieriger werdenden Versorgungssituation geführt. Im Verlauf des dritten Quartals sind vor allem bei PMDI-Leimen und bei Rohmelamin Lücken entstanden. Das PMDI-Angebot wurde durch geplante und ungeplante Produktionskürzungen bei mehreren europäischen Herstellern beeinträchtigt. Das Angebot von PMDI-Leimen für die Holzwerkstoffindustrie wurde auch dadurch eingeschränkt, dass für die PMDI-Hersteller lukrativere Absatzbereiche wieder deutlich besser laufen. Auch insgesamt hat sich die im zweiten Quartal in verschiedenen Absatzsegmenten durch die Corona-Krise stark zurückgegangene PMDI-Nachfrage seit Juni wieder schrittweise erholt. Die aus dem Auseinanderlaufen von Angebot und Nachfrage resultierenden Versorgungsprobleme haben den PMDI-Herstellern inzwischen auch mehrere Preisanhebungen ermöglicht. Die Versorgungssituation auf den Rohmelaminmärkten wurde zuletzt vor allem durch in der zweiten Augusthälfte aufgetretene Produktionsprobleme im Werk Nevinnomyssk der russischen JSC EuroChem, Moskau, sowie durch Revisionsstillstände bei mehreren europäischen Melaminherstellern beeinträchtigt. □



SWISS KRONO

BE.SAFE

Die antimikrobielle Oberfläche
für alle Lebensräume

ANTIVIRAL
ANTIBACTERIAL ANTIFUNGAL

Gesundheit und Sicherheit haben überall höchste Priorität: in den eigenen vier Wänden, am Arbeitsplatz und in der Freizeit.

Mit der **antimikrobiellen «BE.SAFE» Oberfläche** von SWISS KRONO bieten Sie Ihren Kunden Sicherheit und sorgen für ein ganzheitliches Wohlbefinden.

- ***Aktiver 3-fach Schutz*** *vor Viren, Bakterien und Pilzen*
- ***24/7 Wirkung,*** *da der Wirkstoff während des Produktlebenszyklus erhalten bleibt*
- ***Sorglos sicher*** *durch den im Produkt integrierten antimikrobiellen Wirkstoff*

swisskrono.com/besafe

Baden-Württemberg: Anhang 8 muss aus VwV-TB herausgenommen werden

VGH erklärt zusätzliche Vorgaben für VOC erneut als unzulässig

Der in Mannheim ansässige Verwaltungsgerichtshof Baden-Württemberg (VGH) hat die in der „Verwaltungsvorschrift Technische Baubestimmungen Baden-Württemberg“ (VwV-TB) vorgesehenen zusätzlichen Anforderungen an VOC-Emissionen aus OSB und Spanplatten auch im Hauptsacheverfahren als nicht zulässig bezeichnet.

Das in einer mündlichen Verhandlung am 7. Oktober 2020 ergangene Urteil wurde den Verfahrensbeteiligten, der durch die Kanzlei Kopp-Assenmacher & Nusser, Berlin, vertretenen Swiss Krono Group als Kläger und dem für die Einführung der VwV-TB zuständigen Ministerium für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft Baden-Württemberg, Stuttgart, Ende Oktober zugestellt. Eine Revision wurde nicht zugelassen. Innerhalb einer einmonatigen Frist ab Zustellung können die Beteiligten diese Nichtzulassung der Revision allerdings anfechten. Sollte dieser Anfechtung stattgegeben werden, würde in nächster Instanz vor dem Bundesverwaltungsgericht in Leipzig verhandelt.

Mit dem Hauptsache-Urteil ist der VGH der in einem vorausgegangenen Eilrechtsschutzverfahren am 10. Juli 2019 ergangenen Entscheidung gefolgt. Bereits in dieser ersten Entscheidung waren die in Anhang 8 der Musterverwaltungsvorschrift (MVV TB Ausgabe 2017/1) festgelegten VOC-Anforderungen für OSB und Spanplatten als nicht zulässig erklärt und die entsprechenden Vorgaben in der Verwaltungsvorschrift bis zur Entscheidung im Hauptsacheverfahren vorläufig außer Vollzug gesetzt worden (AZ 8 S 2962/18 und AZ 8 S 3008/18). Dieser Beschluss war mit Veröffentlichung rechtskräftig und konnte nicht angefochten werden. Das Hauptsacheverfahren wurde nach der VGH-Entscheidung über den Eilantrag weitergeführt (AZ 8 S 2959/18 und AZ 8 S 2944/18). Trotz der aus der Corona-Krise resultierenden zusätzlichen Belastungen der Verwaltungsgerichte konnte die Entscheidung wie nach dem Eilrechtsschutzverfahren anvisiert noch im Jahresverlauf 2020 abgeschlossen werden. Mit dieser Entscheidung muss der Anhang 8 mit den zusätzlichen VOC-Anforderungen für OSB und Spanplatten jetzt endgültig aus der VwV-TB herausgenommen werden. Die anderen Teile der Verwaltungsvorschrift sind von dieser Entscheidung nicht betroffen und können damit in Kraft bleiben.

Die baden-württembergische Verwaltungsvorschrift war im Dezember 2017 vom Ministerium für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft in Abstimmung mit dem Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau erlassen worden und sollte eigentlich am 1. Oktober 2019 in Kraft treten. Das Umweltministerium hatte die in der Verwaltungsvorschrift festgelegten VOC-Anforderungen für OSB und Spanplatten allerdings am 12. Dezember 2018 zunächst bis zum 30. September 2019 außer Vollzug gesetzt. Nach der VGH-Entscheidung im Eilrechtsschutzverfahren war diese Außervollzugsetzung Mitte August 2019 über den 30. September hinaus bis auf Weiteres verlängert worden.

Das Hauptsacheverfahren ging auf einen von der Swiss Krono Group Mitte Dezember 2018 beim VGH Baden-Württemberg eingereichten Normenkontrollantrag zurück. Parallel dazu hatte das Unternehmen auch einen Eilantrag auf Erlass einer einstweiligen Anordnung gestellt, mit der das Inkrafttreten der zusätzlichen VOC-Anforderungen bis zur Entscheidung im Hauptsacheverfahren verhindert werden sollte.

Es ist davon auszugehen, dass die Swiss Krono Group die jetzt in Baden-Württemberg getroffene Entscheidung auch in die in anderen Bundesländern laufenden Verfahren einbringen wird. Parallel zu dem Normenkontrollantrag in Baden-Württemberg waren die Swiss Krono Group und andere Holzwerkstoffhersteller auch in den verbleibenden Bundesländern gegen die Überführung der Musterverwaltungsvorschrift in Verwaltungsvorschriften und die damit verbundene Einführung der zusätzlichen VOC-Anforderungen vorgegangen. □

Die Widerstände gegen die Umsetzung der Muster-Verwaltungsvorschrift Technische Baubestimmungen (MVV TB) haben auch im zu Ende gehenden Jahr 2020 nicht nachgelassen.

Seit Mitte September sind die Preise in allen drei Regionen leicht zurückgegangen

Nordamerikanische OSB-Preise haben sich mehr als verdoppelt

Mit der anhaltend starken Nachfrage auf den nordamerikanischen Märkten für Structural Panels haben sich die dortigen OSB-Preise innerhalb weniger Monate mehr als verdoppelt. Seither haben die Preise wieder leicht nachgegeben. Sie liegen aber noch immer weit über dem Vorjahresniveau.

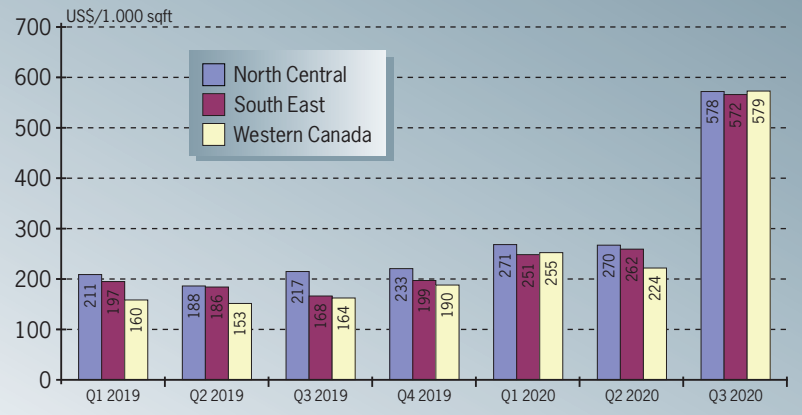
Nach dem deutlichen Rückgang im zweiten Halbjahr 2018, der sich mit leicht verminderter Geschwindigkeit auch im Jahresverlauf 2019 fortgesetzt hatte, hatte das Leitsortiment 7/16" in der Region North Central zum Jahresbeginn 2020 noch bei 220 US$/1.000 sqft notiert. Nach einem deutlichen Anstieg im Januar und Februar sowie einem anschließendem Rückgang im März waren zum Ende des ersten Quartals 260 US$ erreicht worden. Im April hatte der Preis weiter nachgegeben, bevor es im Mai und Juni zu einem erneuten Anstieg kam. Für Ende Juni hatte Random Lengths 355 US$ angegeben. Dieser Preisanstieg hat sich im Verlauf des dritten Quartals noch verstärkt. Bis Mitte September sind die 7/16"-Preise in der Region North Central damit auf 690 US$/1.000 sqft bzw. 668 US$/m³ fob Mill gestiegen. Für die Region South West (Werke in Texas, Louisiana, Arkansas, Oklahoma) wurden zu diesem Zeitpunkt Preise von rund 675 US$/1.000 sqft (653 US$/m³) und für die Region South East (Werke in Georgia, Alabama, Mississippi) rund 665 US$/1.000 sqft (644 US$/m³) angegeben. In Western Canada haben die Preise bis auf 705 US$/1.000 sqft (682 US$/m³) zugelegt.

Mit der im Oktober und in der ersten Novemberhälfte wieder leicht rückläufigen Entwicklung haben die Preise in der Region North Central bis Mitte November laut Random Lengths wieder auf 660 US$/1.000 sqft bzw. 639 US$/m³ nachgegeben. Der Mitte September erreichte Höchststand wurde damit nur um 4 % unterschritten. In den Regionen South West (-7 % auf 630 US$/1.000 sqft bzw. 610 US$/m³) und South East (-9 % auf 605 US$/1.000 sqft bzw. 585 US$/m³) sind die Abschläge etwas stärker ausgefallen. In Western Canada hat sich die Situation laut Random Lengths dagegen komplett gedreht. Die dort für Mitte November angegebenen 505 US$/1.000 sqft (489 US$/m³) lagen um fast 30 % unter dem Niveau von Mitte September.

Der kanadische OSB-Hersteller Norbord Inc., Toronto/Ontario, geht in seinen Quartalsberichten jeweils auch auf die längerfristige Preisentwicklung für das Sortiment 7/16" in den drei Regionen North Central, South East und Western Canada ein. Dabei werden jeweils Durchschnittswerte über die einzelnen Quartale gebildet. Laut dem letzten, von Norbord veröffentlichten Geschäftsbericht haben sich die 7/16"-Preise in der Region North Central im dritten Quartal mit dem deutlichen Anstieg seit Juni über das dritte Quartal im Schnitt bei 578 US$/1.000 sqft eingependelt. Für das erste und zweite Quartal waren vergleichbare Durchschnittswerte von 270 US$ bzw. 271 US$ angegeben worden. Die für das dritte Quartal 2019 angegebenen 217 US$ wurden um 166 % übertroffen. Im ersten Quartal waren die Preise im Vorjahresvergleich um 28 % gestiegen, für das zweite Quartal hatte sich eine Steigerung von 44 % ergeben.

In den beiden anderen, von Norbord verfolgten Regionen South East und Western Canada gab es vergleichbare Entwicklungen. In South East hatten die 7/16"-Preise im ersten Quartal bei 251 US$ (+27 %) und im zweiten Quartal bei 262 US$ (+41 %) notiert; mit dem für das dritte Quartal angegebenen Durchschnitt von 572 US$ wurde der Vorjahreswert um 240 % überschritten. In der Region Western Canada hatten die Preise für 7/16" im ersten Quartal 255 US$ (+59 %) und im zweiten Quartal 224 US$ (+46 %) erreicht. Das dritte Quartal hatte im Vorjahresvergleich eine Steigerung von 253 % auf 579 US$ gebracht. □

Nordamerika: Entwicklung der OSB-Preise 1)



1) Quartals-Durchschnittspreise OSB 7/16"

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

EBITDA von Norbord, Louisiana-Pacific und Weyerhaeuser hat sich vervielfacht

OSB-Hersteller konnten Umsatz trotz geringerer Mengen fast verdoppeln

Der starke Preisanstieg auf den nordamerikanischen OSB-Märkten hat bei den großen Herstellern im dritten Quartal 2020 zu erheblichen Umsatz- und Ergebnissteigerungen geführt.

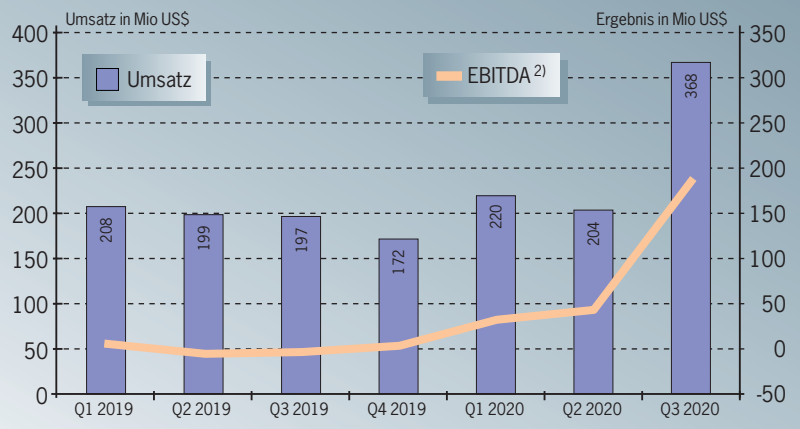
Trotz leicht rückläufiger Absatzmengen konnten die Norbord Inc. (Toronto/Ontario), die Louisiana-Pacific Corp. (Nashville/Tennessee) und die Weyerhaeuser Co. (Seattle/Washington) ihre in Nordamerika erwirtschafteten Quartalsumsätze im Bereich OSB gegenüber dem Vorjahreszeitraum jeweils fast verdoppeln. Die Steigerungsraten lagen bei allen drei Unternehmen zwischen 80 % und 90 %. In den anderen Produktbereichen und Regionen sind die Zuwächse nicht ganz so stark ausgefallen. Bei Norbord hat sich der Konzernumsatz aufgrund des relativ hohen OSB-Anteils noch um zwei Drittel erhöht. Louisiana-Pacific konnte den Konzernumsatz im Vorjahresvergleich um gut ein Drittel steigern. Im Gegensatz zu diesen beiden vor allem auf OSB ausgerichteten Unternehmen spielt das OSB-Geschäft von Weyerhaeuser mit einem Umsatzanteil von rund 5 % nur eine untergeordnete Rolle; der Konzernumsatz hat dementsprechend nur um knapp 10 % zugelegt.

Die Ergebniszahlen sind bei allen drei Unternehmen im dritten Quartal noch weitaus stärker gestiegen als die Umsätze. Norbord hatte im Vorjahreszeitraum bei seinen nordamerikanischen OSB-Aktivitäten nur ein leicht positives bereinigtes EBITDA angegeben, der Geschäftsbereich „OSB“ von Louisiana-Pacific war sogar leicht im Minus geblieben. Für das dritte Quartal haben beide Unternehmen deutlich dreistellige Millionen US-Dollarbeträge ausgewiesen. In beiden Fällen wurden damit knapp über 50 % liegende EBITDA-Margen erreicht. Weyerhaeuser gibt für sein OSB-Geschäft keine separaten Ergebniszahlen an. Das bereinigte EBITDA des übergeordneten Geschäftsbereichs „Wood Products“ konnte verfünffacht werden, womit sich die Marge auf 36 % erhöht hat.

Norbord-CEO Peter Wijnbergen bezeichnete das dritte Quartal bei der Vorstellung der Zahlen als das stärkste der Unternehmensgeschichte. Bezogen auf das bereinigte EBITDA wurde der bisherige Rekordwert aus dem zweiten Quartal 2018 um 18 % übertroffen. Der Gesamtabsatz ist im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zwar um 3,8 % auf 2,016 (Juli-Sept. 2020: 2,094) Mrd sqft (Basis 3/8”) bzw. 1,784 (1,853) Mio m³ zurückgegangen. Dieser Mengenrückgang wurde durch die in Nordamerika durchgesetzten Preissteigerungen allerdings mehr als ausgeglichen. Der Konzernumsatz hat sich damit im Vorjahresvergleich um zwei Drittel auf 725 (435) Mio US$ erhöht. Das Gesamt-EBITDA hat sich mit 310 (23) Mio US$ mehr als verzehnfacht. Das bereinigte EBITDA ist in ähnlichem Umfang auf 322 (33) Mio US$ gestiegen. Das im Vorjahr noch negative operative Ergebnis lag mit 274 (-12) Mio US$ wieder weit im positiven Bereich. Gleiches gilt für das mit 203 (-17) Mio US$ angegebene Nettoergebnis. Auch gegenüber dem zweiten Quartal hat sich Norbord über die in Nordamerika durchgesetzten Preisanhebungen deutlich verbessert.

In Nordamerika hat Norbord im dritten Quartal 1,523 (1,654) Mrd sqft bzw. 1,348 (1,464) Mio m³ OSB abgesetzt, die im zweiten Quartal ausgelieferten 1,400 Mrd sqft wurden um 8,8 % übertroffen. Die Auslastung der nordamerikanischen OSB-Werke konnte dadurch wieder auf 86 % verbessert werden, nach 74 % im zweiten Quartal und 92 % im Vorjahreszeitraum (jeweils ohne die stillgelegten Werke 100 Mile House und Chambord). Aufgrund der wieder anziehenden Nachfrage hat Norbord im August die im November 2019 auf unbestimmte Zeit stillgelegte Linie 1 im Werk Cordele/Georgia in reduziertem Umfang wieder in Betrieb genommen. Das Anfang August 2019 abgestellte Werk 100 Mile House wurde dagegen Anfang November endgültig stillgelegt. Die nordamerikanischen OSB-Preise konnten sowohl gegenüber dem zweiten Quartal als auch im Vorjahresvergleich mehr

Louisiana-Pacific: Geschäftsbereich OSB 1)



1) Geschäftsbereich OSB
2) bereinigt

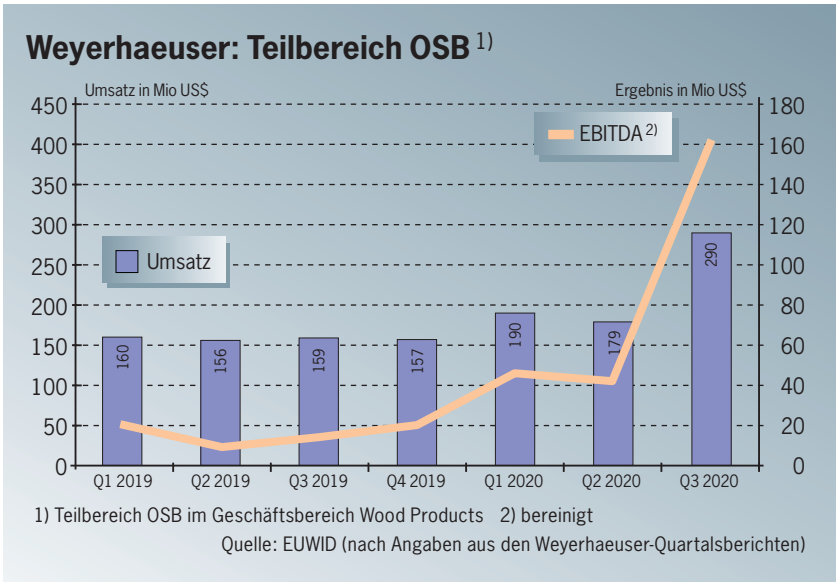
Quelle: EUWID (nach Angaben aus den LP-Quartalsberichten)

als verdoppelt werden. Damit hat sich der Nordamerika-Umsatz von Norbord im dritten Quartal um 87,8 % auf 599 (319) Mio US$ erhöht, das Gesamt-EBITDA wurde auf 300 (14) Mio US$ und das bereinigte EBITDA auf 310 (24) Mio US$ verbessert.

Der Absatz der europäischen Werke ist im Vergleich zum Vorjahr um 12 % auf 493 (440) Mio sqft bzw. 436.000 (389.000) m³ gestiegen, vor allem durch das Hochfahren der neuen OSB-Linie im schottischen Werk Inverness. Im zweiten Quartal war der Absatz aufgrund der Corona-bedingten Abstellungen in den britischen Werken dagegen auf 402 Mio sqft bzw. 356.000 m³ zurückgegangen. Die dadurch auf 70 % reduzierte Auslastung hat sich im dritten Quartal wieder auf 97 (84) % erhöht. Die Mengensteigerungen und die auch in Europa leicht steigenden Preise haben zu einem Umsatz von 126 (116) Mio US$ geführt. Gesamt-EBITDA und bereinigtes EBITDA haben sich jeweils bei 16 (11) Mio US$ eingestellt. Gegenüber dem Vorjahr ist der Umsatz damit um 8,6 % und das EBITDA um 45,5 % gestiegen.

Der Geschäftsbereich OSB von Louisiana-Pacific hat im dritten Quartal einen Gesamtumsatz in Höhe von 368 (197) Mio US$ erwirtschaftet. Das deutliche Plus von 87 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum ist maßgeblich auf die höheren Durchschnittspreise zurückzuführen. Die OSB-Lieferungen sind dagegen um 5 % auf 937 (984) Mio sqft zurückgegangen. Zu den Absatzeinbußen haben sowohl Standard-OSB (-6 % auf 531 Mio sqft) als auch die unter der Bezeichnung „Structural Solutions“ zusammengefassten höherwertigen Sortimente (-3 % auf 531 Mio sqft) beigetragen. Bereits in den beiden vorangegangenen Quartalen konnte der rückläufige Gesamtabsatz jeweils durch Preisanhebungen überkompensiert werden.

Im dritten Quartal haben die höheren Durchschnittspreise für OSB Umsatz und Adjusted EBITDA um jeweils 179 Mio US$ nach oben gezogen. Die aus gesunkenen Rohstoff- und Logistikkosten resultierenden Ergebniseffekte wurden mit +5 Mio US$ bzw. +6 Mio US$ angegeben. Damit hat sich das Adjusted EBITDA



des Geschäftsbereichs im dritten Quartal auf 189 (-1) Mio US$ erhöht. Im Vorjahreszeitraum hatte dagegen ein entgegengesetzter Preiseffekt (-122 Mio US$) maßgeblich dazu beigetragen, dass ein negatives Adjusted EBITDA ausgewiesen werden musste.

In den Geschäftsbereichen „Siding“ und „South America“ hat Louisiana-Pacific im dritten Quartal ebenfalls ein Umsatzwachstum erreicht. Lediglich bei „Engineered Wood Products (EWP)“ wurde der Vorjahreswert geringfügig unterschritten. Im Konzern ist der Umsatz damit um 32 % auf 795 (603) Mio US$ gestiegen, das Adjusted EBITDA hat sich mit 273 (49) Mio US$ mehr als verfünffacht. Ausgehend von deutlich geringeren Ausgangswerten haben das operative Ergebnis und das Nettoergebnis noch stärker auf 242 (8) Mio US$ bzw. 177 (2) Mio US$ angezogen.

Auch Weyerhaeuser hat im dritten Quartal erheblich von gestiegenen OSB-Preisen profitiert. Das Absatzvolumen ist mit 736 (740) Mio sqft dagegen jeweils um 1 % unter den Mengen des Vorjahreszeitraums und des Vorquartals geblieben. Mit dem Zusammenspiel dieser beiden Faktoren hat der OSB-Umsatz um 82 % auf 290 (159) Mio US$ zugelegt. Im Schnittholzgeschäft wurde eine vergleichbare Entwicklung verzeichnet. Hier konnte das um 3 % auf 1,216 (1,253) Mrd bdft gesunkene Liefervolumen ebenfalls durch Preisanhebungen überkompensiert werden. Der Umsatz ist damit im dritten Quartal um 68 % auf 674 (389) Mio US$ gestiegen. Bei Nadelsperrholz (+31 % auf 55 Mio US$) und MDF (+7 % auf 47 Mio US$) ist das Wachstum weniger stark ausgefallen. Die MDF-Aktivitäten haben sowohl von höheren Lieferungen (+4 %) als auch von gestiegenen Durchschnittspreisen (+4 %) profitiert. Bei Nadelsperrholz sind die Preisanhebungen deutlich stärker ausgefallen (+47 %), während der Absatz den Vorjahreswert um 13 % verfehlt hat. In der „Engineered solid Section“ (-2 % auf 135 Mio US$) und bei I-Joists (-8 % auf 83 Mio US$) mussten dagegen wie im Vorquartal Umsatzeinbußen verzeichnet werden. Diese waren erneut auf den geringeren Absatz bei gleichzeitig niedrigeren Verkaufspreisen zurückzuführen.

Aufgrund der überwiegend positiven Entwicklung in den Teilbereichen ist der Umsatz des Geschäftsbereichs Wood products im dritten Quartal um 41 % auf 1,696 (1,204) Mrd US$ gestiegen. Bei Herstellungskosten auf Vorjahresniveau haben sich die Ergebniszahlen deutlich verbessert. Das Adjusted EBITDA konnte auf 615 (123) Mio US$ verfünffacht werden. Nach Angaben von Weyerhaeuser wurde damit ein neuer Höchstwert erreicht, der um 60 % über der bisherigen Bestmarke liegt. Das operative Ergebnis hat sich auf 566 (143) Mio US$ fast vervierfacht. □

Neu entstehendes Unternehmen soll auf knapp 6 Mrd US$ Umsatz kommen

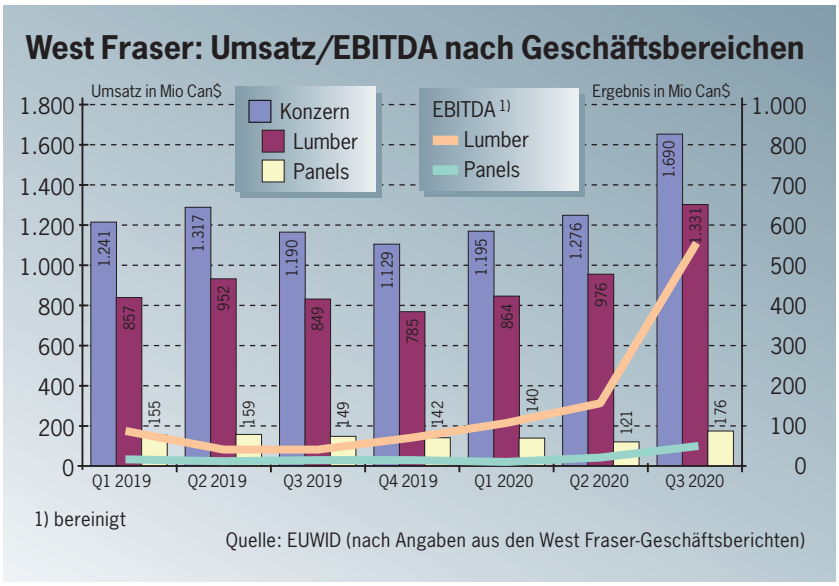
West Fraser will über Integration von Norbord in OSB-Geschäft einsteigen

Die bislang vor allem im Schnittholzgeschäft tätige West Fraser Timber Co. Ltd., Vancouver/British Columbia, will mit der geplanten Integration der Norbord Inc., Toronto/Ontario, auch in die OSB-Produktion einsteigen.

Laut einer am 19. November 2020 von West Fraser veröffentlichten Mitteilung will das Unternehmen über einen Aktientausch alle Aktien von Norbord übernehmen. Die Norbord-Aktionäre sollen je eigener Aktie 0,675 West Fraser-Aktien erhalten. Ausgehend von dem Schlusskurs der West Fraser-Aktie am 18. November wird die Norbord-Aktie bei diesem Umtauschverhältnis mit 49,35 Can$ bzw. 37,78 US$ bewertet. Dies entspricht einem Aufschlag von 13,6 % gegenüber dem Norbord-Schlusskurs am 18. November bzw. von 8,0 % gegenüber dem gewichteten Durchschnittskurs für die West Fraser- bzw. Norbord-Aktien in den vorangegangenen zehn Tagen. Aus der von West Fraser gebotenen Bewertung errechnet sich für die gesamte Transaktion ein Volumen von rund 4 Mrd Can$ bzw. 3,1 Mrd US$.

Der Norbord-Hauptaktionär Brookfield Asset Management Inc., der rund 43 % der Norbord-Aktien hält, und verschiedene Mitglieder der Ketcham-Familie, die zusammen mit 19 % an West Fraser beteiligt sind, haben der Zusammenführung der beiden Unternehmen in separaten Vereinbarungen bereits zugestimmt. Die Zustimmung der Aktionäre gehört neben den Freigaben nach dem Canadian Competition Act, dem US-amerikanischen Hart-Scott-Rodino Anitrust Improvement Act und der Genehmigung durch den Ontario Superior Court of Justice zu den Bedingungen für den Abschluss der Transaktion. Bei den jeweils im Januar geplanten außerordentlichen Aktionärsversammlungen müssen sich zwei Drittel der Norbord-Aktionäre für die Integration in den West Fraser-Konzern aussprechen; bei West Fraser reicht die einfache Mehrheit. Die Integration von Norbord in den West Fraser-Konzern soll nach Erfüllung aller Bedingungen bis zum Ende des ersten Quartals 2021 abgeschlossen werden. Das dadurch neu entstehende Unternehmen wird weiterhin unter West Fraser firmieren. Nach dem Aktientausch werden die bisherigen West Fraser-Aktionäre rund 56 % der Anteile an dem neuen Unternehmen halten; auf die Norbord-Aktionäre entfallen 44 %. Familiengesellschafter der Ketcham-Familie werden mit 11 % und Brookfield Asset Management mit 19 % beteiligt sein. Der Anteil von institutionellen Investoren soll bei rund 45 % liegen. Damit ergibt sich ein Streubesitz von rund 25 %.

Board of Directors und Executive Management des neuen West Fraser-Konzerns sollen sich aus Vertretern beider Unternehmen zusammensetzen. Dem Board werden zwölf Mitglieder angehören; mit dem Closing werden zwei unabhängige Vertreter aus dem Norbord-Board in den Board des neuen Unternehmens wechseln. Chairman of the Board wird Hank Ketcham, der West Fraser bis März 2013 als CEO und bis April 2016 als Executive Chairman geleitet hat; seit seinem Rückzug aus dem Management steht er an der Spitze des Board of Directors. Ray Ferris, aktueller CEO von West Fraser, wird diese Position auch in dem neuen Unternehmen behalten, genauso wie der West Fraser-CFO Chris Virostek.



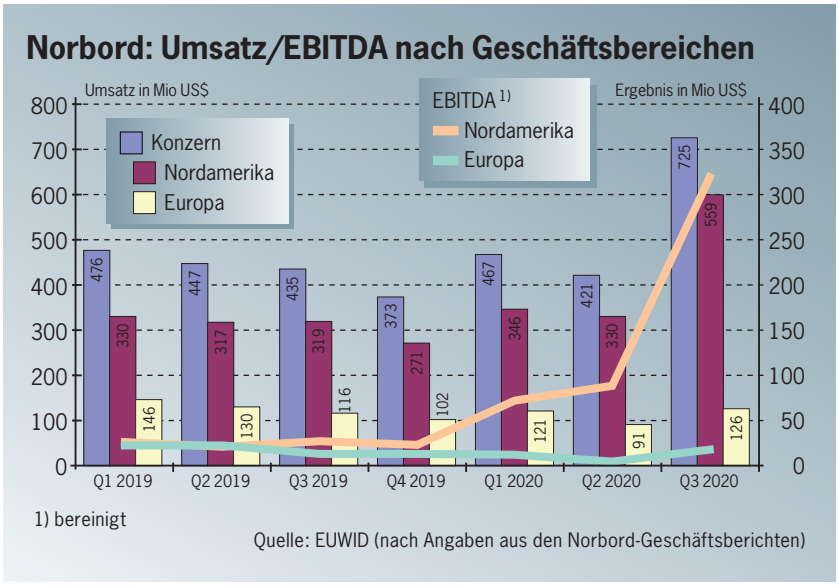
Der seit Januar 2014 amtierende Norbord-CEO Peter Wijnbergen soll als President Engineered Wood künftig die Aktivitäten in den Produktbereichen OSB, Sperrholz/LVL, Spanplatten, MDF/HDF und Furnier leiten. Die Verantwortung für das Schnittholzgeschäft wird Sean McLaren als President Solid Wood übernehmen; aktuell ist McLaren bei West Fraser Vice President US Lumber. Die derzeitige Norbord-CFO Robin Lampard soll laut Ferris ebenfalls eine Position im Management erhalten; eine konkrete Position hat er dabei nicht genannt. Hauptsitz des neuen Unternehmens wird die aktuelle West Fraser-Zentrale in Vancouver; regionale Managementstandorte sollen Toronto, Quesnel/Bri-

tish Columbia, Memphis/Tennessee und Cowie/Schottland werden. Nach dem Closing werden die Aktien des neuen West Fraser-Konzerns an der Börse New York (NYSE) gelistet; das Reporting wird wie bislang bereits bei Norbord in US-Dollar erfolgen.

West Fraser will mit der Integration von Norbord zu einem der größten Forstkonzerne weltweit werden. Beide Unternehmen ergänzen sich in ihrem Angebotsprogramm und in ihren regionalen Schwerpunkten. Der Tätigkeitsschwerpunkt von West Fraser liegt im Nadelschnittholzbereich. Das Unternehmen betreibt insgesamt 33 Sägewerke in Kanada und in den USA; die aktuelle Gesamtkapazität wird mit 6,735 Mrd bdft/Jahr angegeben. Dem Geschäftsbereich „Panels“ sind zudem die zwei MDF-Werke Quesnel/British Columbia („WestPine“) und Whitecourt/Alberta („Ranger Board“) mit einer Kapazität von zusammen 250 Mio sqft (Basis 3/4”) sowie drei Sperrholzwerke mit einer Kapazität von 860 Mio sqft (Basis 3/8”) zugeordnet. Darüber hinaus gibt es ein LVL-Werk mit einer Jahreskapazität von 2,6 Mio ft³ sowie den Geschäftsbereich „Pulp & Paper“ mit fünf Standorten.

Neuer Konzern soll 68 Standorte haben

Nach der Anfang November erfolgten endgültigen Stilllegung des Werkes 100 Mile House/British Columbia betreibt Norbord in den USA und Kanada insgesamt zwölf OSB-Werke mit einer Gesamtkapazität von 7,360 Mrd sqft (Basis 3/8”); das Werk Chambord/Québec ist allerdings auf unbestimmte Zeit abgestellt. Der Geschäftsbereich „Europe“ umfasst zwei OSB-Werke in Inverness/Schottland und Genk/Belgien, das Spanplatten- und MDF-Werk Cowie sowie das Spanplatten- und Möbelteilwerk South Molton/England. Die bislang mit 1,170 Mrd sqft angegebene OSB-Kapazität wird mit der fast abgeschlossenen zweiten Investitionsstufe in Inverness um 225 Mio sqft steigen. Die Kapazität der beiden Spanplattenwerke wird von Norbord mit 565 Mio sqft angegeben; das MDF-Werk ist auf eine Kapazität von 380 Mio sqft ausgelegt (jeweils Basis 3/8”).



Das durch die Zusammenführung neuentstehende Unternehmen wird 24 Holzwerkstoff-Standorte in Kanada, den USA, Großbritannien und Belgien (14 OSB, 3 Sperrholz, 1 LVL, 3 MDF/HDF, 2 Spanplatten, 1 Möbelteile), 33 Sägewerke in den USA und Kanada sowie in Nordamerika zudem fünf Zellstoffstoff-/Papierfabriken und sechs Biomassekraftwerke betreiben. Die nordamerikanischen Sägewerke liegen wie die meisten Holzwerkstoffstandorte schwerpunktmäßig im Westen von Kanada und im Süden/Südosten der USA; diese regionalen Überschneidungen sollen Synergien im Holzeinkauf und Vertrieb ermöglichen. Die vier Norbord-Standorte in Ontario, Québec und Minnesota sowie die Europa-Aktivitäten erweitern das bisherige West Fraser-Tätigkeitsgebiet. Das neue Unternehmen wird insgesamt rund 10.000 Mitarbeiter beschäftigen.

Pro forma-Umsatz hat sich auf 5,9 Mrd US$ erhöht

In den letzten zwölf Monaten haben West Fraser und Norbord auf Pro forma-Basis 5,909 Mrd bdft Nadelschnittholz und 8,691 Mrd sqft (Basis 3/8”) Holzwerkstoffe (ohne LVL) abgesetzt. Damit wurde ein gemeinsamer Umsatz von 5,920 Mrd US$ und ein bereinigtes EBITDA von 1,249 Mrd US$ (West Fraser 741 Mio US$, Norbord 508 Mio US$) erwirtschaftet, was einer Marge von 21 % entspricht. 49 % des Umsatzes entfielen auf die von West Fraser beigesteuerten Schnittholzaktivitäten, 40 % auf den vor allem von Norbord bestrittenen Bereich Engineered Wood und 11 % auf Pulp & Paper. Der Bereich Pulp & Paper war mit einem Anteil von 1 % am gesamten bereinigten EBITDA nur wenig profitabel. Der Bereich Schnittholz hat 52 % zum bereinigten EBITDA und Engineered Wood 47 % beigesteuert. In Nordamerika wurden 80 % des Pro forma-Umsatzes erwirtschaftet, 8 % kamen aus Europa und 12 % aus Asien/anderen Regionen.

Ausgehend von den Schlusskursen am 18. November lag die Marktkapitalisierung von West Fraser bei 3,864 Mrd US$ und von Norbord bei 3,069 Mrd US$; gemeinsam ergibt sich ein Pro forma-Wert von 6,933 Mrd US$. Die Pro forma-Verschuldung beläuft sich auf 1,184 Mrd US$ (West Fraser 507 Mio US$, Norbord 677 Mio US$), der eine Liquidität von 475 Mio US$ (West Fraser 235 Mio US$, Norbord 240 US$) gegenübersteht. Daraus ergibt sich eine Nettoverschuldung von 709 Mio US$ (West Fraser 272 Mio US$, Norbord 437 Mio US$). Das Verhältnis von Nettoverschuldung zu bereinigtem EBITDA lag in den letzten zwölf Monaten damit bei 0,4 (West Fraser 0,4, Norbord 0,9). □

Woodstock Consortium und fünf weitere Hersteller haben Untersuchung beantragt

EU leitet Antidumpingverfahren für russisches Birkensperrholz ein

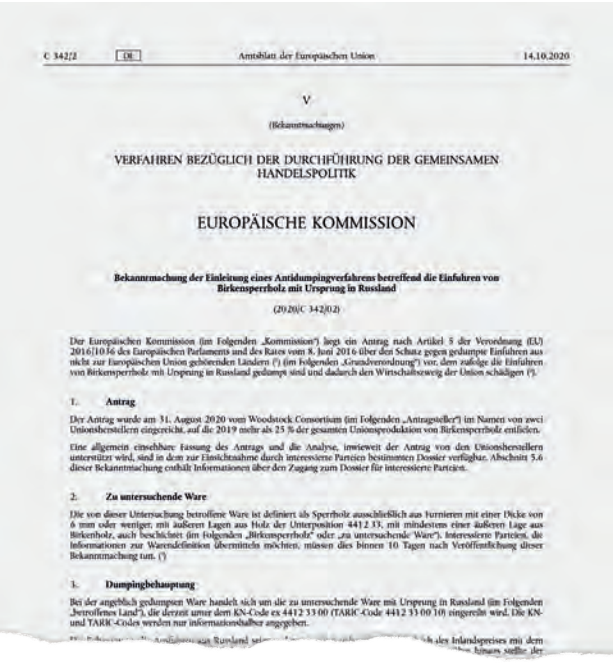
Die EU-Kommission hat am 14. Oktober 2020 unter der Vorgangsnummer 2020/C 342/02 ein Antidumpingverfahren für den Import von Birkensperrhölzern aus Russland eingeleitet.

Ein entsprechender Antrag war am 31. August von einem unter der Bezeichnung „Woodstock Consortium" für diesen Zweck gegründeten Zusammenschluss mehrerer Unternehmen eingereicht worden. Hinter dem Konsortium stehen zwei nicht weiter spezifizierte europäische Birkensperrholzhersteller, auf die 2019 über 25 % der EU-Gesamtproduktion entfallen waren. Fünf weitere Hersteller unterstützen den Antrag.

Die sieben Hersteller, zu denen die lettische Latvijas Finieris AS (Riga), die polnischen Hersteller Paged Group (Warschau), Bydgoskie Zaklady Sklejek S.A. (Sklejka Multi, Bydgoszcz), Piotrkowskie Zaklady Przemyslu Sklejek Sp.zo.o. (Piotrków Trybunalski), Sklejka Orzechowo S.A. (Orzechowo), Zaklady Przemysly Sklejek S.A. (Biaform, Bialystok) sowie ein weiteres, nicht genanntes Unternehmen gehören, repräsentieren nach eigenen Angaben 59 % der EU-Birkensperrholzproduktion.

Das Konsortium wirft in den der EU-Kommission zur Verfügung gestellten Unterlagen den russischen Lieferanten ein Preisdumping in einer Größenordnung von 23-84 % vor. An diesem Dumping sind laut einer in dem Antrag enthaltenen Auflistung insgesamt 55 russische Sperrholzwerke beteiligt, unter anderem sechs Werke des Marktführers Sveza Group (St. Petersburg), sechs Werke der Starwood Group (Nizhny Novgorod), zwei Werke der Segheza Group (Moskau), zwei Werke der United Panel Group (UPG, Moskau) und die Syktyvkar Plywood Mill Ltd. (Syktyvkar). Mit dem Werk Chudovo der UPM-Kymmene Corp., Helsinki, ist auch ein Standort eines EU-Herstellers aufgeführt.

Nach Aussage der an dem Woodstock Consortium beteiligten Unternehmen sind die russischen Birkensperrholzexporte in die EU in den letzten Jahren immer stärker gestiegen; 2019 wurde dadurch ein Rekordniveau erreicht. Die Exportpreise sind im gleichen Zeitpunkt dagegen immer weiter zurückgegangen. Der aus diesen Lieferungen resultierende Mengen- und Preisdruck hat bei den EU-Herstellern zu deutlichen Ertragseinbußen geführt. Durch die in der Folge eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen sind laut dem Woodstock Consortium seit 2017 rund 1.400 Arbeitsplätze weggefallen. Über die von den Antragstellern geforderten Antidumpingzölle sollen die in den letzten Jahren entstandenen Preisunterschiede und Wettbewerbsnachteile ausgeglichen werden.



C 342/2 DE Amtsblatt der Europäischen Union 14.10.2020

V

(Bekanntmachungen)

VERFAHREN BEZÜGLICH DER DURCHFÜHRUNG DER GEMEINSAMEN HANDELSPOLITIK

EUROPÄISCHE KOMMISSION

Bekanntmachung der Einleitung eines Antidumpingverfahrens betreffend die Einfuhren von Birkensperrholz mit Ursprung in Russland

(2020/C 342/02)

Der Europäischen Kommission (im Folgenden „Kommission") liegt ein Antrag nach Artikel 5 der Verordnung (EU) 2016/1036 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 8. Juni 2016 über den Schutz gegen gedumpte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Union gehörenden Ländern ([1]) (im Folgenden „Grundverordnung") vor, dem zufolge die Einfuhren von Birkensperrholz mit Ursprung in Russland gedumpt sind und dadurch den Wirtschaftszweig der Union schädigen ([2]).

1. **Antrag**

Der Antrag wurde am 31. August 2020 vom Woodstock Consortium (im Folgenden „Antragsteller") im Namen von zwei Unionsherstellern eingereicht, auf die 2019 mehr als 25 % der gesamten Unionsproduktion von Birkensperrholz entfielen.

Eine allgemein einsehbare Fassung des Antrags und die Analyse, inwieweit der Antrag von den Unionsherstellern unterstützt wird, sind in dem zur Einsichtnahme durch interessierte Parteien bestimmten Dossier verfügbar. Abschnitt 5.6 dieser Bekanntmachung enthält Informationen über den Zugang zum Dossier für interessierte Parteien.

2. **Zu untersuchende Ware**

Die von dieser Untersuchung betroffene Ware ist definiert als Sperrholz ausschließlich aus Furnieren mit einer Dicke von 6 mm oder weniger, mit äußeren Lagen aus Holz der Unterposition 4412 33, mit mindestens einer äußeren Lage aus Birkenholz, auch beschichtet (im Folgenden „Birkensperrholz" oder „zu untersuchende Ware"). Interessierte Parteien, die Informationen zur Warendefinition übermitteln möchten, müssen dies binnen 10 Tagen nach Veröffentlichung dieser Bekanntmachung tun. ([3])

3. **Dumpingbehauptung**

Bei der angeblich gedumpten Ware handelt sich um die zu untersuchende Ware mit Ursprung in Russland (im Folgenden „betroffenes Land"), die derzeit unter dem KN-Code ex 4412 33 00 (TARIC-Code 4412 33 00 10) eingereiht wird. Die KN- und TARIC-Codes werden nur informationshalber angegeben.

Das Mitte Oktober von der EU-Kommission eingeleitete Antidumpingverfahren für Birkensperrhölzer aus Russland soll bis Ende 2021 abgeschlossen werden.

Hintergrund

Antidumpinguntersuchung der EU-Kommission zu Birkensperrholz

https://download.euwid-holz.de/204301.html

Die seit Oktober laufende Untersuchung bezieht sich auf den Import von rohen oder beschichteten Birkensperrhölzern der Warengruppe 4412 33. Untersuchungszeitraum ist der 1. Juli 2019 bis 30. Juni 2020. Längerfristige Trends werden bereits ab dem 1. Januar 2017 berücksichtigt. Interessierte Parteien können innerhalb von 37 Tagen ab der am 14. Oktober erfolgten Veröffentlichung im EU-Amtsblatt Kommentare zu der Untersuchung abgeben. Mit dieser Veröffentlichung wurden auch Fragebögen für russische Exporteure, europäische Importeure und Verarbeiter vorgelegt. Vom 4. Januar bis zum 12. Februar 2021 plant die EU-Kommission zudem Vorortermittlungen. Eine vorläufige Einschätzung über ein mögliches Dumping soll bis zum 14. April vorliegen. Bis zum 14. Mai ist die Verhängung von vorläufigen Maßnahmen geplant. Nach Prüfung der daraufhin eingehenden Kommentare und Stellungnahmen könnten endgültige Maßnahmen bis zum 12. November festgelegt werden. □

Individuelle Förderanlagen für die Holzindustrie „Made in Germany“

– von der Konstruktion bis zum Ersatzteil-Service.

AMF-Bruns ist anerkannter Spezialist für die Planung, Konstruktion, Montageüberwachung und Inbetriebnahme, den Aufbau sowie die Wartung und Instandsetzung von Förder- und Schüttgutanlagen – weltweit.

Trog-, Rohr & Doppelschneckenförder

- TSF 100 bis TSF 1400
- RSF 100 bis RSF 1400
- DSF 100 bis DSF 1400

Mulden, Luft & Gleitgurtförderer

- MGF 300 bis MGF 2000
- LGF bis 1.600 mm Gurtbreite auf bis zu 250 Metern
- GGF bis 1.600 mm Gurtbreite auf bis zu 40 Metern

Trog- & Kratzkettenförderer

- TKF 200 bis TKF 1000 (mit Einstrangkette)
- KKF 400 bis KKF 2200 (mit Laschen- oder Gabelkette)

Gurt- & Kettenbecherwerke

- GBW 80 bis GBW 1250
- KBW 160 bis KBW 1000 (mit Rundgliederketten)

AMF-Bruns GmbH & Co. KG
Dipl.-Ing. (FH) Christian Müller
Hauptstrasse 101 · 26689 Apen
Deutschland
Telefon: +49 (0)44 89 - 72 7220
christian.mueller@amf-bruns.de

AMF BRUNS

FÖRDERTECHNIK
INDUSTRIAL SOLUTIONS

www.amf-bruns.de

Unterschiede in der Dämmplattenbranche haben in der letzten Zeit noch zugenommen

Steico, Gutex, Bestwood und Isonat planen weiteren Kapazitätsausbau

Mit der Übernahme einzelner Hersteller durch größere Baustoffkonzerne, mehreren kurz aufeinanderfolgenden Desinvestitionen, der Verlagerung von Gebrauchtanlagen sowie dem bereits laufenden bzw. geplanten Aufbau weiterer Produktionslinien an bestehenden oder an neuen Standorten haben sich die Positionen der europäischen Hersteller von Holzfaserdämmplatten in den letzten vier Jahren deutlich verändert.

Einzelne Unternehmen haben ihre Produktionskapazitäten über Neu- und Erweiterungsinvestitionen schrittweise ausgebaut. In der letzten Zeit wurden diese Investitionen fast ausschließlich an bestehenden Standorten umgesetzt. Aktuell gibt es allerdings zumindest drei Vorplanungen für neue Dämmplattenstandorte. Im Gegenzug haben mehrere Dämmplattenhersteller ihre Aktivitäten zurückgefahren oder ganz eingestellt. Der größere Teil der dabei stillgelegten Produktionsanlagen wurde von anderen Unternehmen übernommen und für einen weiteren Kapazitätsausbau an ihren Standorten genutzt.

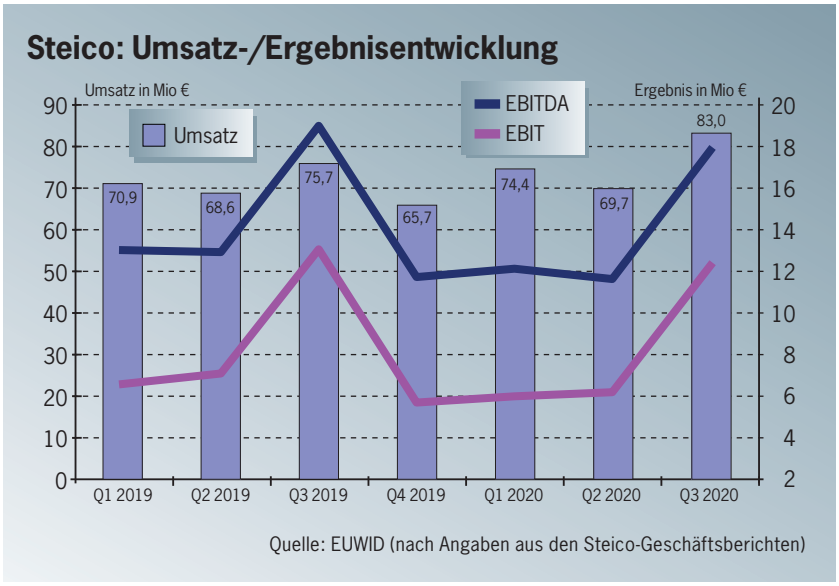
Insbesondere die Steico SE, Feldkirchen, hat zahlreiche Gebrauchtanlagen erworben und bislang vor allem in die beiden polnischen Werke Czarnków und Czarna Woda verlagert. Aktuell wird die Flex-Anlage aus dem Ende 2018 stillgelegten Werk Berga der Homanit Building Materials GmbH & Co. KG (HBM) im französischen Casteljaloux/Frankreich aufgebaut. In einem nächsten Schritt wird Steico in Casteljaloux bis zum zweiten Halbjahr 2021 eine LDF-Anlage installieren, bei der gebrauchte Komponenten wie ein vorhandener Refiner und ein von der Swiss Krono GmbH, Wittstock-Heiligengrabe, erworbener Stromrohrtrockner mit Neuanlagen kombiniert werden. In Czarna Woda wird im kommenden Jahr eine weitere Nassanlage für druckfeste Dämmplatten aufgebaut, die Steico aus dem Ende Mai 2019 stillgelegten Werk Cham der Pavatex S.A., Fribourg/Schweiz, übernommen hat. In den Jahren 2018 und 2019 hatte Steico bereits zwei Gebrauchtanlagen aus Frankreich nach Polen verlagert. In Czarnków war im Frühjahr 2018 eine Trockenanlage für die Produktion von flexiblen Dämmmatten angelaufen, für deren Aufbau verschiedene Komponenten aus der Insolvenzmasse der Homatherm France S.A.S., Chamouilley/St. Dizier, eingesetzt worden waren. Im zweiten Quartal 2019 hatte Steico in Czarna Woda eine aus dem eigenen Werk in Casteljaloux verlagerte Nassanlage in Betrieb genommen.

Steico plant neues Werk im westpolnischen Gromadka

In den nächsten zwei Jahren will Steico an dem rund 70 km östlich der deutsch-polnischen Grenze liegenden Standort Gromadka ein weiteres Werk aufbauen. Anfang November 2020 hat das Unternehmen auf einem früheren Flugplatzgelände, das derzeit in ein Gewerbegebiet umgewandelt wird, für rund 1,2 Mio € ein 16,5 ha großes Grundstück erworben. In einem ersten Schritt will Steico dort zwei im Trockenverfahren laufende Produktionslinien aufbauen. Eine Anlage soll druckfeste Dämmplatten, die zweite flexible Dämmmatten produzieren. In beiden Fällen werden Neuanlagen mit bereits vorhandenen Gebrauchtanlagen kombiniert. Dabei könnten zum Beispiel die „Kronotherm"-Dämmmattenanlage und eine von der Actis S.A., Limoux/Frankreich, erworbene Flex-Anlage zum Einsatz kommen. Neben den eigentlichen Produktionsanlagen sieht das Gesamtprojekt den Aufbau der erforderlichen Produktions- und Lagerhallen, der zugehörigen Infrastruktur, des Holzplatzes, eines Biomassekessels sowie der

Im vergangenen Jahr hat Gutex das Logistikzentrum an dem knapp 4 km vom Werk Gutenburg enfernten Standort Kaitle-Rohhalde für 4 Mio € um einen zusätzlichen Hallenkomplex erweitert. (Foto: Gutex)

Bereiche Zerfaserung und Trocknung vor. Das Investitionsvolumen soll sich laut Steico auf insgesamt 60-70 Mio € belaufen. Die Bauarbeiten sollen Mitte 2021 anlaufen. Die Inbetriebnahme ist für Ende 2022 geplant.



Gutex will Werk in der Nähe von Freiburg bauen

Noch weiter fortgeschritten sind die Planungen der Gutex Holzfaserplattenwerk H. Henselmann GmbH & Co. KG, Waldshut-Tiengen, zum Aufbau eines neuen Dämmplattenstandorts in dem rund 20 km südwestlich von Freiburg liegenden Gewerbepark Breisgau. Das Unternehmen hat in dem aus dem früheren Militärflughafen Bremgarten hervorgegangenen Gewerbepark ein rund 80.000 m² großes Grundstück erworben und die Genehmigungsanträge für das neue Werk gestellt. Mit dem Bau sollte noch in diesem Jahr begonnen werden. Die Inbetriebnahme könnte damit im Jahresverlauf 2022 erfolgen.

Gutex produziert bislang nur am Stammsitz Waldshut-Tiengen. Mit den im Verlauf der letzten Jahre umgesetzten Neu- und Erweiterungsinvestitionen sind die an dem Standort nutzbaren Flächen allerdings vollständig ausgeschöpft. Die Nassanlage war 1994 aufgebaut und im Jahr 2000 durch eine Verlängerung des Trockners erweitert worden. Im Februar 2006 hatte Gutex eine im Trockenverfahren arbeitende Produktionslinie für druckfeste Dämmplatten in Betrieb genommen. Die von der Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH, Krefeld, und dem verbundenen Unternehmen Büttner Energie- und Trocknungstechnik GmbH, Krefeld, gelieferte Anlage war damals auf eine Produktionskapazität von rund 1.320 m³/Tag bzw. rund 430.000 m³ pro Jahr ausgelegt. Im Jahr 2016 folgte die Investition in eine Produktionslinie für flexible Dämmmatten, die zuvor von einem anderen Hersteller als Handelsware bezogen worden waren. Damit kann das Unternehmen als bislang einziger westeuropäischer Dämmplattenhersteller an einem Standort sowohl Dämmplatten im Nassverfahren als auch druckfeste Platten und flexible Matten im Trockenverfahren produzieren. Mit den insgesamt drei Produktionslinien kommt Gutex am Standort Waldshut-Tiengen inzwischen auf ein jährliches Produktionsvolumen von rund 700.000 m³.

Die Holzwerk Gebr. Schneider GmbH, Eberhardzell, sucht ebenfalls einen neuen Standort für den Aufbau einer weiteren Dämmplattenanlage, nachdem sich die zunächst verfolgten Erweiterungspläne am Stammsitz nicht realisieren ließen. Aktuell sind zwei mitteleuropäische Standorte in der Auswahl, einer davon in Österreich. Bei einem planmäßigen Verlauf könnte das neue Werk, in dem mittelfristig sowohl druckfeste Platten als auch flexible Matten produziert werden sollen, im Verlauf des Jahres 2023 in Betrieb genommen werden.

Die Compagnie de Saint-Gobain S.A., Courbevoie/Frankreich, hat gut vier Jahre nach der Übernahme des französischen Dämmplattenherstellers Buitex Recyclage S.A.S., Cours la Ville/Rhône, die bereits seit längerer Zeit geplante Erweiterung der Produktionskapazitäten an dem inzwischen unter der früheren Produktbezeichnung Isonat firmierenden Standort Mably konkretisiert. Bis 2023 sollen die Produktionskapazitäten verdoppelt werden. Das Erweiterungsprojekt ist Teil eines größeren Investitionsprogramms, das der Baustoffkonzern am 13. Oktober 2020 bekannt gegeben hat. Mit diesem Programm reagiert Saint-Gobain auf die steigende Nachfrage nach ökologischen Bauprodukten. Die Vorgängergesellschaft Buitex hatte für 2015/2016 eigentlich die Investition in eine zweite Produktionslinie für druckfeste Platten sowie den Aufbau einer weiteren Dämmmattenanlage geplant, diese Projekte dann aber nicht mehr realisiert. Saint-Gobain hatte bereits nach der Übernahme von Buitex eine Wiederaufnahme dieser Investitionspläne angekündigt.

Über die letzten Jahre ist es in der europäischen Dämmplattenbranche allerdings auch zu mehreren Desinvestitionen gekommen. In den Jahren 2013 und 2014 hatten die Unternehmen Suomen Kuitulevy Oy bzw. Finnish Fibreboard Ltd. (Pihlava/Finnland), Smrecina Hofatex a.s. (Banská Bystrica/Slowakei) und Actis die Produktion eingestellt. HBM hatte im Juni 2015 das französische Werk St. Dizier und Ende 2018 das Stammwerk in Berga aufgegeben. Pavatex hatte ihre Schweizer Werke Fribourg und Cham im Dezember 2014 bzw. im Mai 2019 stillgelegt; das seit Mai 2016 zur französischen Soprema S.A.S., Straßburg, gehörende Unternehmen produziert inzwischen nur noch an dem im April 2013 in Betrieb genommenen Werk Golbey/Frankreich. Die Swiss Krono Group hat die seit dem ersten Halbjahr 2005 bestehende „Kronotherm"-Dämmmattenproduktion in Wittstock-Heiligengrabe zum Jahresende 2019 eingestellt. □

Corona-Krise wird zu deutlichem Rückgang des weltweiten Dekorpapierabsatzes führen

Dekorpapier-Markt hatte sich nach Stagnation 2018 bereits 2019 reduziert

Der weltweite Dekorpapierabsatz (ohne China), der nach einem über mehrere Jahre anhaltenden Wachstum 2018 zunächst stagniert hatte und 2019 erstmals wieder unter dem Vorjahreswert geblieben war, wird unter dem Einfluss der Corona-Krise im laufenden Jahr 2020 weiter nachgeben.

Die Ahlstrom-Munksjö Germany Holding GmbH, Aalen, hatte in ihrem im Juni 2020 fertiggestellten „Decor Paper Market Research 2019“ aufgrund der damals noch stark ausgeprägten Produktionskürzungen in der Holzwerkstoff-, Oberflächen- und Möbelindustrie für das Gesamtjahr einen Rückgang von 12-16 % angenommen. Nach der ab Ende Juni eingetretenen Stabilisierung und der Nachfragebelebung im dritten Quartal hatte das Unternehmen nach dem Sommer wieder einen besseren Verlauf für möglich gehalten. Die damals noch immer erwarteten leicht zweistelligen Einbußen konnten aufgrund der auch im Oktober und November positiven Entwicklung nochmals korrigiert werden. Inzwischen geht das Unternehmen für das Gesamtjahr maximal von einem Rückgang im mittleren einstelligen Prozentbereich aus.

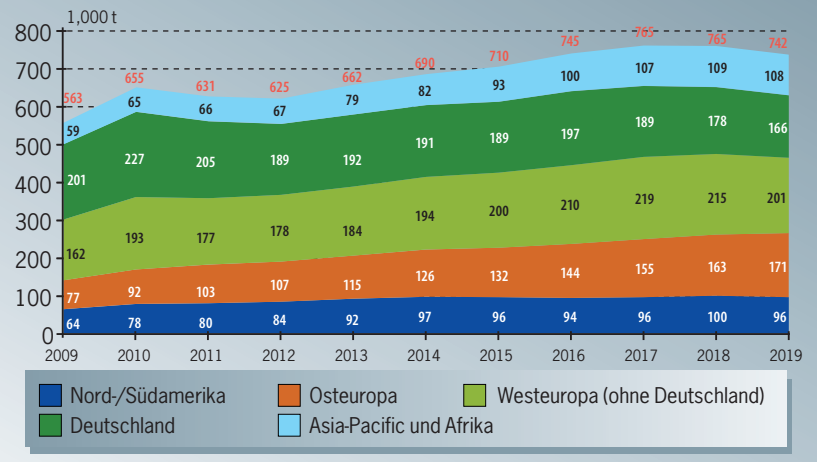
Im vergangenen Jahr war der weltweite Dekorpapiermarkt (ohne China) nach fünf Wachstumsjahren in Folge und der im Jahr 2018 verzeichneten Stagnation erstmals seit 2012 wieder geschrumpft. Laut dem Decor Paper Market Research hat der Gesamtabsatz im Vorjahresvergleich um 3,0 % auf 742.000 (2018: 765.000) t nachgegeben. Zu diesem Rückgang haben fast alle Regionen beigetragen, nur in Osteuropa und Asia-Pacific wurden zumindest leichte Zuwächse verzeichnet. Deutschland als größter Einzelmarkt ist mit einem Minus von 5,3 % auf 166.500 (178.300) t zum dritten Mal in Folge unter dem Vorjahreswert geblieben. Zuletzt war der Absatz in Deutschland im Jahr 2016 um 3,9 % gestiegen. 2017 und 2018 hatten dann Rückgänge von 3,8 % bzw. 5,8 % gebracht. Im restlichen Westeuropa (inkl. Türkei) hatte es 2016 (+4,9 %) und 2017 (+4,0 %) noch Zuwächse gegeben. 2018 war der Absatz um 1,9 % zurückgegangen; das Jahr 2019 hat sich in Westeuropa mit einem Minus von 6,5 % auf 200.600 (214.500) t noch schwächer entwickelt als in Deutschland.

Der osteuropäische Markt hat in den letzten Jahren dagegen durchgehend zugelegt; die Zuwachsraten sind allerdings immer geringer ausgefallen. 2016 war der Markt in Osteuropa um 9,0 %, 2017 um 7,9 % und 2018 um 5,0 % gewachsen. Für 2019 hat Ahlstrom-Munksjö noch eine Steigerung von 3,1 % auf 170.600 (163.000) t errechnet. Damit ergibt sich für Europa insgesamt im vergangenen Jahr ein Absatzrückgang von 3,3 % auf 537.700 (555.800) t. Der Euro-Raum hat sich mit einem Minus von 5,6 % auf 303.500 (324.000) t erneut schwächer entwickelt als die europäischen Märkte mit Lokalwährungen.

Die amerikanischen Märkte, die 2018 noch um 3,6 % zugelegt hatten, sind im vergangenen Jahr um 4,2 % auf 96.200 (100.400) t zurückgegangen. Zu diesem Rückgang haben Nordamerika (-4,0 % auf 45.200 t) und Südamerika (-4,3 % auf 51.000 t) in ähnlichem Umfang beigetragen. In den zwei Jahren zuvor hatte sich Südamerika (2017: +5,4 %, 2018: +5,1 %) jeweils etwas besser entwickelt als Nordamerika (2017: -2,7 %, 2018: +1,9 %). In der Region Asia-Paific (ohne China) hat es im vergangenen Jahr noch ein leichtes Plus von 92.400 (91.600) t gegeben, während der Absatz im Nahen Osten und in den anderen Regionen um 8,7 % auf 15.700 (17.200) t zurückgegangen ist.

Damit sind im vergangenen Jahr 72,5 (72,7) % des weltweiten Dekorpapierabsatzes (ohne China) auf Europa entfallen. Die Anteile von Deutschland (22,4 %) und Westeuropa (27,0 %) sind gegenüber dem Vorjahr um jeweils rund einen Prozentpunkt zurückgegangen. Osteuropa kam dagegen auf einen Anteil von 23,0 (21,3) % und ist damit als

Marktentwicklung Dekorpapier 2009-2019 1)



1) ohne China

Quelle: Ahlstrom-Munksjö Germany Holding GmbH

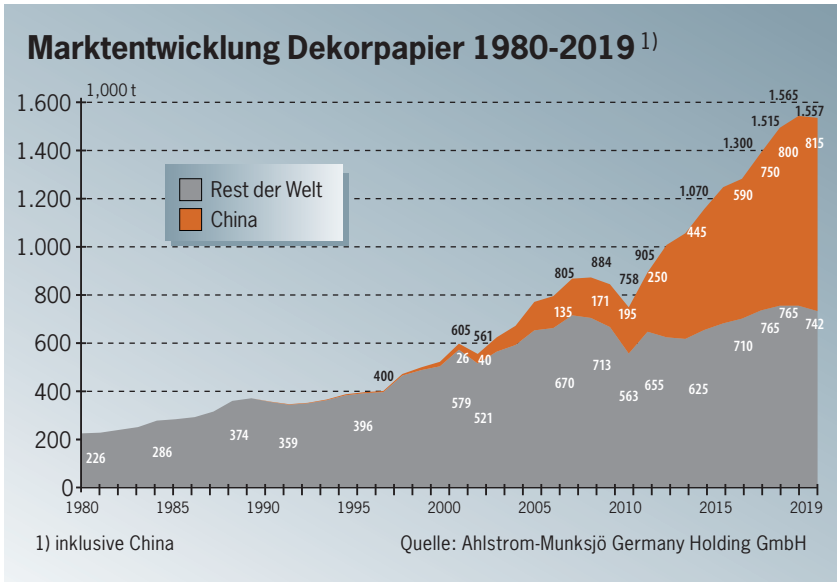
Region erstmals an dem größten nichtchinesischen Einzelmarkt Deutschland vorbeigezogen. Nach Amerika gingen 13,0 (13,1) % des Weltmarktabsatzes (ohne China), in die Region Asia-Pacific 12,5 (11,8) % und in den Nahen Osten/ andere Regionen 2,1 (2,2) %.

Vorimprägnatabsatz hat 2019 leicht zugelegt

Wie in den vorangegangenen Studien hat Ahlstrom-Munksjö auch in dem diesjährigen Decor Paper Market Research den weltweiten Dekorpapierabsatz nach Sorten, Produktgruppen, Abnehmerbranchen und Absatzwegen analysiert. Von den einzelnen Sorten gab es nur bei Vorimprägnaten eine Steigerung um 2,9 % auf 70.500 (68.500) t. Alle andere Sorten verzeichneten Rückgänge: Melaminpapiere -3,5 % auf 614.000 (636.000) t, Gegenzugpapiere -5,2 % auf 46.000 (48.500) t und Kantenpapiere -4,2 % auf 11.500 (12.000) t.

Von dem Gesamtabsatz (ohne China) in Höhe von 742.000 t sind 337.600 t bzw. 45,4 % auf weiße bzw. unifarbige LPL-Papiere (inkl. Gegenzugpapiere), 265.500 t bzw. 35,8 % auf Druckbasispapiere, 70.500 t bzw. 9,6 % auf Vorimprägnate sowie 68.400 t bzw. 9,2 % auf weiße bzw. unifarbige HPL/ CPL-Papiere entfallen. Damit hat sich die seit mehreren Jahren zu beobachtende Verschiebung von Druckbasispapieren zu weißen oder unifarbigen Papieren fortgesetzt. Von dem im Jahr 2006 weltweit abgesetzten 724.000 t waren noch 341.000 t bzw. 47,1 % auf Druckbasispapiere entfallen. Für LPL-Papiere hatte Ahlstrom-Munksjö damals 280.500 t bzw. 38,7 % angenommen, für Vorimprägnate 54.500 t bzw. 7,5 % und für HPL/CPL-Papiere 48.000 t bzw. 6,6 %. Von 2006 bis 2019 ist der Druckbasispapierabsatz damit um 36.800 t zurückgegangen, während es bei den anderen Produktgruppen jeweils Zuwächse gab (LPL-Papiere: +86.100 t, HPL/CPL-Papiere +19.700 t, Vorimprägnate: +18.000 t).

Der Absatz von weißen Dekorpapieren hat sich auch im vergangenen Jahr besser entwickelt als der Gesamtabsatz.



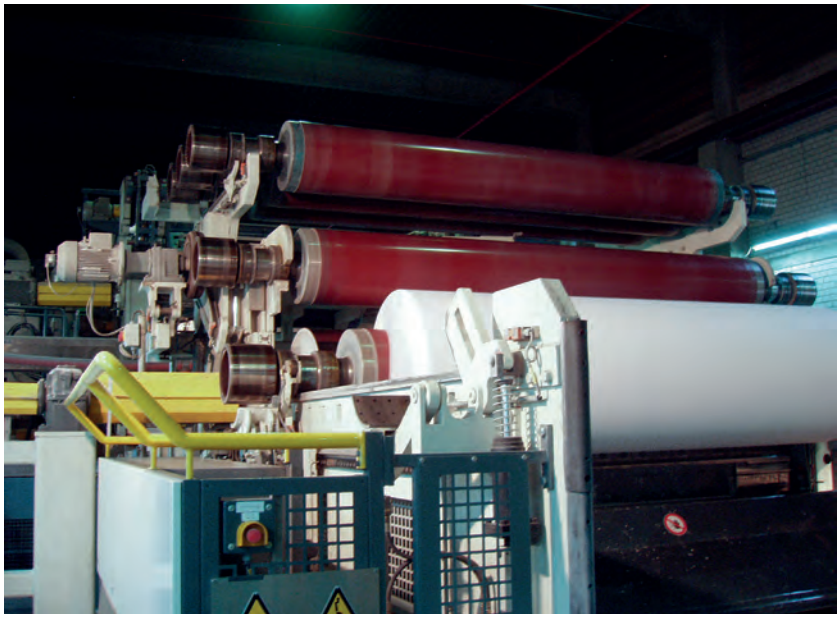
Mit 454.200 (455.000) t wurde fast der Vorjahreswert erreicht (-0,2 %). Davon sind 400.500 (403.500) t auf Melaminpapiere, 49.700 (47.300) t auf Vorimprägnate und 4.000 (4.200) t auf Kantenpapiere entfallen. Der Absatz von farbigen Dekorpapieren, denen auch die Gesamtmenge von Gegenzugpapieren zugerechnet wird, hat sich dagegen um 7,2 % auf 287.800 (310.000) t reduziert: 213.500 (232.500) t Melamipapiere, 46.000 (48.500) t Gegenzugpapiere, 20.800 (21.200) t Vorimprägnate, 7.500 (7.800) t Kantenpapiere. Damit waren 61 % des Gesamtabsatzes weiß. Bei Herausrechnung der Gegenzugpapiere aus der Gesamtmenge ergibt sich ein Weiß-Anteil von 65 %.

Mit diesen Verschiebungen in den Produktgruppen sind auch die Lieferungen in den Bereich Dekordruck zurückgegangen. Nach einem Minus von 2,5 % im Jahr 2018 hat sich der Absatz an die Dekordrucker im vergangenen Jahr um 3,9 % auf 318.700 (331.500) t reduziert. Die auf 53.200 (51.300) t ausgeweiteten Vorimprägnat-Lieferungen konnten die Rückgänge bei Melaminpapieren auf 260.100 (274.300) t und bei Kantenpapieren auf 5.400 (5.900) t nicht ausgleichen. Die an die Dekordrucker im vergangenen Jahr gelieferten 318.700 t wurden in dem Market Research noch weiter nach Absatzmärkten aufgeschlüsselt. Deutschland blieb mit einem Anteil von 33 (34) % der größte Absatzmarkt, gefolgt von Polen mit 19 (15) % und Russland mit 11 (11) %. Auf die nächstgrößeren Märkte entfielen nur noch einstellige Prozentsätze: Spanien 7 (7) %, USA 5 (6) %, Brasilien und Italien jeweils 5 (5) %, Türkei 3 (3) % und Japan 3 %. In andere Märkte gingen die restlichen 9 (11) %.

Die direkten Dekorpapierlieferungen in den Bereich Imprägnierung/Lackierung haben mit 91.200 (91.500) t fast den Vorjahreswert erreicht (-0,3 %), nachdem es 2018 noch eine Absatzsteigerung von 6,8 % gegeben hatte. Davon sind 61.500 (60.300) t auf Melaminpapiere, 17.100 (16.900) t auf Vorimprägnate, 6.900 (8.600) t auf Gegenzugpapiere und 5.700 (5.700) t auf Kantenpapiere entfallen. In den HPL/ CPL-Bereich wurden 68.400 (67.200) t geliefert (+1,8 %). Diese Menge verteilte sich auf 68.000 (66.700) t Melaminpapiere und 400 (500) t Gegenzugpapiere. Die direkten Lieferungen in den Bereich LPL-Beschichtung sind im vergangenen Jahr um 4,0 % auf 263.700 (274.800) t zurückgegangen. Diese Gesamtmenge verteilte sich auf 224.400 (234.700) t Melaminpapiere, 38.700 (39.400) t Gegenzugpapiere, 400 (400) t Kantenpapiere und 200 (300) t Vorimprägnate.

Wachstum in China hat sich verlangsamt

In dem Decor Paper Market Research ist Ahlstrom-Munksjö auch auf die Pro-



Die Produktionskapazitäten in der Dekorpapierindustrie können seit September wieder voll ausgelastet werden. (Foto: EUWID)

duktions- und Absatzentwicklung in China eingegangen. Die 2013 (+17,8 % auf 655.000 t), 2014 (+16,9 % auf 766.000 t), 2016 (+15,7 % auf rund 900.000 t) und 2017 (+13,5 % auf über 1 Mio t) jeweils noch zweistelligen Zuwachsraten sind in den letzten zwei Jahren deutlich zurückgegangen. Zuvor hatte es lediglich im Jahr 2015 eine kurzzeitige Schwächephase gegeben (+1,6 % auf 778.000 t). 2018 hatte die chinesische Dekorpapierproduktion nach Angaben der China National Forest Products Industry Association (CNFPIA) noch um 7,4 % auf rund 1,1 Mio t zugelegt. Für 2019 wurde ein Plus von 2,5 % auf über 1,1 Mio t angegeben; die damit erreichte Gesamtproduktion wurde nicht näher spezifiziert. Im Gegensatz zu den anderen Regionen, in denen sich bereits seit mehreren Jahren eine Verschiebung von Druckbasispapieren zu weißen oder unifarbigen Papieren beobachten lässt, wird das in China erreichte Wachstum auch weiterhin vor allem von Druckbasispapieren getragen.

Nach Auffassung von Ahlstrom-Munksjö sind in den von der CNFPIA erfassten Zahlen auch sehr einfache, mit europäischen Dekorpapieren nicht vergleichbare Qualitäten enthalten. Den Anteil dieser einfachen Qualitäten an der chinesischen Gesamtproduktion schätzt Ahlstrom-Munksjö weiterhin auf rund 20 %. Damit ergibt sich für das vergangene Jahr in China eine relevante Produktionsmenge von rund 900.000 t, die über Dekordruck, Imprägnierung und Beschichtung weiterverarbeitet wird. Der Vorjahreswert wurde damit um 2,9 % übertroffen. In den vorangegangenen Jahren waren ähnlich wie bei der Gesamtproduktion zumeist deutlich höhere Zuwachsraten erreicht worden (2015 +4,1 % auf 635.000 t, 2016: +12,6 % auf 715.000 t, 2017: +13,3 % auf 810.000 t, 2018: +8,0 % auf 875.000 t).

Der Anstieg der chinesischen Dekorpapierexporte hat sich im vergangenen Jahr ebenfalls etwas verlangsamt. Nach Schätzungen von Ahlstrom-Munksjö wurden netto 85.000 (75.000) t in andere Märkte, insbesondere im asiatischen Raum, geliefert. Der Vorjahreswert wurde damit um rund 13 % übertroffen. 2014 und 2015 hatte China 35.000 t bzw. 45.000 t exportiert, Nach einem etwas geringeren Anstieg im Jahr 2016 auf 50.000 t hatte es 2017 (60.000 t) und 2018 (75.000 t) wieder höhere Zuwachsraten gegeben.

Aus der Produktionsmenge von 900.000 (875.000) t und den Netto-Exporten hat Ahlstrom-Munksjö für den chinesischen Markt im vergangenen Jahr einen im Vorjahresvergleich um 1,9 % gestiegenen Dekorpapierabsatz von 815.000 (800.000) t errechnet, von denen 793.000 (776.000) t auf Melaminpapiere, 18.000 (19.000) t auf Gegenzugpapiere, 3.000 (3.000) t auf Kantenpapiere und 1.000 (2.000) t auf Vorimprägnate entfallen sind. In den Jahren 2016 (+12,7 %), 2017 (+12,8 %) und 2018 (+8,6 %) war der Absatz in China jeweils stärker gestiegen.

Mit den zwar geringer werdenden, aber immer noch anhaltenden Produktionssteigerungen hat die chinesische Dekorpapierindustrie im vergangenen Jahr ihren Anteil an der um 0,5 % auf 1,557 (2018: 1,565) Mio t zurückgegangenen weltweiten Dekorpapierproduktion auf 58 (56) % ausgebaut. Das restliche Asien hat 1 (1) % beigesteuert. Auf Deutschland kamen noch 23 (25) %, aus dem restlichen Europa 15 (15) %. Insgesamt hat sich der Produktionsanteil von Europa auf 38 (40) % reduziert. Die verbleibenden 3 (3) % wurden in Nord- und Südamerika produziert. Im Jahr 2014 waren 47 % der weltweiten Dekorpapierproduktion in Höhe von 1,265 Mio t aus Europa gekommen (Deutschland 29 %, restliches Europa 18 %), 49 % aus Asien (China 48 %, restliches Asien 1 %) und 4 % aus Amerika. 2013 hatte sich der Produktionsanteil von Europa noch auf 50 % belaufen (Deutschland 31 %, restliches Europa 19 %).

Bei Berücksichtigung des chinesischen Marktes hat Ahlstrom-Munskjö für das Jahr 2019 ein im Vorjahresvergleich um 0,5 % reduziertes Weltmarktvolumen von 1,557 (1,565) Mio t errechnet. Mit der gegenläufigen Entwicklung in den einzelnen Regionen partizipierte China im vergangenen Jahr mit 52,3 (51,1) % am weltweiten Dekorpapierabsatz. Auf andere Regionen sind zusammen noch 47,7 (48,9) % entfallen.

Das Weltmarktvolumen von 1,557 Mio t verteilte sich laut dem Market Research von Ahlstrom-Munksjö im vergangenen

Jahr auf 1,407 (1,412) Mio t Melaminpapiere, 64.000 (67.500) t Gegenzugpapiere, 14.500 (15.000) t Kantenpapiere und 71.500 (70.500) t Vorimprägnate. Einen Zuwachs gab es damit nur noch bei Vorimprägnaten, während im Vorjahr nur Melaminpapiere im Plus waren.

Von der Gesamtmenge wurden im vergangenen Jahr 888.700 (853.500) t an Dekordrucker geliefert. Diese im Vorjahresvergleich um 4,1 % gestiegene Menge verteilte sich auf 826.100 t Melaminpapiere, 54.200 t Vorimprägnate und 8.400 t Kanten. Die Lieferungen an Imprägnierer haben sich dagegen um 3,9 % auf 129.200 (134.500) t reduziert. Davon waren 96.500 t Melaminpapiere, 17.100 t Vorimprägnate, 9.900 t Gegenzugpapiere und 5.700 t Kantenpapiere. Noch stärkere Einbußen gab es bei den weltweiten Lieferungen an LPL-Hersteller; mit 448.700 (486.800) t wurde der Vorjahreswert um 7,8 % verfehlt. Melaminpapiere waren mit 394.400 t die dominierende Produktgruppe, gefolgt von Gegenzugpapieren mit 53.700 t. Kantenpapiere mit 400 t und Vorimprägnate mit 200 t spielten kaum eine Rolle. Der Absatz an HPL/CPL-Hersteller hat sich mit 90.400 (90.200) t kaum verändert. Neben 90.000 t Melaminpapieren wurden auch 400 t Gegenzugpapiere geliefert.

In dem Decor Paper Market Research werden zudem für die einzelnen Regionen die Produktionsmengen, der Saldo aus Exporten und Importen sowie das aus den beiden Größen resultierende Gesamtmarktvolumen dargestellt. Die Produktion in Westeuropa ist im Jahr 2019 demnach weiter auf 451.000 (493.000) t zurückgegangen. Der Nettoexport belief sich auf 84.000 (100.000) t, womit sich ein im Vorjahresvergleich um 6,6 % reduziertes Marktvolumen von 367.000 (393.000) t ergibt. In Osteuropa hat die Produktion nach einem leichtem Rückgang im Jahr 2018 dagegen wieder auf 138.000 (131.000) t zugelegt. Die Nettoimporte haben sich ebenfalls auf 33.000 (32.000) t erhöht. Damit ist das Marktvolumen auf 171.000 (163.000) t gestiegen.

Die Marktversorgung in Nord- und Südamerika wurde ebenfalls zum Teil durch Dekorpapierlieferungen aus anderen Regionen sichergestellt. In Nordamerika wurden 35.000 (32.000) t produziert, 10.000 (15.000) t importiert und 45.000 (47.000) t abgesetzt. In Südamerika ist dagegen die Produktion auf 20.000 (22.000) t zurückgegangen, während der Nettoimport mit 31.000 (31.000) t unverändert blieb. Damit hat sich ein Marktvolumen von 51.000 (53.000) t ergeben. In der Region Asia-Pacific (ohne China) wurden wie im Vorjahr 12.000 (12.000) t produziert und 80.000 (80.000) t netto importiert; der Gesamtabsatz blieb mit 92.000 (92.000) t ebenfalls unverändert. Im Nahen Osten und den anderen Regionen gibt es keine Dekorpapierproduktion; die auf 16.000 (17.000) t zurückgegangene Nachfrage wurde komplett über Importe abgedeckt. □

Setzen Sie zeitgemäße Designs mit unserem erweiterten Arbeitsplattensortiment kompromisslos um. Dem Trend von dünnen und matten Materialien begegnen Sie mit den neuen **PerfectSense Topmatt Arbeitsplatten** und **Kompaktarbeitsplatten**. Die synchron strukturierten **Feelwood Arbeitsplatten** bringen Natürlichkeit in die Küche und die etablierten, klassischen **Postforming Arbeitsplatten** runden unser Sortiment ab.

Mehr Transparenz:
88 % Material aus nachwachsenden Ressourcen bei Spanträgerplatte

» Arbeitsplattensortiment hier entdecken www.egger.com/arbeitsplatten-vielfalt

MEHR AUS HOLZ.

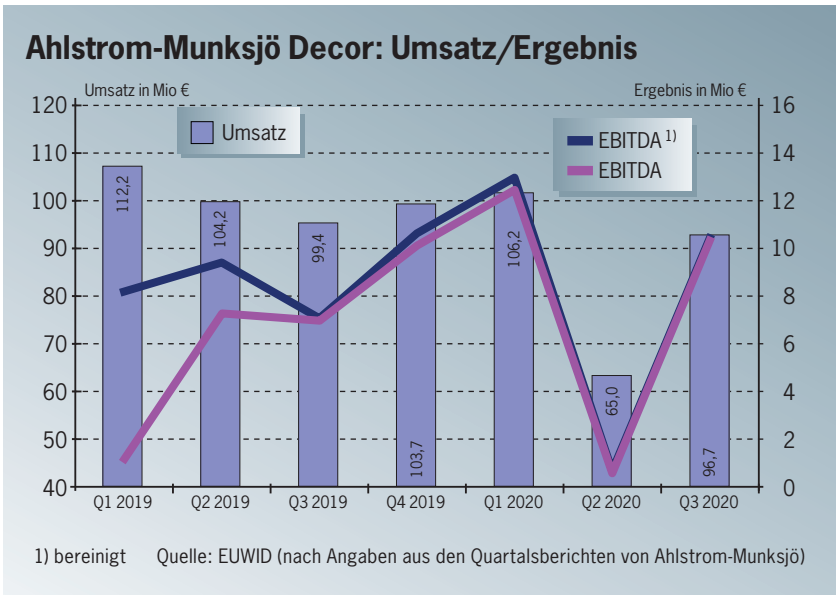
EGGER

Kapazitäten in der Oberflächenbranche werden seit September voll ausgelastet

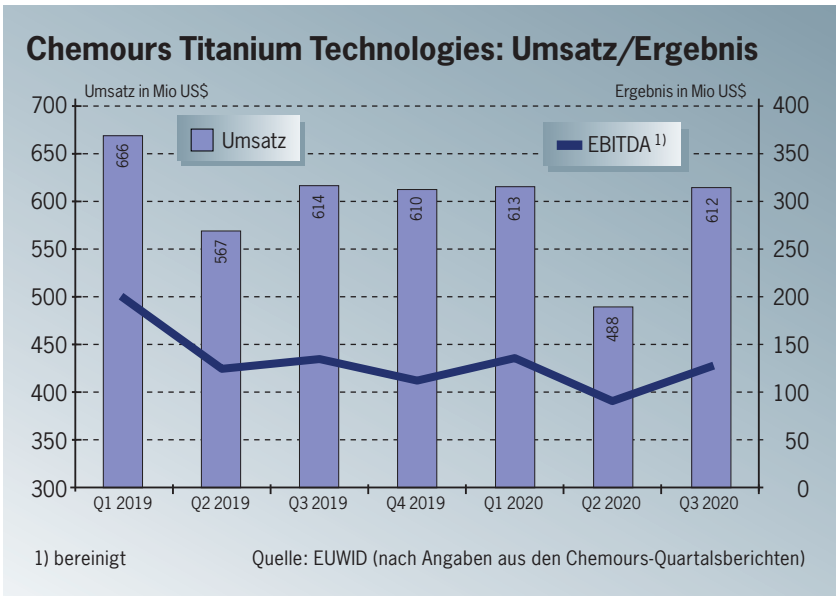
Prognosen für Gesamtjahr konnten wieder nach oben korrigiert werden

Dekorpapierhersteller, Drucker und Imprägnierer haben ihre nach dem zweiten Quartal 2020 deutlich nach unten korrigierten Absatzprognosen für das Gesamtjahr inzwischen wieder angehoben.

Über die ab Juni zu unterschiedlichen Zeitpunkten eingetretene Nachfragebelebung konnten die durch die umfangreichen Produktionsabstellungen im Frühjahr eingetretenen Mengenverluste zumindest teilweise wieder ausgeglichen werden. Die zum Ende des ersten Halbjahrs für das Gesamtjahr erwarteten Mengenrückgänge wurden bis Ende Oktober in vielen Fällen bereits halbiert. Einzelne Dekorpapierhersteller haben schon wieder das Vorjahresniveau erreicht. Vor dem Hintergrund der in den letzten Monaten aufgelaufenen Auftragsbestände und der daraus resultierenden Lieferzeiten gehen Dekorpapier- und Oberflächenhersteller davon aus, dass sich dieser Trend zumindest bis in den Dezember hinein fortsetzen wird. Damit sollte bis zum Jahresende eine weitere Annäherung an das Vorjahresniveau möglich sein.



1) bereinigt Quelle: EUWID (nach Angaben aus den Quartalsberichten von Ahlstrom-Munksjö)



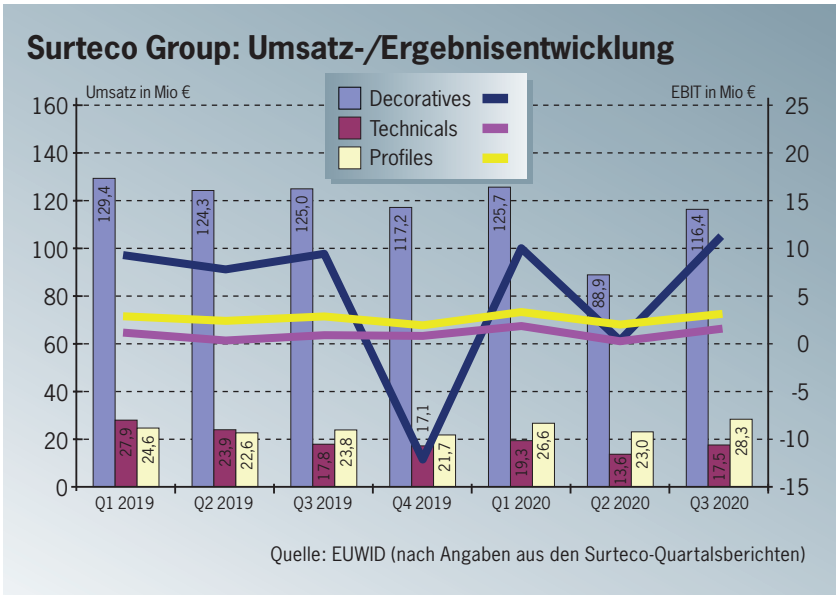
1) bereinigt Quelle: EUWID (nach Angaben aus den Chemours-Quartalsberichten)

Erholung wird 2021 nicht ganz so stark ausfallen

Mit der wieder deutlich besseren Entwicklung im zweiten Halbjahr und den dadurch geringeren Einbußen im Gesamtjahr müssen allerdings auch die bislang nur zurückhaltend abgegebenen Prognosen für das Jahr 2021 angepasst werden. Ausgehend von dem bis zur Jahresmitte angenommenen stärkeren Minus im Jahr 2020 hatten mehrere Dekorpapier- und Oberflächenhersteller für 2021 wieder einen relevanten Anstieg erwartet. Der jetzt wohl doch bessere Abschluss 2020 wird sich voraussichtlich in einer flacheren Entwicklung niederschlagen. Da der Rückgang im laufenden Jahr deutlich geringer ausfällt als zunächst befürchtet bzw. ganz ausbleibt, fehlt im kommenden Jahr die Basis für Mengensteigerungen. Zudem ist zu berücksichtigen, dass die aktuell gute Konjunkturentwicklung in der Möbel- und Bauelementindustrie zumindest teilweise auf Vorzieheffekte zurückzuführen ist. Dadurch könnte es im Jahresverlauf 2021 auch zu einer Abschwächung kommen. Dieses Szenario wird um so wahrscheinlicher, falls weitergehende Lockdown-Maßnahmen verhängt werden.

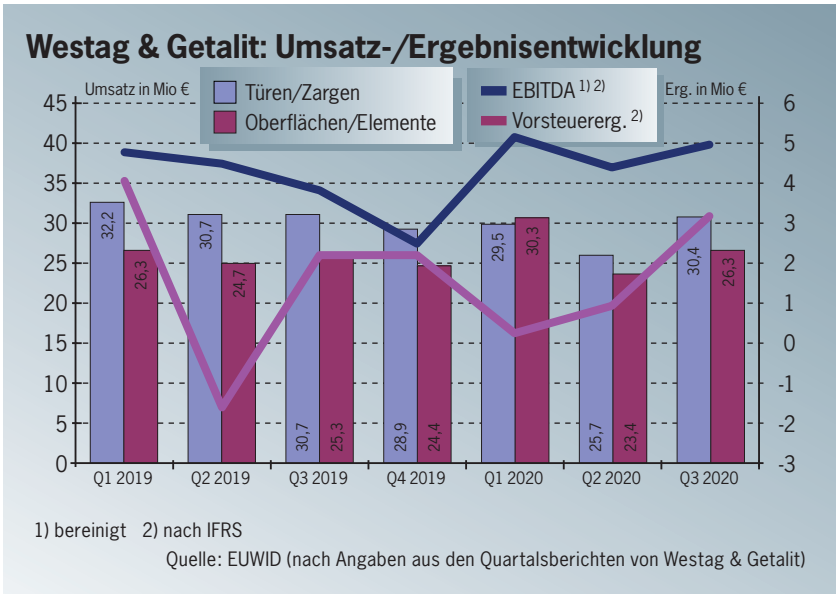
Im laufenden Jahr werden die Veränderungsraten im Dekorpapierabsatz nach Einschätzung verschiedener Unternehmen nicht ganz so stark ausfallen

wie bei bedruckten Dekorpapieren und Melaminfilmen. Die Dekorpapierhersteller werden wohl auch eher auf die Vorjahresmengen kommen als die Drucker oder Imprägnierer. Die erwartete Mengenentwicklung kann zudem nach den einzelnen Produktgruppen differenziert werden. Tendenziell wird bei vorimprägnierten Dekorpapieren und daraus hergestellten Finishfolien eine deutlich bessere Entwicklung erwartet als bei Melaminpapieren bzw. bei bedruckten Dekorpapieren und Melaminfilmen. Bei den Melaminpapieren werden sich weiße und unifarbige Dekorpapiere besser entwickeln als Druckbasispapiere.



Im Juni wurden noch höhere Einbußen erwartet

Unter dem Einfluss der damals noch relativ weitreichenden Auswirkungen der Corona-Krise auf Nachfrage und Produktion hatte die Dekorpapierindustrie zum Ende des zweiten Quartals für das Gesamtjahr mit Absatzrückgängen von bis zu 15 % gerechnet. Das erste Quartal war aufgrund eines Wiederaufbaus der Lagerbestände noch relativ gut gelaufen. Verschiedene Verarbeiter hatten diesen Lageraufbau auch nach dem Ausbruch der Corona-Krise für kurze Zeit fortgeführt, um die Versorgung auch bei Corona-bedingten Störungen sicherstellen zu können. Der dann folgende Nachfrageeinbruch hatte allerdings zu umfangreichen Produktionsabstellungen in der Dekorpapierindustrie geführt. Dadurch war die durchschnittliche Kapazitätsauslastung im April und Mai kaum über 50 % hinausgegangen; im Juni konnte die Auslastung wieder auf rund 60 % gesteigert werden. Mit der wieder anziehenden Nachfrage wurden die zum Teil längerfristig geplanten Abstellungen im Juli und August immer weiter zurückgefahren. Seit September laufen fast alle Papiermaschinen wieder im Normalbetrieb. Dadurch konnten die auf das Gesamtjahr hochgerechneten Absatzeinbußen im Schnitt auf 5-8 % zurückgeführt werden; einzelne Dekorpapierhersteller steuern bereits wieder das Vorjahresniveau an. Mit der von verschiedenen Unternehmen angedachten Verkürzung der Abstellungen über den Jahreswechsel sollen die Rückgänge weiter gedrückt werden.



Bei bedruckten Dekorpapieren, lackierten Vorimprägnaten und Melaminfilmen war die Nachfragebelebung nach dem Einbruch im zweiten Quartal etwas später eingetreten als im Dekorpapiergeschäft. Nach Aussage verschiedener Oberflächenhersteller hat sich die Marktsituation erst im Verlauf des August wieder normalisiert. Damit konnten auch die zuvor in relativ starkem Umfang vorgenommenen Produktionsanpassungen wieder aufgehoben werden. Inzwischen produzieren auch die meisten Oberflächenhersteller mit voller Auslastung. Einzelne Unternehmen haben auch bereits vor der Corona-Krise längerfristig abgestellte Anlagen wieder in Betrieb genommen, um den derzeit relativ hohen Auftragseingang bewältigen zu können. Die im zweiten Quartal und im Juli entstandenen Mengenrückgänge lassen sich allerdings auch über solche Maßnahmen voraussichtlich nicht in vollem Umfang ausgleichen. Zur Jahresmitte hatten zahlreiche Oberflächenhersteller für das Gesamtjahr noch Absatzeinbußen in einer Größenordnung von über 20 % befürchtet. Inzwischen gehen die meisten Unternehmen von einem Rückgang knapp über 10 % aus; zum Teil werden auch unter 10 % für möglich gehalten. □

Interprint, Schattdecor und Impress planen neue Imprägnierkanäle in Brasilien

Nachfrage nach Melaminfilmen ist in den letzten Monaten stark gestiegen

Ähnlich wie in Europa kann auch die südamerikanische Holzwerkstoffindustrie nach dem Corona-bedingten Lockdown im Frühjahr ihre Kapazitäten inzwischen wieder relativ gut auslasten.

Insbesondere in Brasilien sind dabei die Ausschläge in beide Richtungen deutlich stärker ausgefallen als in Europa oder auch in Nordamerika. Während des Lockdowns hatten die brasilianischen Holzwerkstoffhersteller einen wesentlichen Teil ihrer Produktionsanlagen über mehrere Wochen deutlich zurückgefahren oder ganz abgestellt. Im Juni und Juli hat sich die Situation zunehmend normalisiert, seit August laufen die meisten Werke wieder mit voller Auslastung.

Sowohl in der Rohplattenfertigung als auch in der Beschichtung liegt das Produktionsniveau in den letzten Monaten weit über dem Frühjahr oder dem Vorjahreszeitraum. Die in die Imprägnierung und Beschichtung integrierten Holzwerkstoffhersteller können den aus diesem Produktionsanstieg resultierenden Melaminfilmbedarf schon seit einiger Zeit nicht mehr intern decken und haben damit den externen Zukauf deutlich hochgefahren. Die freien Imprägnierer arbeiten daher inzwischen an der Kapazitätsgrenze. Vor allem die Unternehmen mit europäischem Hintergrund haben inzwischen Pläne für einen möglichst schnellen Ausbau ihrer Imprägnierkapazitäten vorgestellt.

Die Interprint-Gruppe will im Verlauf des kommenden Jahres bei der Interprint do Brasil Indústria de Papéis Decorativos Ltd., São José dos Pinhais/Paraná, einen zweiten Imprägnierkanal aufbauen. Der Auftrag wurde erneut bei der Vits Technology GmbH, Langenfeld, platziert. Der neue Kanal, der wie die bestehende Anlage über eine Arbeitsbreite von 9 ft verfügen wird, soll Mitte 2021 geliefert und im vierten Quartal in Betrieb genommen werden. Mit zwei Anlagen kann das Unternehmen in Zukunft deutlich flexibler agieren als bislang. Interprint hatte das Werk in São José dos Pinhais im zweiten Halbjahr 2015 in Betrieb genommen. In einem ersten Schritt waren kurz nacheinander zwei Druckmaschinen angelaufen. Der Imprägnierkanal folgte im ersten Quartal 2016.

Die Schattdecor AG, Thansau, hat das durch die Corona-Krise um mehrere Monate verzögerte Projekt zum Aufbau eines vierten Imprägnierkanals an dem der Schattdecor do Brasil Ind. e Com. Ltda. zugeordneten Imprägnierstandort in São José dos Pinhais inzwischen wieder aufgenommen. Vits Technology hatte den von Schattdecor bestellten Imprägnierkanal bereits im ersten Quartal 2020 geliefert. Die Anlage blieb dort aufgrund der Corona-bedingten Einschränkungen über mehrere Monate in Containern verpackt. Anfang November konnte schließlich mit der Montage begonnen werden. Die Inbetriebnahme ist bis zum Ende des ersten Quartals 2021 geplant. Parallel zum Aufbau des vierten Imprägnierkanals wird Schattdecor auch die bestehende Imprägnierharzproduktion in São José dos Pinhais um einen zweiten Reaktor erweitern. Aufgrund der anhaltend hohen Melaminfilmnachfrage in Brasilien hat das Unternehmen bereits einen fünften Imprägnierkanal bestellt.

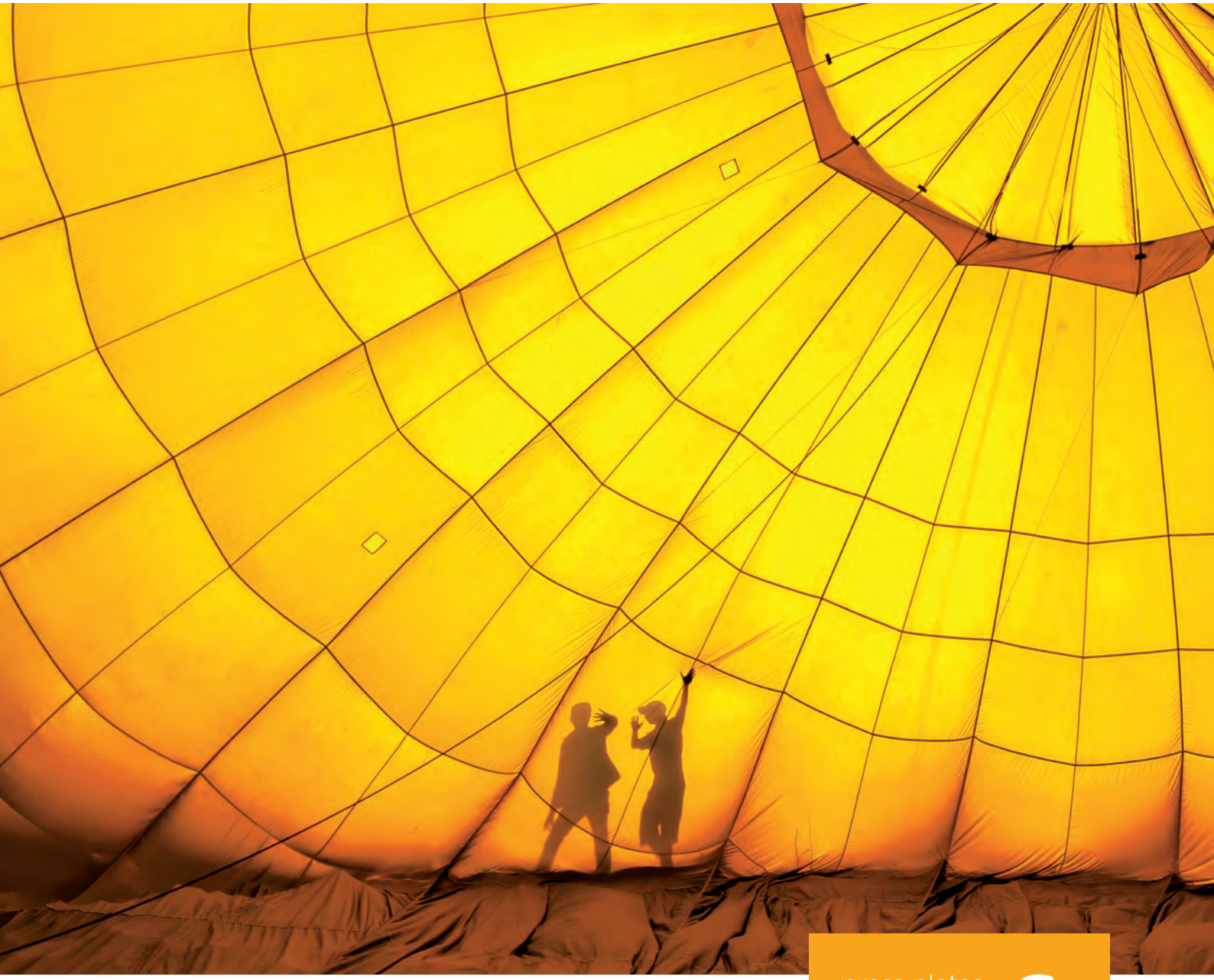
Die Impress decor-Gruppe will die Imprägnierkapazität des unter Impress decor Brasil Ltda. firmierenden brasilianischen Werkes Araucária/Paraná mit der bis Mitte 2022 geplanten Installation eines dritten Kanals um rund zwei Drittel steigern. Die Details der neuen Anlage, unter anderem auch die Breite, werden noch spezifiziert; im Anschluss ist die Auftragsvergabe geplant. Der neue Imprägnierkanal soll dann in der bestehenden Halle installiert werden, die nach Angaben des Unternehmens insgesamt vier Anlagen aufnehmen kann. Die seit dem Jahr 1999 bestehende brasilianische Impress decor-Tochtergesellschaft war Mitte Dezember 2012 mit der Inbetriebnahme eines ersten, von Vits Technology gelieferten Kanals in die Imprägnierung eingestiegen. Im Dezember 2014 folgte die zweite Vits-Anlage. □

Schattdecor baut in São José dos Pinhais zwei weitere Kanäle auf. *(Foto: Schattdecor)*

HUECK RHEINISCHE®

perfect surfaces

Feel the surface and leave with us.



press plates
press pads
decor design
&

www.hueck-rheinische.com

Neue Gruppe kann künftig Holzwerkstoff-, Folien- und Fußbodenlacke liefern

Oskar Nolte-Eigentümer PMH hat alle Klumpp-Anteile übernommen

Die in Hamburg ansässige Peter Möhrle Holding (PMH), die im Mai 2018 den Lackhersteller Oskar Nolte GmbH, Kirchlengern, und Anfang November 2019 das Folienlack-Geschäft der AkzoNobel N.V., Amsterdam, erworben hatte, will ihre Aktivitäten im Bereich Holz- und Möbellacke mit der Übernahme der Klumpp-Gruppe, Stuttgart, weiter ausbauen.

Die bisherigen Klumpp-Eigentümer hatten im Sommer 2019 mit der Suche nach einem strategischen Partner begonnen, mit dem die Voraussetzungen für weitere Expansionsschritte geschaffen werden sollten. Bereits zu einem relativ frühen Zeitpunkt hatte es erste Kontakte mit Oskar Nolte bzw. mit der übergeordneten PMH gegeben, die im Verlauf der letzten Monate zu konkreten Verhandlungen geführt hatten. Der Übernahmevertrag wurde am 24. November 2020 unterzeichnet, das Closing ist am 27. November erfolgt.

Mit diesem Closing sind alle Kommanditanteile an der Obergesellschaft Friedrich Klumpp GmbH & Co. KG Woodcoatings auf PMH übergegangen. Die Transaktion umfasst auch die im Zuge einer Anfang 2018 vorgenommenen Organisationsänderung aus der früheren Klumpp Verwaltungs GmbH hervorgegangene Klumpp Coatings GmbH sowie vier Unternehmen in Asien und Südamerika. Im Einzelnen handelt es sich dabei um die Produktions- bzw. Vertriebsgesellschaften Klumpp Woodcoatings (Shanghai) Co. Ltd., Klumpp Coatings Vietnam Ltd. P.T. (Ho Chi Minh City), Friedrich Klumpp Woodcoatings Indonesia (Semerang) sowie die Klumpp Coatings do Brasil Ltda. (Curitiba/Paraná).

Stephan Klumpp, der im Jahr 2012 in die Geschäftsführung der damaligen Friedrich Klumpp GmbH eingetreten war und nach dem Mitte 2017 erfolgten Wechsel von Dr. Wolfgang Klumpp in den neu gegründeten Beirat die Alleingeschäftsführung von Klumpp Coatings übernommen hatte, wird der Geschäftsführung auch weiterhin angehören. Anfang Mai 2019 wurde Klumpp auch Alleingeschäftsführer der Friedrich Klumpp GmbH & Co. KG Woodcoatings. Mit der Übernahme durch PMH ist der Oskar Nolte-Geschäftsführer Dr. Arne Deussen in die Klumpp Coatings-Geschäftsführung eingetreten. Dr. Wolfgang Klumpp bleibt Beirat. Die Geschäftsführung der Oskar Nolte GmbH setzt sich weiterhin aus dem für die Bereiche Vertrieb und Verwaltung zuständigen Deussen und dem technischen Geschäftsführer Guido Schweizer zusammen.

Die vor allem auf Lacke für Fußbodenanwendungen ausgerichtete Klumpp Coatings GmbH betreibt direkt oder über Schwestergesellschaften derzeit fünf Produktionsstandorte in Stuttgart-Feuerbach, Wuppertal, Shanghai, Singapur und Curitiba. Das Stammwerk in Stuttgart-Feuerbach ist vor allem auf die Produktion von kleinen bis mittleren Chargengrößen (1-3,6 t) ausgerichtet. Dir Produktion von Großchargen (1-10 t) wurde an dem 2006 übernommenen Standort Wuppertal zusammengefasst. Das Werk Shanghai wurde 2003 in Betrieb genommen, bereits 2004 wurde eine baugleiche Anlage in Singapur installiert. Diese Anlage wurde 2006 an einen größeren Standort verlagert. 2007 wurde auch bei der früheren Vertriebsgesellschaft in Brasilien eine Lackproduktion aufgebaut. Die Vertriebsgesellschaft in Semarang/Indonesien besteht seit 2005, im Jahr 2006 folgte eine Vertriebsniederlassung in Bangkok/Thailand. 2016 wurde die Vertriebsgesellschaft in Ho Chi Minh City gegründet. Im gleichen Jahr ging auch die über einen exklusiven Partner geführte Klumpp Coatings Rus GmbH in Moskau/Russland an den Start.

Klumpp Coatings ist für PMH innerhalb von zweieinhalb Jahren die dritte Akquisition im Lackbereich. (Foto: PMH)

Aktuell beschäftigt Klumpp Coatings mit allen Schwestergesellschaften rund 180 Mitarbeiter. Ein Gruppenumsatz wurde nicht angegeben. Laut den letzten im Bundesanzeiger veröffentlichten Zahlen hat die Friedrich Klumpp GmbH & Co. KG Woodcoatings im Geschäftsjahr 2018 mit 107 Mitarbeitern einen Konzernumsatz von 12,8 Mio € erwirtschaftet, von denen 11,3 Mio € auf Asien und 1,5 Mio € auf Südamerika entfallen waren. Damit wurden in dieser Gesellschaft offensichtlich nur die Überseeumsätze erfasst. Der Jahresüberschuss wurde mit 1,1 Mio € angegeben. Die mit der Umstrukturierung Anfang 2018 in der Klumpp Coatings GmbH aufgegangene Friedrich Klumpp GmbH hatte für das Geschäftsjahr 2017 einen im Vorjahresvergleich um 2,2 % verbesserten Umsatz von 24,6 Mio € und einen Jahresfehlbetrag von -0,9 Mio € ausgewiesen. Einen konsolidierten Gruppenumsatz hatte Klumpp zuletzt für das Jahr 2006 veröffentlicht; damals waren mit rund 160 Mitarbeitern insgesamt 42 Mio € erwirtschaftet worden.

Die Oskar Nolte GmbH produziert fast ausschließlich am Stammsitz Kirchlengern. Die von AkzoNobel übernommene Folienlackproduktion wurde inzwischen weitgehend nach Kirchlengern verlagert. Am Standort Münster hat das Unternehmen Mitte 2020 eine Entwicklungsabteilung mit Technikum für Folienlacke eingerichtet. Umsatzzahlen hat die Oskar Nolte GmbH seit längerer Zeit nicht veröffentlicht. Seit der Übernahme durch PMH wird Oskar Nolte mit den zugehörigen Verwaltungsgesellschaften und der türkischen Vertriebsgesellschaft Oskar Nolte Woodcoatings Ağaç Kaplama Sanayi Limited Şirketi, Istanbul, im Konzernabschluss der PMB Management GmbH konsolidiert, der im Geschäftsjahr 2018 insgesamt 93 Unternehmen umfasst hat. Mit der anteiligen Konsolidierung von Oskar Nolte ab Mai 2018 und anderen Veränderungen im Portfolio war der PMB-Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2018 um 18,7 % auf 250,9 (2017: 211,4) Mio € gestiegen, das EBITDA hatte sich mit 27,1 (7,5) Mio fast vervierfacht. Dabei musste allerdings ein Konzernjahresfehlbetrag von -18,2 (-16,6) Mio € ausgewiesen werden.

Stammwerk von Klumpp Coatings in Stuttgart-Feuerbach *(Foto: Klumpp Coatings)*

PMH hatte Oskar Nolte im Mai 2018 von der italienischen Private Equity-Gesellschaft Ambienta SGR S.p.A., Mailand, und dem Familiengesellschafter Guido Pühse erworben. Ambienta war über ihre deutsche Niederlassung Ambienta Capital GmbH Anfang 2014 bei Oskar Nolte eingestiegen und hatte 2015 die Anteile eines Co-Gesellschafters von Pühse übernommen. Über den gesamten Beteiligungszeitraum hatte Ambienta nach eigenen Angaben rund 20 Mio € bei Oskar Nolte investiert. Unter dem neuen Alleingesellschafter PMH hat Oskar Nolte mit der im November 2019 abgeschlossenen Übernahme der AkzoNobel-Aktivitäten das zuvor vor allem auf Lacksysteme für die Holzwerkstoffbeschichtung ausgerichtete Produktionsprogramm auf Folienlacke erweitert. AkzoNobel hatte die Folienlack-Aktivitäten erst im Jahr 2016 mit dem Kauf der Industrielack-Sparte der BASF Coatings GmbH, Münster, übernommen und in der Folge in den Geschäftsbereich „Industrial Coatings" eingegliedert. Diese bislang im Werk Münster produzierten Folienlacke werden unter anderem für die Beschichtung von Vorimprägnaten zum Einsatz in der Möbel- und Türenindustrie eingesetzt.

Mit der jetzt abgeschlossenen Übernahme von Klumpp Coatings hat PMH ihr Produktionsprogramm auch in Richtung Fußbodenlacke erweitert. Die von Klumpp Coatings hergestellten Lacksysteme werden vor allem für Parkett, Holzfußböden, direkt bedruckte Fußböden und Designbeläge eingesetzt. Im Bereich Designbeläge haben in den letzten Jahren auch Lacke für digital bedruckte Oberflächen an Bedeutung gewonnen. Mit den unterschiedlichen Schwerpunkten in der Produktpalette beliefern Oskar Nolte und Klumpp Coatings ähnliche Kundengruppen. Im Exportgeschäft ergänzen sich die beiden Unternehmen ebenfalls. Während Klumpp Coatings vor allem in Asien und Südamerika stark ist, hat Oskar Nolte eine direkte Präsenz in der Türkei. Auch bei der Produktionstechnologie gibt es Synergien. Beide Unternehmen produzieren Wasserlacke und strahlenhärtende Lacke, so dass ein Austausch von Produkten zwischen den einzelnen Produktionsstandorten grundsätzlich möglich ist. Über die insgesamt sechs Werk soll in Zukunft ein gemeinsames Absatzvolumen in einer Größenordnung von 30.0000-40.000 t/Jahr erreicht werden.

Die Peter Möhrle Holding ist die Beteiligungsgesellschaft der Hamburger Unternehmerfamilie Peter Möhrle; Schwerpunkte sind Unternehmensbeteiligungen, Vermögensverwaltung und Immobilieninvestitionen. Gegründet wurde PMH im Jahr 2007, nachdem die Familie Möhrle die Baumarktkette Max Bahr Holzhandlung GmbH & Co. KG an die Praktiker AG, Kirkel, verkauft hatte. □

Untersuchte Importe aus China in die USA haben 48 Unilin-Patentansprüche verletzt

ITC hat Entscheidung zur General exclusion für Vinylboden bestätigt

Am 16. September 2020 hat die US-amerikanische International Trade Commission (ITC) am US Department of Commerce, Washington/D.C., die am 15. Mai veröffentlichte vorläufige Entscheidung („Initial Determination") des Administrative Law Judge David Shaw zu Vinylbodenimporten aus China in die USA bestätigt.

Die ITC folgte dabei der Argumentation von Shaw, dass die von chinesischen Bodenbelagsherstellern und US-amerikanischen Distributeuren in die USA gelieferten Vinylbeläge mit Rigid Core- oder Foamed Core-Träger, die jeweils über Clickverbindungen verlegt werden, die von der Intellectual Property-Gesellschaft Flooring Industries Ltd. S.à.r.l., Bertrange/Luxemburg, gehaltenen Patente US 9.200.460, US 10.208.490 und US 10.233.655 verletzen. Damit ist auch die von dem Administrative Law Judge vorgeschlagene „General exclusion" in Kraft getreten. Über diese General exclusion wird die Einfuhr von patentverletzenden Produkten generell unterbunden. Derartige Produkte können damit künftig durch die US-amerikanischen Zollbehörden beschlagnahmt bzw. in die Lieferländer zurückgesendet werden. Die General exclusion gilt über die gesamte Laufzeit der zugrundegelegten Patente. Die drei von Flooring Industries in der Klage eingesetzten Patente werden voraussichtlich um das Jahr 2030 erlöschen.

Das ITC-Verfahren war auf eine am 25. März 2019 von der zur Unilin bvba Division „Technologies", Wielsbeke/Belgien, gehörenden Flooring Industries gegen insgesamt 45 chinesische Bodenbelagshersteller und US-amerikanische Distributeure eingereichte Klage zurückgegangen. Das Unternehmen hatte dieser von Mohawk Industries Inc., Calhoun/Georgia, und der ebenfalls zum Mohawk-Konzern gehörenden IVC US Inc., Dalton/Georgia, unterstützten Klage ursprünglich 59 Ansprüche zugrundegelegt, die sich zum einen auf Angle-Folddown-Verlegesysteme für elastische Bodenbeläge und zum anderen auf leimfrei verlegbare mehrschichtige Vinylbeläge beziehen. Aufgrund von inhaltlichen Überschneidungen hatte Flooring Industries im Verlauf des Verfahrens allerdings wieder elf Patentansprüche aus dem Verfahren genommen, um die inhaltliche Bewertung zu erleichtern.

Durch die Ende Oktober 2019 zwischen Flooring Industries und der ebenfalls im Intellectual Property-Bereich tätigen Innovations4Flooring N.V. (I4F), Willemstad/Curaçao, vertraglich vereinbarte Aufhebung der im Bereich „New Material Products" laufenden Patentstreitigkeiten hatte sich auch die Zahl der von der Klage direkt betroffenen Unternehmen reduziert. Die Einigung zwischen Flooring Industries und I4F beinhaltete auch die Beendigung aller rechtlichen Auseinandersetzungen zwischen den beiden Intellectual Property-Gesellschaften bzw. deren Lizenznehmern. Dadurch wurden unter anderem die Unternehmen der von Harlan Stone im zweiten Quartal 2019 neugegründeten Holdinggesellschaft HMTX Industries, Norwalk/Connecticut, aus dem Verfahren herausgenommen. Aus der HMTX-Gruppe waren in der Klageschrift zunächst die ebenfalls in Norwalk ansässigen Unternehmen Aspecta North America LLC, Halstead New England Corp. und Metroflor Corp. aufgeführt worden. Diese Unternehmen gehören zu den ersten Lizenznehmern von I4F. Im Verlauf des vergangenen Jahres hatte Flooring Industries zudem separate Lizenzvereinbarungen mit einzelnen von der Klage betroffenen chinesischen Herstellern abgeschlossen, so dass auch diese Unternehmen inzwischen ohne Einschränkungen in die USA liefern können. In der ursprünglichen Klageschrift hatte Flooring Industries insgesamt 19 chinesische Unternehmen aufgeführt, von denen 13 in der Provinz Jiangsu, vier in Zhejiang sowie jeweils eines in Anhui und Hangzhou ansässig sind. Von den damals 26 US-amerikanischen Unternehmen hatten 15 ihren Sitz in Kalifornien, fünf in Texas, drei in Connecticut, zwei in Georgia und eines in Florida.

In einem ähnlichen Verfahren hatten Unilin und Flooring Industries über eine „Final Determination" der ITC im Januar 2007 bereits eine General exclusion für leimfrei verlegbare Laminatboden erhalten, die in einem nachfolgenden Berufungsverfahren Ende Juli 2008 vom US Court of Appeals for the Federal Circuit bestätigt worden war. Das dadurch erreichte Importverbot für patentverletzende Laminatboden galt bis zum Auslaufen der in der ursprünglichen Klage eingesetzten Patente US 6.490.836, US 6.874.292 und US 6.928.779 im Jahresverlauf 2017. □

Unilin Flooring liefert inzwischen Laminatboden aus Russland nach Europa

Mohawk Flooring Rest of the World bringt Umsatz über Vorjahreswert

Als einziger der drei Geschäftsbereiche des US-amerikanischen Bodenbelagskonzerns Mohawk Industries Inc., Calhoun/Georgia, hat „Flooring Rest of the World" im dritten Quartal 2020 wieder eine Umsatzsteigerung erreicht.

Mit 681,3 (Juli-Sept. 2019: 600,9) Mio US$ wurde der Vorjahreswert um 13 % übertroffen. Über Absatz-, Produktivitätssteigerungen und geringere Rohstoffkosten konnte das operative Ergebnis um 56 % auf 129,1 (83,0) Mio US$ verbessert werden. Damit wurde eine operative Marge von 19 % erreicht. Im ersten Quartal hatte der Umsatz von Flooring RoW um 5,3 % auf 589,0 Mio US$ nachgegeben; das operative Ergebnis hatte sich um 14,6 % auf 77,2 Mio US$ reduziert. Das zweite Quartal wurde mit einem Umsatzrückgang von 22,8 % auf 496,4 Mio US$ abgeschlossen. Als einziger Geschäftsbereich konnte Flooring RoW dabei noch ein positives operatives Ergebnis von 29,5 Mio US$ ausweisen.

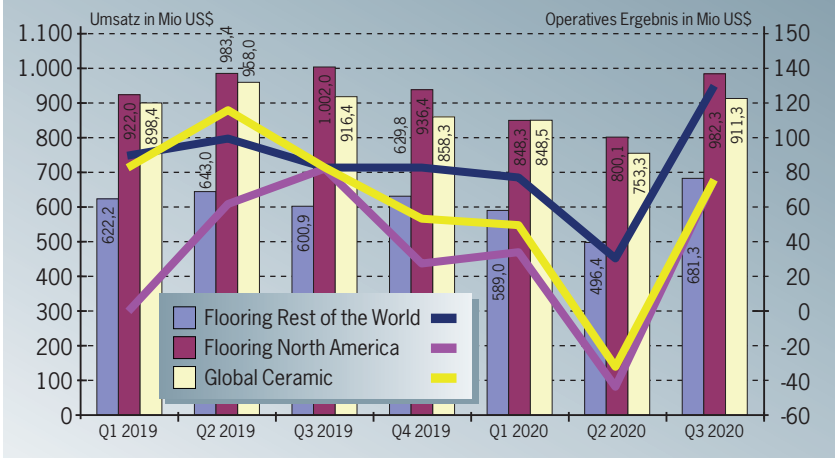
Das Unternehmen begründete die auch im dritten Quartal im Vergleich mit den beiden anderen Bereichen „Flooring North America" und „Global Ceramic" erneut bessere Entwicklung mit dem Absatzschwerpunkt in den von der Corona-Krise weniger stark betroffenen Märkten in Mittel- und Nordeuropa sowie mit deutlichen Absatzsteigerungen im Laminatboden- und LVT-Geschäft. Der Laminatbodenabsatz in Europa wurde durch Kapazitätsengpässe beschränkt, weshalb die Unilin bvba Division „Flooring", Wielsbeke/Belgien, inzwischen mit der Zulieferung aus dem russischen Werk begonnen hat. Der LVT-Absatz hat sich noch besser entwickelt. Noch im Verlauf des vierten Quartals wird die wie Unilin Flooring zu dem Mohawk-Geschäftsbereich Flooring RoW gehörende International Vinyl Company N.V. (IVC Group), Avelgem/Belgien, mit der Lieferung von Rigid-LVT beginnen. Zum Ausgleich der steigenden Rohstoffkosten haben Unilin und IVC zudem eine Preisanhebung für LVT angekündigt. Im Holzwerkstoff- und Dämmstoffgeschäft hat sich der Preistrend ebenfalls wieder gedreht.

In den Bereichen Flooring North America und Global Ceramic sind die Umsatz- und Ergebniszahlen dagegen jeweils leicht unter den Vorjahreswerten geblieben. Der Umsatz von Flooring North America hat sich um 2 % auf 982,3 Mio (1,002 Mrd) US$ reduziert. Das operative Ergebnis ist aufgrund geringerer Absatzmengen, rückläufiger Preise und Produktmixverschiebungen um 11 % auf 74,3 (82,8) Mio US$ zurückgegangen, so dass die operative Marge weiter auf 8 % nachgegeben hat. Die anhaltende Schwäche im nordamerikanischen Projektgeschäft konnte durch den wieder besser laufenden Residential-Bereich nicht ausgeglichen werden. Ähnlich wie in Europa hat sich das Laminatboden- und LVT-Geschäft deutlich besser entwickelt als die anderen Produktsegmente. Um weitere Zuwächse zu ermöglichen, soll in dem Laminatbodenwerk Thomasville/North Carolina bis zum vierten Quartal 2021 eine neue Produktionslinie installiert werden.

Global Ceramic hat mit 911,3 (916,4) Mio US$ rund 1 % weniger umgesetzt als im Vorjahr; das operative Ergebnis hat wie bei Flooring North America um 11 % auf 74,0 (83,3) Mio US$ nachgegeben. Die operative Marge wurde mit 8 % angegeben; bereinigt um Restrukturierungskosten wurden 10 % erreicht. Im Vergleich zum zweiten Quartal hat die Fliesennachfrage wieder deutlich angezogen, so dass die Auslastung in fast allen Werken deutlich gesteigert werden konnte.

Der Konzernumsatz ist im dritten Quartal um 2 % auf 2,575 (2,519) Mrd US$ gestiegen. Das operative Ergebnis konnte sogar um 9 % auf 262,7 (240,2) Mio US$ verbessert werden. Mit der wieder besseren Entwicklung im dritten Quartal hat sich der über den Neunmonatszeitraum aufgelaufene Umsatzrückgang auf 8 % reduziert, im ersten Halbjahr war Mohawk noch um 14 % unter dem Vorjahreswert geblieben. Per Ende September hat Flooring RoW 26 (25) % zum Konzernumsatz und 66 (40) % zum operativen Ergebnis beigesteuert. □

Mohawk: Umsatz-/Ergebnisentwicklung



Quelle: EUWID (nach Angaben aus den Mohawk-Quartalsberichten)

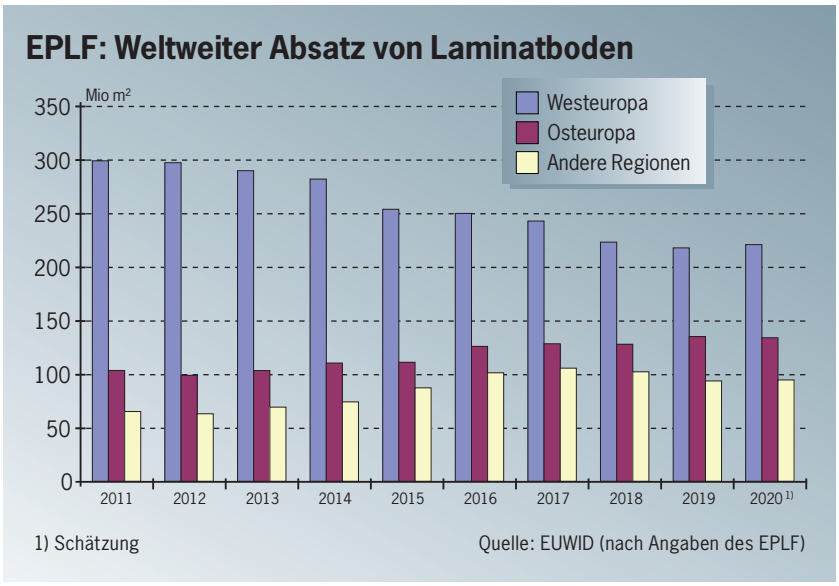
Versorgungsprobleme bei HDF führen zu Produktionseinschränkungen

Auslastung der Laminatbodenhersteller hat sich im Jahresverlauf verbessert

Die mitteleuropäischen Laminatbodenhersteller sind in den letzten Monaten relativ gut durch die Corona-Krise gekommen.

Nach einer über längere Zeit eher unbefriedigenden Absatzentwicklung hatte die Nachfrage vor allem bei den besseren Qualitäten und bei Spezialitäten bereits im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2019 und Anfang 2020 angezogen. Der durch die Corona-Krise verursachte Lockdown hat sich ab Mitte März in unterschiedlich starkem Umfang auf die einzelnen Märkte ausgewirkt. In der DACH-Region sind die Absatzeinbußen durch die nur kurzzeitigen Schließungen im Baumarktbereich geringer ausgefallen als in anderen Ländern. In Frankreich, Großbritannien und Spanien hat das Geschäft deutlich stärker nachgegeben. Andere Exportmärkte haben sich dagegen besser gehalten, was ebenfalls auf das dort nur wenig beeinträchtigte Baumarktgeschäft zurückzuführen war.

Nach diesen unterschiedlich starken Einschränkungen hat sich die Nachfrage nach Laminatboden in der DACH-Region und in einzelnen Exportmärkten bereits im Juni relativ schnell wieder normalisiert. Die meisten anderen Märkte haben im Verlauf des dritten Quartals nachgezogen; durch die dort zum Teil noch immer anhaltenden Nachholeffekte lief die Nachfrage in Einzelfällen zeitweise sogar besser als in der DACH-Region. Die Laminatbodenindustrie hat im Verlauf der letzten Monate nach eigener Einschätzung auch von dem deutlichen Anstieg der Renovierungstätigkeit und dabei von Umschichtungen zwischen den einzelnen Hartbodenbelags-Varianten profitiert. Bereits in der Lockdown-Phase hat das Renovierungsgeschäft im privaten Wohnbereich, das vor allem über die in ihren Aktivitäten nur wenig eingeschränkten Baumärkte beliefert wird, unerwartet stark angezogen. Die Endverbraucher haben dabei offensichtlich in etwas stärkerem Umfang auf preisgünstigere Bodenbeläge zurückgegriffen. Dadurch hat sich die Nachfrage nach Laminatboden bereits im Verlauf des zweiten Quartals etwas stärker belebt als bei Designböden, die in den letzten Jahren immer mehr Marktanteile dazugewonnen hatten. Dieser Trend hat sich in etwas abgeschwächter Form auch im dritten und vierten Quartal fortgesetzt.



Von der Belebung der Laminatbodennachfrage haben vor allem die großen, über alle wesentlichen Produktionsschritte integrierten Laminatbodenhersteller profitiert. Die meisten dieser Unternehmen konnten ihre Kapazitätsauslastung bereits im Juni schrittweise verbessern. Der daraus resultierende Aufbau von Lieferzeiten hat sich im Juli und August noch verstärkt, so dass in einzelnen Produktbereichen acht bis zehn Wochen erreicht wurden. Dieser Vorlauf hat sich im Herbst nicht mehr wesentlich geändert. Die nicht integrierten Laminatbodenhersteller sind inzwischen ebenfalls besser beschäftigt als im ersten Halbjahr; die Lieferzeiten fallen allerdings nicht ganz so lange aus. Dafür haben vor allem diese Unternehmen seit September mit Versorgungsproblemen im HDF-Einkauf zu kämpfen, die sich im vierten Quartal eher noch verschärft haben.

Die integrierten Hersteller haben ihre MDF/HDF-Produktion in erster Linie auf die Versorgung der eigenen Laminatbodenproduktion ausgerichtet. Einzelne Unternehmen haben zudem ihren externen Zukauf ausgeweitet. Dadurch ist das HDF-Angebot am freien Markt immer stärker zurückgegangen. Mehrere Laminatbodenhersteller haben daher Probleme, ihren im Verlauf der letzten Monate gestiegenen Bedarf zu decken. Diese Probleme wurden noch dadurch verstärkt, dass einzelne HDF-Lieferanten für das vierte Quartal getroffene Mengen- und Preisvereinbarungen nicht eingehalten haben. In mehreren Fällen kamen die Lieferungen nur verzögert; zum Teil wurden auch Liefermengen gekürzt oder ganz gestrichen. Von diesen Verzögerungen oder Mengenkürzungen betroffene Verarbeiter mussten kurzfristig alternative Bezugsmöglichkeiten finden, was aufgrund der schwierigen Versorgungssituation nur über größere Entfernungen und dadurch zu entsprechend höheren Preisen möglich war. Die daraus resultierenden Versorgungsprobleme bei HDF haben auch im vierten Quartal zu Einschränkungen

in der Laminatbodenproduktion geführt. Verschiedene Unternehmen können ihre Produktion trotz der weiterhin auf einem relativ guten Niveau laufenden Nachfrage nicht voll ausfahren.

Absatzzahlen liegen auf Vorjahresniveau

Mit der im ersten Halbjahr trotz der Corona-Krise eingetretenen Stabilisierung und den in verschiedenen Märkten in der zweiten Jahreshälfte erreichten Zuwächsen konnten einige Laminatbodenhersteller ihren Absatz über die ersten drei Quartale bereits wieder über die Vorjahreswerte bringen. Andere mussten im ersten Halbjahr zwar weitere Absatzeinbußen hinnehmen, haben diese über die bessere Entwicklung in den vergangenen Monaten zumindest teilweise wieder ausgleichen können. Insgesamt steuert die europäische Laminatbodenindustrie nach der in den vergangenen Jahren eher leicht rückläufigen Entwicklung im Gesamtjahr 2020 auf das Vorjahresniveau zu. Falls sich der positive Absatztrend bis zum Jahresende hält, könnte es nach Einschätzung mehrerer Unternehmen auch für die Gesamtbranche erstmals seit dem Jahr 2016 wieder eine leichte Steigerung des weltweiten Laminatbodenabsatzes geben.

Die vom Verband der Europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF), Brüssel, quartalsweise erstellte Absatzstatistik, in der die weltweiten Lieferungen aus den von den Mitgliedsunternehmen in Europa und Russland betriebenen Produktionsstandorten erfasst werden, hatte in den letzten zehn Jahren nur viermal eine Steigerung ausgewiesen. In einem Jahr lag der Laminatbodenabsatz der EPLF-Mitglieder ziemlich genau auf dem Vorjahresniveau; in den restlichen fünf Jahren ist er in unterschiedlich starkem Umfang zurückgegangen.

Ausgehend von dem im Jahr 2007 erreichten bisherigen Höchstwert von 507,4 Mio m² hatte der weltweite Gesamtabsatz der EPLF-Mitglieder unter dem Einfluss der weltweiten Konjunkturkrise in den Jahren 2008 (-8,9 % auf 462,4 Mio m²) und 2009 (-4,3 % auf 442,6 Mio m²) jeweils deutlich nachgegeben. 2010 hatte sich der Markt wieder relativ schnell erholt; der Absatz war um 10,0 % auf 486,7 Mio m² gestiegen. Die Jahre 2011 (-3,9 % auf 467,9 Mio m²) und 2012 (-1,8 % auf 459,6 Mio m²) hatten sich erneut rückläufig entwickelt. 2013 (+0,7 % auf 462,7 Mio m²) und 2014 (+0,9 % auf 466,9 Mio m²) konnten dagegen leicht über den Vorjahreswerten abgeschlossen werden. Nach einem etwas stärkeren Rückgang 2015 (-3,1 % auf 452,4 Mio m²) hatte es 2016 mit einem Plus von 5,6 % auf 477,6 Mio m² den letzten größeren Anstieg gegeben. Dieses Niveau konnte 2017 mit 477,0 Mio m² zunächst fast gehalten werden. Die Jahre 2018 (-4,9 % auf 453,5 Mio m²) und 2019 (-1,5 % auf 446,8 Mio m²) waren dann wieder schwächer ausgefallen.

Über die ersten drei Quartale 2020 lag der weltweite Absatz laut der EPLF-Statistik fast genau auf der Vorjahresmenge. Im ersten Quartal war ebenfalls das Vorjahresniveau erreicht worden. Unter dem Einfluss der Corona-Krise hatte es im zweiten Quartal einen Rückgang von knapp 10 % gegeben, der durch das im dritten Quartal erreichte Plus von gut 9 % wieder ausgeglichen werden konnte. Von den einzelnen Regionen hat sich Nordamerika mit einem Plus von knapp 23 % über die ersten drei Quartale am stärksten entwickelt. Westeuropa (-0,2 %) und Osteuropa (-1,5 %) lagen nur wenig unter den Vorjahreswerten. In den anderen Regionen hat es dagegen zumeist zweistellige Einbußen gegeben. □

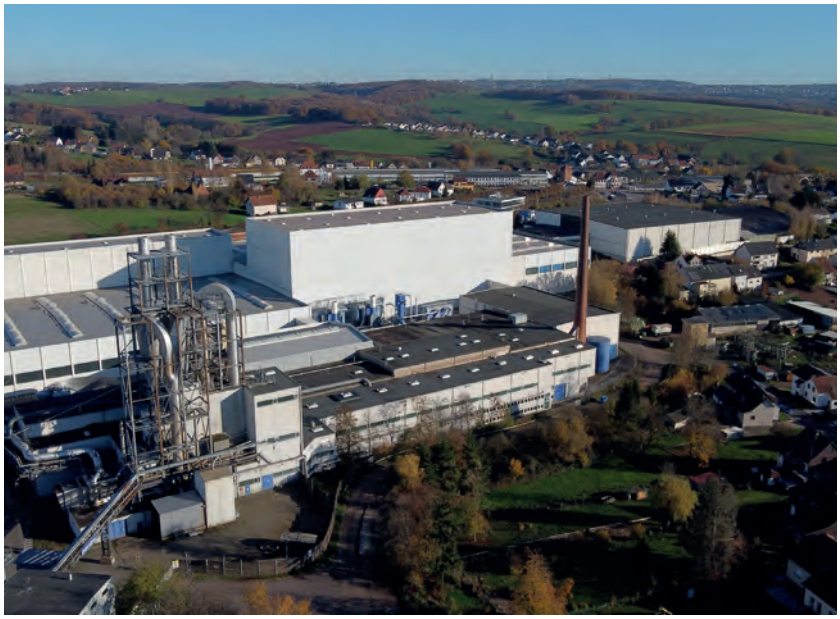
MDF/HDF- und Laminatbodenproduktion wurde Ende 2019 eingestellt

Laminate Park-Gelände soll Teil einer Batteriefabrik werden

Das chinesische Unternehmen Svolt Energy Technology Co. Ltd., Changzhou/Provinz Jiangsu, will mit Investitionen in einer Größenordnung von 2 Mrd € bis zum Jahr 2023 an zwei saarländischen Standorten eine Batterie-Produktion für Elektroautos aufbauen.

In dem neu eingerichteten Industriegebiet Linslerfeld bei Überherrn sollen auf einer Fläche von fast 85 ha die Batteriezellen hergestellt werden. Die Zellfabrik soll zunächst mit einer Produktionskapazität von rund 6 GWh/Jahr starten und dann in mehreren 6 GWh-Schritten bis auf 24 GWh erweitert werden. Auf dem Gelände des Ende 2019 von dem Joint Venture Laminate Park GmbH & Co. KG stillgelegten MDF/HDF- und Laminatbodenwerkes in Heusweiler-Eiweiler ist auf einer Gesamtfläche von 50.000 m² ein Verpackungs- und Versandzentrum geplant. Für diese Modul- und Packfabrik sollen die von Laminate Park für die Beschichtung- und Laminatbodenproduktion genutzten Produktionshallen sowie das bestehende Hochregallager genutzt werden. Diese Gebäude nehmen mit rund 25.000 m² ungefähr die Hälfte des früheren Werkes ein. Auf der anderen Hälfte steht bislang noch die MDF/HDF-Produktionslinie mit den vorgelagerten Bereichen Holzplatz, Zerfaserung und Trocknung. Diese Anlagen sollen mit den zugehörigen Gebäuden im Zuge des Gesamtprojekts demontiert bzw. abgebaut werden. Auf den dadurch freiwerdenden Flächen sind unter anderem Verwaltungsgebäude und Logistikeinrichtungen geplant.

Laut einer am 17. November von der saarländischen Landesregierung veröffentlichten Mitteilung wird Svolt bei beiden Projekten von dem Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Verkehr des Saarlandes und der Strukturholding Saar GmbH (SHS) unterstützt. Die SHS soll im Auftrag von Svolt die Zellfabrik errichten und das Laminate Park-Gelände für die Modul-/Packfabrik umbauen. Die Modul-/Packfabrik soll Mitte 2022 und die Zellfabrik Mitte 2023 starten.



Laminate Park-Werksgelände in Eiweiler *(Foto: Imago Images)*

Svolt hatte die Investitionspläne für einen europäischen Produktionsstandort auf der im September 2019 durchgeführten Internationalen Autombilausstellung (IAA) bekannt gegeben und über die für das Projekt gegründete Svolt Energy Technology Europe GmbH, Frankfurt, bis September 2020 über 30 verschiedene Standorte in ganz Europa geprüft. Ende 2019 wurde die erste Zellfabrik in Changzhou eröffnet. Neben dem Werk im Saarland sind zwei weitere Produktionsstandorte in der Region Asia-Pacific geplant. Mit diesen vier Standorten will Svolt bis zum Jahr 2025 auf eine Gesamtkapazität von rund 100 GWh kommen.

Das seit 2006 bestehende MDF/HDF- und Laminatboden-Joint Venture Laminate Park, an dem die Tarkett S.A., Paris-La Défense, und die Sonae Arauco S.A., Madrid, mit jeweils 50 % beteiligt waren, hatte den Betrieb im November 2019 eingestellt. Das Unternehmen hatte die im Februar 2019 beschlossene Stilllegung vor allem mit dem intensiven Wettbewerb auf den europäischen MDF/HDF- und Laminatbodenmärkten begründet. Der Mengenrückgang auf den westeuropäischen Laminatbodenmärkten hat den bei Laminate Park bereits seit längerer Zeit anhaltenden Absatzrückgang im Jahr 2018 noch verstärkt. Dadurch war 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 hatte 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. Damit waren nur noch rund 20 % der in Eiweiler produzierten MDF/HDF in der nachgelagerten Laminatbodenproduktion eingesetzt worden. Die restlichen 80 % wurden entweder über Laminate Park oder über den Joint Venture-Partner Sonae Arauco an externe Abnehmer vermarktet. □

GUT FÜR MICH. GUT FÜR DIE UMWELT. **WIPARQUET**
ECO.CONCEPT

100 % PVC-frei
+ 100 % weichmacherfrei

= 100 % wohngesund

ECO.SONO PRO
DER PREMIUMBODEN FÜR MEIN PROJEKT.

ECO.VARIO-FLIESE
MEINE MINERALISCHE FLIESE
FÜR WAND UND BODEN.

ECO.AQUA
MEIN WASSERRESISTENTER BODEN.

ECO.LAMINAT
MEIN ROBUSTER BODEN.

ECO.VINYL
MEIN WOHNGESUNDER BODEN.

Markenqualität made in Germany

BLAUER ENGEL DAS UMWELTZEICHEN
www.blauer-engel.de
wohngesund & perfektes Raumklima

nachhaltig & ökologisch

eco INSTITUT TESTED PRODUCT ID 0816 - 33664 - 002
emissions- & schadstoffarm

WWW.WIPARQUET.DE

wiparquet GmbH Innenausbausysteme
Werner-von-Siemens-Straße 18–20
56759 Kaisersesch (Germany)
Tel. +49 2653 980-0
Fax +49 2653 980-4484
info@wiparquet.de

Parkettnachfrage aus West-/Südeuropa und Überseegeschäft zieht nur langsam an

Hersteller verzeichnen gutes Geschäft in DACH, Benelux und Skandinavien

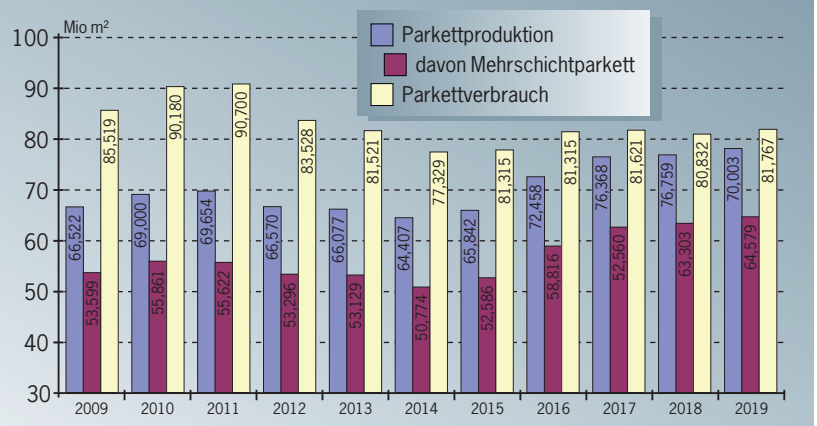
Nach den durch die Corona-Krise verursachten starken Rückgängen im April und Mai 2020 sowie der im Juni eingetretenen leichten Erholung hat das Parkettgeschäft im Verlauf des dritten Quartals in Teilbereichen wieder angezogen.

Nach Aussage von Parkettherstellern gibt es dabei weiterhin relativ große Unterschiede zwischen einzelnen Märkten und Vertriebskanälen. Die DACH-Märkte, der Benelux-Raum und weite Teile Skandinaviens haben sich in den letzten Monaten relativ gut entwickelt. Das Geschäft wird dabei in erster Linie von der deutlich gestiegenen Renovierungstätigkeit und dem privaten Wohnungsbau getragen. Der Absatz über Baumärkte hat davon noch stärker profitiert als das Fachhandelsgeschäft. Die im DIY-Bereich über die Sommermonate erreichten hohen Zuwachsraten haben sich im September und Oktober allerdings wieder etwas abgeflacht. Das Objektgeschäft wird dagegen als eher durchwachsen bezeichnet. Bereits begonnene Wohnungsbauprojekte werden fortgeführt, auch wenn es zu einzelnen kurzzeitigen Verzögerungen gekommen ist. Neue Planungen wurden dagegen zum Teil zurückgestellt. Bei öffentlichen Projekten wurde die bereits seit dem zweiten Halbjahr 2019 beobachtete Investitionszurückhaltung durch die Corona-Krise verstärkt. Projekte im Hotel- und Ladenbau wurden noch stärker abgebremst.

Andere europäische Parkettmärkte, wie zum Beispiel Italien, Frankreich, Spanien und Großbritannien, wurden durch die Corona-Krise deutlich stärker in Mitleidenschaft gezogen. Die zum Teil über mehrere Wochen anhaltende Schließung des stationären Handels und die parallel dazu erfolgte weitgehende Einstellung der Bautätigkeit hat in diesen Märkten im zweiten Quartal zu einem starken Einbruch des Parkettabsatzes geführt. Auch im dritten Quartal hat sich das Geschäft nur langsam erholt. Lediglich in Teilbereichen, wie zum Beispiel im französischen DIY-Bereich, ist die Nachfrage wieder stärker geworden. Der italienische Markt hat auch insgesamt leicht angezogen. Als unverändert kritisch wird die Situation auf dem britischen Markt bezeichnet. Ähnlich schwierig läuft das Überseegeschäft. In Richtung Nord- und Südamerika geht weiterhin nur wenig. Der Export nach Asien hat in diesem Jahr nach Chinese New Year und den direkt folgenden Einschränkungen durch die Corona-Krise erst im Juni eingesetzt, seither aber zumindest wieder leicht angezogen.

Die Parkettthersteller haben sich in Abhängigkeit vom Produktprogramm und den schwerpunktmäßig bearbeiteten Absatzmärkten unterschiedlich entwickelt. Die in den besser laufenden Marktsegmenten tätigen Unternehmen haben ihren monatlichen Absatz in vielen Fällen bereits ab Juli wieder über die Vorjahreswerte gebracht. Mit den im dritten Quartal erreichten Zuwächsen konnten auch die Einbußen aus dem zweiten Quartal ausgeglichen werden. Einzelne Parkettthersteller liegen kumuliert über die ersten neun Monate bereits deutlich über den Vorjahreswerten. Andere Produzenten, insbesondere in den stärker von der Corona-Krise betroffenen Ländern, haben dagegen weiterhin mit Absatzproblemen zu kämpfen. Ähnlich ist die Situation bei Unternehmen, die ihre Kapazitäten in den letzten Jahren stärker ausgebaut haben oder vor allem auf das Exportgeschäft ausgerichtet sind. Der von diesen Unternehmen ausgehende Angebotsdruck und die nach kurzzeitigen Lieferverzögerungen im Frühjahr inzwischen wieder relativ normal laufenden Importe aus dem asiatischen Raum haben dazu geführt, dass sich der Wettbewerb auf den Parkettmärkten kaum reduziert hat. Bei Commodities sowie in Teilbereichen, vor allem im Objektgeschäft und bei Zweischichtparkett, stehen auch die Preise weiter unter Druck. Im Absatz an den Fachhandel hat sich die Preissituation dagegen etwas stabilisiert. Preisanhebungen lassen sich aber auch dort kaum durchsetzen. Nachdem die Vorstöße zum Jahresbeginn 2020 in vielen Fällen ins Leere gelaufen sind, wollen einzelne Parkettthersteller in den ab Dezember anstehenden nächsten größeren Verhandlungen wieder einen neuen Anlauf nehmen. □

Europa: Produktion/Verbrauch von Parkett 1)



1) in den FEP-Mitgliedsländern

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

Verband rechnet bei Fenstern und Haustüren doch mit leichter Steigerung

VFF hat Absatzprognose für Jahr 2020 inzwischen wieder angehoben

Nach der wieder deutlich besseren Entwicklung in den letzten Monaten hat der Verband Fenster+Fassade (VFF), Frankfurt, seine im Mai 2020 noch negative Absatzprognose für das Gesamtjahr deutlich angehoben.

Dabei wird es allerdings wie bereits im Frühjahr festgestellt zu größeren Verschiebungen zwischen den einzelnen Marktsegmenten kommen. Im deutschen Wohnungsbau soll der Fensterabsatz laut der aktualisierten Prognose um 2,2 % steigen, während im Nichtwohnbau mit einem Rückgang von 2,6 % gerechnet wird. Im Wohnungsbau erwartet der VFF im Neubau (+2,0 %) und in der Sanierung (+2,3 %) eine fast parallel laufende Absatzentwicklung. Im Nichtwohnbau soll der Fensterabsatz im Neubau mit einem erwarteten Minus von 4,2 % dagegen deutlich stärker nachgeben als in der Sanierung (-0,5 %). Die Absatzrückgänge im Nichtwohnbau schlagen sich auch in überproportionalen Einbußen bei Metallfenstern nieder. Der Absatz von Kunststoff-, Holz- und Holz/Aluminium-Fenstern soll sich dagegen besser entwickeln.

Auf dem gesamten deutschen Fenstermarkt hält der VFF inzwischen eine Absatzsteigerung gegenüber dem Vorjahr um 0,5 % auf 14,8 Mio Fenstereinheiten (1 Fenstereinheit FE = 1,3 x 1,3 m = 1,69 m²) für möglich. Im Mai war der Verband aufgrund der damals noch deutlich negativen Auswirkungen der Corona-Krise von einem Rückgang um 5,5 % auf 13,9 Mio FE ausgegangen. Für 2021 hatte der VFF im Mai keine Prognose abgegeben. Aus heutiger Sicht wird mit einem leichten Minus von 0,6 % gerechnet. Die Unterschiede zwischen dem Wohnungsbau (+3,3 %) und dem Nichtwohnbau (-8,8 %) werden dabei wohl weiter zunehmen.

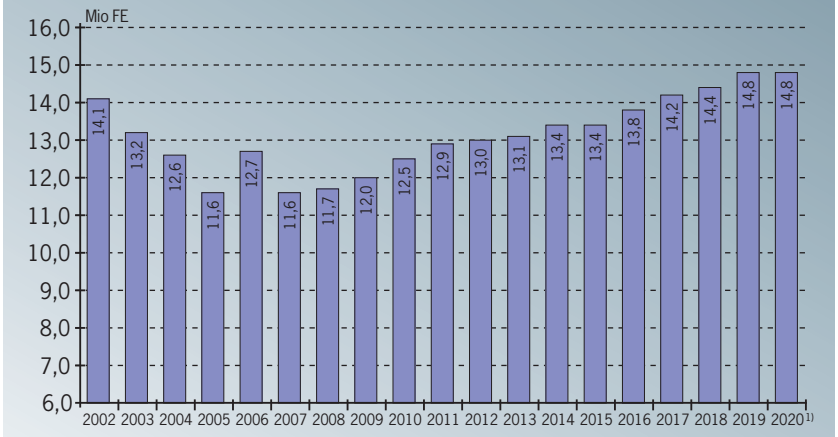
Die Prognose für den deutschen Außentürenmarkt wurde in einem ähnlichen Umfang nach oben korrigiert. Statt des im Mai für das Gesamtjahr befürchteten Absatzrückgangs von 4,0 % wird jetzt mit einem Anstieg von 1,3 % auf 1,48 Mio Stück gerechnet. Im kommenden Jahr hält der Verband ein fast gleich hohes Wachstum von 1,2 % für möglich. Die aktualisierten Zahlen für 2020 und die Prognosen für 2021 wurden über eine vom Marktforschungsinstitut Heinze GmbH, Celle, im Auftrag des VFF regelmäßig aktualisierte Studie ermittelt und vom VFF im Rahmen der am 20. Oktober erneut als virtuelle Veranstaltung durchgeführten Fachtagung „Statistik und Markt“ vorgestellt.

Im vergangenen Jahr waren auf dem deutschen Markt laut der ebenfalls von Heinze erstellten und Ende Mai vom VFF vorgestellten Marktstudie insgesamt rund 14,8 (2018: 14,4) Mio Fenstereinheiten (1 Fenstereinheit FE = 1,69 m²) abgesetzt worden. Das damit erreichte Plus von 2,4 % lag über den im Verlauf des Jahres 2019 abgegebenen Prognosen. Im Frühjahr 2019 war der VFF von einer Steigerung auf 14,7 Mio FE ausgegangen. Mit der Herbstprognose hatte sich der Verband noch ein Plus von 1,2 % auf 14,6 Mio FE zum Ziel gesetzt.

In Neubauprojekten waren 2019 insgesamt 6,3 (6,1) Mio FE verbaut worden, ein Plus von 3,5 %. Der Fensterabsatz in der Renovierung hatte um 1,6 % auf 8,4 (8,3) Mio FE zugelegt. Im Gegensatz zu der im laufenden Jahr erwarteten Entwicklung war der Wohnbau im vergangenen Jahr mit einer Absatzsteigerung von 1,3 % auf 9,5 (9,4) Mio FE deutlich hinter dem Nichtwohnbau zurückgeblieben, in dem die Absatzmenge um 4,3 % auf 5,2 (5,0) Mio FE gesteigert werden konnte.

Der Absatz von Kunststofffenstern hatte 2019 um 1,9 % auf 8,4 (8,3) Mio FE zugenommen. Für den Bereich Metallfenster war ein Plus von 4,0 % auf 2,8 (2,7) Mio FE ermittelt worden. Holzfenster mit 2,2 (2,2) Mio FE und Holz-Metall-Fenster mit 1,3 (1,3) Mio FE lagen laut den VFF-Zahlen um 2,3 % bzw. 2,0 % über dem Vorjahresniveau. Damit war der Marktanteil von Kunststofffenstern auf 57,2 (57,5) % zurückgegangen, während der Anteil von Metallfenstern auf 18,8 (18,5) % gestiegen ist. Die Anteile von Holzfenstern und Holz-Metallfenstern blieben mit 15,1 (15,1) % bzw. 8,9 (8,9) % unverändert. □

Deutschland: Entwicklung des Fenstermarktes



1) aktualisierte Prognose

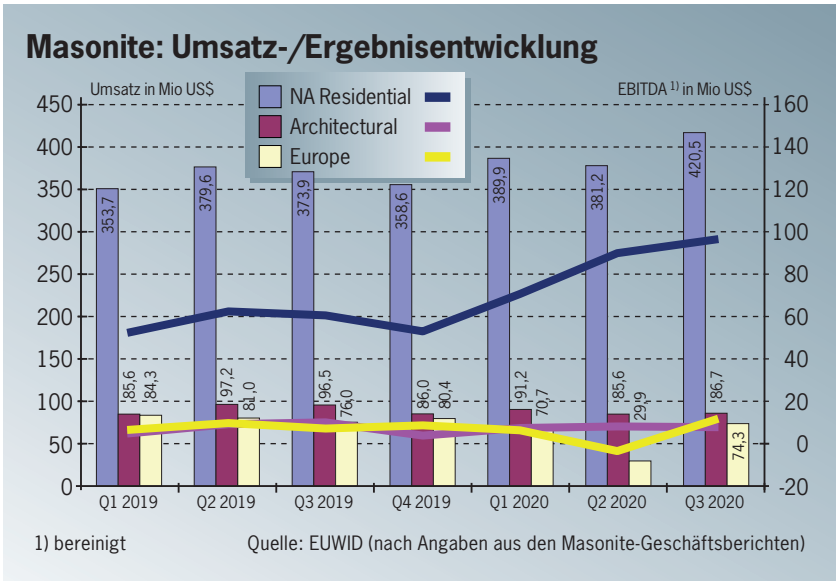
Quelle: VFF

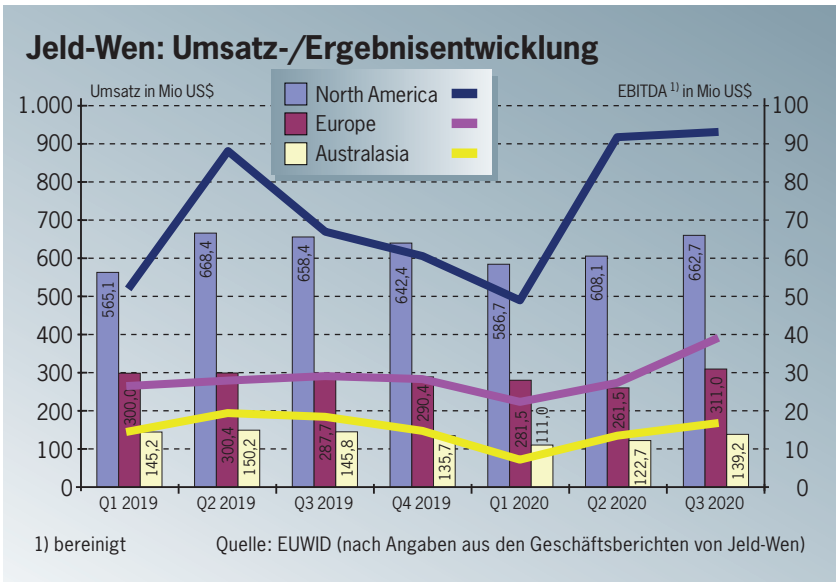
Türenkonzerne mussten Produktion in unterschiedlichem Umfang einschränken

Masonite wurde in Europa stärker in Mitleidenschaft gezogen als Jeld-Wen

Die Corona-Krise hat sich bei der Masonite International Corp., Tampa/Florida, deutlich stärker auf die Produktions- und Vertriebsaktivitäten ausgewirkt als bei der Jeld-Wen Holding Inc., Charlotte/North Carolina.

Hintergrund sind die unterschiedlichen regionalen Schwerpunkte im Europageschäft der beiden Türenkonzerne. Masonite ist nach den Desinvestitionen der letzten Jahre in erster Linie auf den Märkten in Großbritannien und Irland aktiv, die in deutlich stärkerem Umfang von den Lockdown-Maßnahmen im Frühjahr betroffen waren. Nach dem in mehreren Schritten erfolgten Rückzug aus den meisten osteuropäischen Werken hatte das Unternehmen im August 2015 auch die französische Tochtergesellschaft Premdor S.A.S., Bordeaux, verkauft. Im Gegenzug hatte Masonite seine Großbritannien-Aktivitäten mit vier im Zeitraum 2014 bis 2018 abgeschlossenen Akquisitionen weiter ausgebaut.



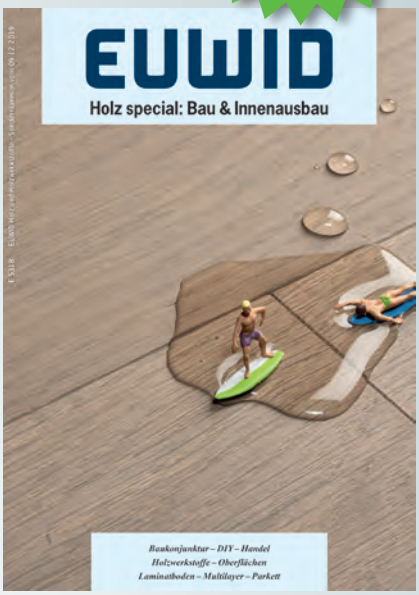


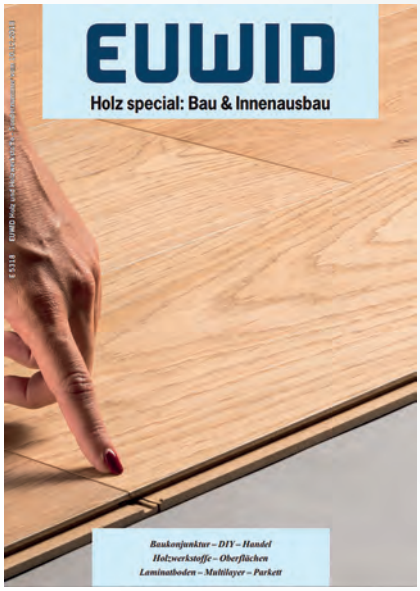
Nach entsprechenden Erlassen der Regierungen in Großbritannien und Irland musste Masonite Mitte März die Produktion in den in diesen Ländern bestehenden Werken innerhalb weniger Tage fast komplett herunterfahren. Die Wiederinbetriebnahme hatte sich dann bis Mai bzw. Juni hingezogen. In Verbindung mit den seit dem vergangenen Jahr umgesetzten Restrukturierungsmaßnahmen ist der Umsatz des Masonite-Geschäftsbereichs „Europe“ im zweiten Quartal im Vorjahresvergleich um fast zwei Drittel auf 29,9 Mio US$ eingebrochen. Das mit 70,7 Mio US$ ebenfalls bereits rückläufige Umsatzvolumen des ersten Quartals wurde um knapp 58 % verfehlt. Mit der Wiederaufnahme der Produktionstätigkeit und der Normalisierung der Absatzmärkte hat Masonite Europe im dritten Quartal wieder 74,3 Mio US$ erwirtschaftet und damit fast das Vorjahresniveau von 76,0 Mio US$ erreicht.

Jeld-Wen hat unter anderem über die Zwischenholding Jeld-Wen A/S, Løgstør/Dänemark, und die Produktions- und Vertriebsgesellschaften Jeld-Wen Deutschland GmbH & Co. KG (Oettingen), Jeld-Wen Österreich GmbH (Spital) und Jeld-Wen Magyarország Kft. (Lenti) sowie die im Februar 2018 übernommene Domoferm-Gruppe eine deutlich stärkere Präsenz auf den kontinentaleuropäischen Märkten. Obwohl es durch die Lockdown-Maßnahmen auch in europäischen Werken von Jeld-Wen, insbesondere in Großbritannien und Frankreich, zu Abstellungen gekommen war, ist der Umsatz des Geschäftsbereichs Europe im zweiten Quartal mit 261,5 Mio US$ nur um knapp 13 % unter dem Vorjahreswert geblieben. Im dritten Quartal wurde mit 311,0 Mio US$ der höchste Quartalsumsatz der letzten zwei Jahre erwirtschaftet. □

EUWID Holz und Möbel

NÄCHSTE AUSGABE Mai 2021





Zwei Themenfelder - Zwei Jahrzehnte Branchenüberblick

EUWID Holz special

Eine Sonderpublikation von EUWID Holz und Möbel

Überblick über aktuelle Entwicklungen in den Themenfeldern
Holzwerkstoffe & Oberflächen und Bau & Innenausbau

kostenlos testen
www.euwid-holz.de

www.euwid-holz.de/
printausgabe

5G DRY
Licensed by Välinge

Beneath the beautiful surface

Waterproof & worry-free

In our business, a beautiful surface equals a durable floor with waterproof characteristics, built for a worry-free life. How? 5G® Dry™ is a fold down installation system with a water resistant joint that prevents water from penetrating through the seams of the floor panels. The combination with the right floor material and edge treatment makes your floor waterproof.

And it's really easy to install!

Välinge

5G® Dry™ is a technology invented and patented by Välinge Innovation AB. The 5G® Dry™ word mark and logo is a registered trademark owned by Välinge Innovation AB and any use of such marks are under license.

Välinge Innovation AB | info@valinge.com | 5gfolddown.com |