E 05318 EUWID Holz und Möbel - Sondernummer vom 10.12.2021

EUWID

Holz special: Bau & Innenausbau

Handel – Fertigbau – Holzbau
Holzwerkstoffe – Oberflächen
Bodenbeläge – Fenster – Türen

DIGITAL PRINTING TECHNOLOGIES

Go Digital For Real

Cutting-edge Digital Printing Technologies

DIGITAL PRINTING

SPECTACULARLY REAL OPTICS & HAPTICS

ALL MATERIALS

LESS WASTE

i4F licenses the world's most advanced digital printing technologies delivering results so close to the real thing it's almost impossible to tell the difference. Cutting-edge technologies available from i4F enable the creation of unique designs and avoid unnecessary inventory on pre-printed materials.

i4F's strong digital printing portfolio now also includes exclusive access to all **Hymmen** digital printing technologies, including its award-winning Digital Lacquer Embossing (DLE) technology offering unbelievably real optics and haptics.

PATENTS & TECHNOLOGIES

Rekordjahr

Nach 25 Jahren EUWID Holz special geht der Blick auch zurück. In den Hörsaal der Universität Hamburg. Studium der Holzwirtschaft. (Foto: Kerstin Wohlfeil)

Das Jahr 2021 hat auch in der Holzwerkstoff-, Oberflächen- und Bauelementbranche Zahlen hervorgebracht, die es in der Form seit langer Zeit nicht oder noch nie gegeben hat. Mit der seit dem zweiten Halbjahr 2020 fast kontinuierlich steigenden Nachfrage sind in vielen Bereichen Versorgungsprobleme und lange Lieferzeiten entstanden. Kostensteigerungen im Einkauf, die ebenfalls immer teurer werdende Logistik sowie die vor allem ab Jahresmitte stark steigenden Energiepreise haben in Verbindung mit der über lange Zeit hohen Nachfrage in vielen Produktbereichen zu bislang nicht gekannten Preissteigerungen geführt.

Im Sommer ist es in Teilbereichen zu einer Trendwende gekommen, insbesondere bei konstruktiven Holzprodukten. Dadurch mussten auch die zuvor stark gestiegenen Preise wieder zurückgenommen werden. In anderen Bereichen, wie zum Beispiel bei Bodenbelägen, ist es zumindest zu einer Reduzierung der zuvor überhitzten Nachfrage gekommen. Preiskorrekturen werden allerdings durch die immer noch hohen und zum Teil sogar weiter steigenden Vorproduktkosten erschwert.

Mit der im Verlauf der nächsten Monate auch insgesamt erwarteten Normalisierung der Märkte wird die Entwicklung der Ergebniszahlen wohl stärker ins Blickfeld rücken. Über die hohe Auslastung und die Preissteigerungen haben viele Unternehmen in diesem Jahr Rekordergebnisse erzielt. Falls sich die Marktsituation zu schnell dreht, kann es über Absatzprobleme, Produktionsabstellungen und Preiskorrekturen auch wieder Entwicklungen in die andere Richtung geben.

Das aktuelle EUWID Holz special gibt erneut einen Überblick über den Verlauf der letzten Monate. Inzwischen erscheint diese Sonderausgabe seit 25 Jahren, seit vier Jahren gibt es zudem das englischsprachige EUWID special. Mit den wöchentlichen Newslettern EUWID Holz & Möbel, EUWID Holz kompakt und EUWID Wood Products and Panels sowie den EUWID-Internetseiten liefern wir ein Komplettpaket für die Holz- und Möbelbranche. Wer dieses Komplettpaket nicht kennt, kann den EUWID mit unserem Jubiläumsangebot testen. Nähere Informationen dazu finden Sie auf Seite 7. Ich freue mich über Ihr Feedback und über Anregungen. Sie erreichen mich unter aruf@euwid.de.

Ihr
Andreas Ruf

2021 has been a year when the wood-based panel, surfaces and building product sectors all turned in figures that have not been seen in a long time, if ever before. With demand rising almost continuously since the second half of 2020, supply problems and long lead times have emerged in many sectors. Increased purchasing costs, more and more expensive logistics and the steep jump in energy prices, especially since the middle of the year, have combined with brisk demand in many product areas to culminate in unprecedented markups.

A reversal in fortunes emerged in some sectors over the summer, especially for structural timber products. Therefore, prices that had previously risen significantly were cut again. In other areas, such as flooring, there has at least been a reduction in the previously overheated demand. However, price adjustments are being hampered by the fact that upstream product costs remain high and are sometimes still even increasing.

The trend in earnings will likely move into the spotlight more as markets are expected to return to normal on the whole over the coming months. Many companies have delivered record-high earnings this year thanks to high workloads and price increases. If the market climate changes too quickly, sales problems, production stoppages and price corrections might also prompt things to move in the opposite direction.

The current issue of EUWID Holz special again provides an overview of how business has evolved over the past few months. This special issue has now been published for 25 years, with an English-language version of EUWID special also available for the past four years. I look forward to receiving your feedback and suggestions. You can reach me by emailing aruf@euwid.de.

Yours sincerely
Andreas Ruf

In eigener Sache **6-7**
Sonderausgabe EUWID Holz special erscheint inzwischen seit 25 Jahren

Messen & Termine **8-9**
Erneute Verschärfung der Coronakrise bringt Fachmessen ins Stolpern

Handel **10-15**
Entwicklung der Baumarktumsätze wird von Basiseffekten geprägt
Holzhandel hat bis Ende September Umsatzsteigerung von 20 % erzielt
Wendelstadt-Brüder wollen alle Anteile an Klöpferholz-Gruppe übernehmen
Saint-Gobain: Panofrance-Übernahme wurde Ende September abgeschlossen

Holzbau **16-21**
Gesamtumsatz der Fertighaushersteller im BDF soll 2021 auf 3,5 Mrd € steigen
Adcuram steigt mit Streif-Übernahme wieder ins Fertighausgeschäft ein
Immer mehr Unternehmen bauen Kapazitäten für die Vorfertigung auf
Ziegler will bis 2025 rund 400 Mio € in drei Großprojekte investieren

Holzwerkstoffe **22-46**
Sperrholzimporteure planen auch aus Südamerika Break Bulk-Verschiffung
EU-Kommission hat Antidumpingzölle für russisches Birkensperrholz bestätigt
Verlauf der OSB-Preise schlägt auf Ergebniszahlen der Konzerne durch
Mehrere Investitionsprojekte in der nordamerikanischen OSB-Industrie
EU und GUS haben OSB-Lieferungen in die USA in diesem Jahr stark ausgebaut
Unterschiedliche Trends bei den Preisen für Spanplatten, MDF/HDF und OSB
Baumarktketten haben Verkaufspreise nach starkem Anstieg wieder reduziert
Corona-Krise wird Veränderungen in Holzwerkstoffbranche noch verstärken
Swiss Krono Group will Kapazität des OSB-Werks in Ungarn fast verdoppeln
Egger Wismar plant neue Projekte in den Bereichen Automatisierung und Logistik
Neue, größere Projekte beschleunigen Ausbau der Dämmplattenkapazitäten
Ziegler Group will erste Dämmplatten bereits im August 2022 produzieren
Steico hat Umsatz im dritten Quartal erstmals über 100 Mio € gebracht
Auch Wettbewerbsbehörden befassen sich mit Preissteigerungen bei Holzwerkstoffen
Unilin Panels hat MDF-Hersteller Panneaux de Corrèze übernommen
Homann plant neue Produktionslinie an einem der bestehenden Standorte
Kronospan-Gruppe will in Russland in drei weitere Standorte investieren
Harnstoff-, Melamin-, Methanolpreise sind in bislang ungekanntem Ausmaß gestiegen

Oberflächen **48-52**
Rückgang ist 2020 deutlich geringer ausgefallen als zunächst erwartet
Overlaypapierumsatz von Glatfelter ist 2021 stärker gestiegen als der Absatz
Hymmen und Barberán bewerten Gerichtsentscheidung unterschiedlich
Umsatz mit Holz- und Möbellacken hat 2020 auf rund 8,4 Mrd € nachgegeben

Bodenbeläge **54-64**
Patentstreitigkeiten bei New Material Flooring wurden Ende März bereinigt
Nachfrage hat sich seit September in allen Kanälen abgeschwächt
Parkettnachfrage hat im ersten Halbjahr in allen europäischen Märkten angezogen
Laminatbodenabsatz wird 2021 noch stärker steigen als im Vorjahr
Versorgungsprobleme bei HDF haben zu Verschiebungen geführt
Classen Industries hat Kurztaktpresse in bestehender LLT-Linie ausgetauscht
Laminatbodenwerke Wielsbeke, Vielsalm und Thomasville werden ausgebaut
Pervanovo will Bau des Woodura-Werkes in Ogulin in mehreren Schritten umsetzen

Fenster/Türen **66-70**
Fensterabsatz soll auch im laufenden Jahr über den Prognosen liegen
IFN-Holding will bei Internorm und Schlotterer rund 210 Mio € investieren
Dovista hat mit Arbonia Windows und Weru nach Mitteleuropa expandiert
Arbonia-Gruppe will Produktionskapazität auf 3,4 Mio Türen und Zargen steigern
Hörmann-Gruppe hat Innentürensparte mit Lebo-Übernahme weiter ausgebaut

Impressum

Verlag
EUWID Europäischer
Wirtschaftsdienst GmbH, Gernsbach

Herausgeber / Chefredakteur
Andreas Ruf

Redaktion
Andreas Ruf (verantw.)

Schlussredaktion
Nadine Bartl, Kristina Richter,
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
Florian Mai
Tel. 07224/9397-169
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 € 570,-
zzgl. MwSt. und Porto.

Nachdrucke und Vervielfältigungen
nur mit ausdrücklicher
Genehmigung des Verlages.

Titelabbildung: Vällinge Innovation

MELAMINFILM FÜR TIEFE STRUKTUREN
ÜBERRAGENDE VERPRESSUNGSERGEBNISSE IN OPTIK UND HAPTIK

Sie haben ein anspruchsvolles Strukturblech? Wir bieten die Lösung!

Als Weltmarktführer im Bereich der Imprägnierung verstehen wir uns als Lösungsanbieter und stehen Ihnen weltweit mit unserem einheitlichen Schattdecor-Standard und Service zur Verfügung. Unser Anspruch ist es, Lösungen zu entwickeln, die Sie erfolgreich machen. Wie unsere Melaminfilme für tiefe Strukturen.

Mit der Tiefe der Strukturen nehmen oftmals auch die Herausforderungen beim Verpressen zu. Es können Fehler im Dekorbild entstehen. Unsere Sonderrezeptur in Kombination mit unserem Decolay Classic sorgt für besondere Matt-Glanz-Effekte und eine optimale Trennwirkung zwischen Melaminfilm und Pressblech. Das Ergebnis: Maximale Tiefe und lebendige Strukturen mit besonderer Porenrealistik, auch bei Synchronverpressungen und komplizierten Sonderblechen.

Kontaktieren Sie uns gerne oder besuchen Sie uns online auf **www.schattdecor.de**!

decolay ***CLASSIC***
by Schattdecor

Spektrum der EUWID-Newsletter für den Holz- und Möbelbereich wurde neu geordnet

Sonderausgabe EUWID Holz special erscheint inzwischen seit 25 Jahren

Seit der ersten Ausgabe im Dezember 1996 hat der EUWID insgesamt 50 Ausgaben des zweimal jährlich erscheinenden Sonderheftes „EUWID Holz special“ herausgebracht.

Die thematischen Schwerpunkte sind inzwischen klar abgegrenzt. Die jeweils im Frühjahr erscheinende Ausgabe befasst sich als „EUWID Holz special: Holzwerkstoffe & Oberflächen“ vor allem mit Entwicklungen in der Zulieferindustrie, während das „EUWID Holz special: Bau & Innenausbau“ im Dezember die Märkte für Bauprodukte und Materialien für den Innenausbau, insbesondere Bodenbeläge, im Fokus hat.

Im September 2017 wurde mit „EUWID special: Wood-based panels“ zudem eine englischsprachige Sonderausgabe gestartet, die bis 2020 mit jeweils drei Ausgaben im März, Juni und September gelaufen ist. Seit diesem Jahr gibt es jährlich zwei englischsprachige Sonderhefte, bei denen Entwicklungen in der weltweiten Holzwerkstoff- und Oberflächenindustrie im Vordergrund stehen.

Ausgangspunkt für die erste EUWID Holz special-Ausgabe war das rasante Wachstum auf den Laminatbodenmärkten ab Mitte der 90er Jahre. Der EUWID hatte in seinem wöchentlichen Newsletter regelmäßig über diese Entwicklungen berichtet und im Jahresverlauf 1996 in einer ausführlichen Marktstudie zusammengefasst. In dem am 12. Dezember 1996 erschienenen „EUWID Holz special: Laminatboden“ waren auch die Auswirkungen der neuen Produktkategorie auf die Holzwerkstoff- und Oberflächenbranche dargestellt worden. In den folgenden Jahren hatten sich die heutigen Schwerpunkte der zwei jährlichen Ausgaben herausgebildet.

Thematisch hat das EUWID Holz special immer aktuelle Entwicklungen aufgegriffen, so dass die bisherigen 50 Ausgaben einen guten Überblick über die letzen zweieinhalb Jahrzehnte geben. Beispiele sind im Holzwerkstoffbereich die umfangreichen Investitionen in Ostdeutschland, der Aufbau erster Megasites, das starke Marktwachstum bei MDF/HDF und später bei OSB, die Internationalisierung der großen Konzerne, der Kapazitätsausbau bei Dämmplatten sowie erste LVL-Projekte in Europa. Im Oberflächenbereich hatte es in der zweiten Hälfte der 90er Jahre und in den 2000er Jahren zunächst größere Investitionen in Dekorpapiermaschinen, Tiefdruckanlagen und Imprägnierkanäle gegeben, an die sich dann eine über längere Zeit laufende Konsolidierung angeschlossen hat. Der zunehmende Einsatz von Synchronporen zuerst bei Laminatboden und dann auch im Dekorplattenbereich, der Direktdruck, die Weiterentwicklung von Lacktechnologien, die Konsolidierung in der Schichtstoffbranche, neue Anwendungen für thermoplastische Folien, das Marktwachstum bei Kunststoffkanten und die Etablierung des Digitaldrucks waren Themen aus dem Oberflächenbereich.

Mit der aktuellen Ausgabe sind seit Dezember 1996 insgesamt 66 EUWID-Sonderhefte erschienen.

Das Themenfeld Bodenbeläge war in den ersten Jahren des EUWID Holz special vom starken Marktwachstum bei Laminatboden geprägt. Mit dem Aufkommen der ersten Clickverbindungen rückten Patent- und Lizenzfragen in den Vordergrund. Im Parkettbereich wurden die Verlagerung zu Landhausdielen und die immer stärkere Ausrichtung auf Eiche aufgegriffen. Mit „Luxury Vinyl Tiles“ (LVT) erlebten elastische Bodenbeläge eine Renaissance; in den letzten Jahren kamen weitere Bodenbelagsvarianten dazu. Zuletzt haben sich die SPC-Beläge von anderen Produktgruppen, wie zum Beispiel WPC- oder EPC-Belägen abgesetzt.

Mit diesem Themenspektrum lassen sich anhand der 50 EUWID Holz special-Ausgaben und der seit 2017 dazugekommenen 15 englischsprachigen EUWID special die wesentlichen Entwicklungen in der Holzwerkstoff- Oberflächen und Bodenbelagsbranche in den vergangenen 25 Jahren nachvollziehen. Die einzelnen Ausgaben sind zudem regelmäßig auf aktuelle Marktentwicklungen eingegangen. Kurzzeitige Versorgungsengpässe und

Überangebotssituationen waren damit genauso ein Thema wie Kostensteigerungen und Preisänderungen.

Zwei Newsletter für die Holz- und Möbelbranche

Während die deutsch- und englischsprachigen Sonderausgaben in größeren Abständen einen Überblick über längerfristige Entwicklungen geben, berichten die wöchentlich erscheinenden Newsletter „EUWID Holz & Möbel“ und „EUWID Holz kompakt“ über die aktuelle Situation auf den Märkten für Holzwerkstoffe, Oberflächen, Möbel und Bauelemente. Mit Berichten zu Rundholz/Schnittholz und Holzprodukten ist das Themenspektrum aber noch weiter gefasst, so dass die gesamte Wertschöpfungskette in der Holz- und Möbelbranche abgedeckt wird. Darüber hinaus wird auch über Trends im Handel, in der Baubranche und im Maschinen-/Anlagenbau berichtet. Statistiken zu Produktions-, Verbrauchs- und Außenhandelszahlen komplettieren das Informationsangebot der zwei wöchentlichen Newsletter.

In den letzten zwei Jahren hat der EUWID seine wöchentlichen Informationsdienste neu ausgerichtet. Anfang Mai 2020 wurden die zuvor separat erscheinenden Newsletter „EUWID Holz & Holzwerkstoffe“ und „EUWID Möbel“ in der gemeinsamen Ausgabe EUWID Holz & Möbel zusammengefasst, die seither noch ausführlicher über die gesamte Wertschöpfungskette berichtet. EUWID Holz & Möbel richtet sich vor allem an größere Industrie- und Handelsunternehmen aus der Holz-, Holzwerkstoff-, Oberflächen-, Möbel- und Bauelementbranche, für die sowohl die Inlandsmärkte als auch das Import-/Exportgeschäft von Interesse ist. Internationale Leser werden mit der englischsprachigen Ausgabe „EUWID Wood Products and Panels“ über ein vergleichbares Themenspektrum informiert.

Die wöchentlichen EUWID-Newsletter wurden mehrmals umgestaltet. *(Foto: EUWID)*

Seit Oktober 2021 erscheint der Titel EUWID Holz kompakt, mit dem das bislang über die Newsletter „EUWID Eildienst“ und „EUWID Laubholz“ abgedeckte Informationsangebot verbessert und erweitert wurde. Im Vordergrund stehen Themen aus den nationalen und internationalen Märkten für Rundholz, Schnittholz und Holzprodukte. Zusätzlich gibt EUWID Holz kompakt auch einen Überblick über die wichtigsten Entwicklungen auf den europäischen Holzwerkstoffmärkten. Eine Zusammenfassung von relevanten Unternehmensmeldungen rundet das Angebot des Newsletters ab. EUWID Holz kompakt ist damit vor allem auf den Informationsbedarf klein- und mittelständischer Unternehmen aus den Bereichen Sägeindustrie, Holzindustrie, Holzbau, Holzhandel und Importhandel ausgerichtet. □

Jubiläumsaktion – 25 Jahre EUWID Holz special

Sichern Sie sich jetzt eine unserer Abo-Varianten zum Nulltarif und lernen Sie unser Angebot **3 Monate kostenlos*** unverbindlich kennen.

Jetzt Code einscannen und bestellen!
https://www.euwid-holz.de/jubilaeumsangebot

Jetzt Code einscannen und bestellen!
https://www.euwid-holz.de/holz-kompakt-jubilaeumsangebot

* Im Anschluss an die 3-monatige Testphase, geht das Abonnement automatisch in ein kostenpflichtiges Jahresabonnement über.

Domotex muss doch abgesagt werden, Koelnmesse hält weiter an der IMM fest

Erneute Verschärfung der Coronakrise bringt Fachmessen ins Stolpern

Nach einer fast eineinhalb Jahre dauernden Unterbrechung sollten die für die Bereiche Holzwerkstoffe, Oberflächen, Bauelemente und Möbel relevanten Branchenmessen eigentlich im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2021 wieder anlaufen.

Im Ausland ist der Neustart zum Teil schon früher erfolgt als im deutschsprachigen Raum. Die vom 20. bis 23. Juli in Las Vegas/Nevada durchgeführte AWFS Fair war die erste international relevante Messe im Zulieferbereich. Die Zahl der Aussteller lag rund ein Viertel unter dem Niveau der Vorveranstaltung im Juli 2019. Nach Aussage verschiedener Teilnehmer hatte es auf der Messe selbst nur wenige Einschränkungen gegeben; die Corona-Krise war relativ stark in den Hintergrund getreten. An der vom 12. bis 15. Oktober veranstalteten Zuliefermesse Sicam im italienischen Pordenone haben sich rund 540 Aussteller beteiligt; gegenüber der Vorveranstaltung im Oktober 2019 war die Ausstellerzahl damit nur um rund 10 % zurückgegangen. Auch diese Messe hat nach Aussagen von Ausstellern und Besuchern einen relativ normalen Verlauf genommen.

Vom 9. bis 13. Oktober fand in Istanbul die Doppelmesse Woodtech/Intermob mit rund 430 Ausstellern statt, parallel dazu wurde eine Onlinemesse durchgeführt. Die erste reine Maschinenmesse war die vom 30. November bis 3. Dezember in Moskau veranstaltete Woodex. Mit rund 230 Unternehmen ist die Zahl der Aussteller im Vergleich zu der Anfang Dezember 2019 durchgeführten Vorveranstaltung um rund ein Drittel zurückgegangen.

Im deutschsprachigen Raum lassen die ersten größeren Messen für die Holz- und Möbelbranche noch auf sich warten. Die bereits Anfang November 2020 von dem gewohnten Mai-Termin auf den 27. September bis 1. Oktober 2021 verschobene Ligna musste Mitte April doch abgesagt werden. Statt der eigentlich geplanten Präsenzmesse hat die Deutsche Messe AG Ende September eine Digitalveranstaltung durchgeführt. Einen vergleichbaren Schritt hatte die Koelnmesse GmbH bereits im Mai mit der Interzum vollzogen. Der Gesamtverband Deutscher Holzhandel (GD Holz), Berlin, konnte den auf den 9. und 10. November terminierten Branchentag Holz dagegen fast im üblichen Rahmen durchziehen.

Die Domotex-Hallen bleiben nach der Absage im kommenden Januar leer. *(Foto: EUWID)*

Bereits zu diesem Zeitpunkt war allerdings absehbar, dass der laufende Neustart der Branchenmessen wieder einen Dämpfer bekommen wird. Die erneute Verschärfung der Corona-Krise hat im November innerhalb weniger Wochen zu neuen Kontaktbeschränkungen und zu einer Reduzierung der internationalen Reisetätigkeit geführt. Für die Durchführung von Messen gibt es zwar weiterhin Sonderregelungen, wie zum Beispiel die Befreiung von Quarantepflichten für ausländische Besucher. Tatsächlich führt die aus dem starken Anstieg der Infektionszahlen resultierende Unsicherheit über die weitere Entwicklung aber doch wieder zu einer stärkeren Zurückhaltung bei Ausstellern und Besuchern. Dieser Rückzug wurde auf Ausstellerseite durch die von den Messeveranstaltern in den letzten Monaten zum Teil angebotenen kostenfreien Stornierungsmöglichkeiten erleichtert. Bei einzelnen Messen hat eine durch die wieder geänderte Corona-Situation erforderliche Neukonzeption zudem zu einem Sonderkündigungsrecht für die Aussteller geführt, von dem ebenfalls in relativ starkem Umfang Gebrauch gemacht wurde.

Da sich diese negativen Entwicklungen in den letzten Wochen eher noch verstärkt haben, mussten ab Ende November bereits wieder die ersten Messen abgesagt werden. Mit der Domotex in Hannover und der Heimtextil in Frankfurt hat es zunächst zwei Messen getroffen, die relativ stark auf internationale Besucher ausgerichtet sind. Die bei diesen Besuchern ohnehin schon bestehende Zurückhaltung wird durch die diskutierten Einschränkungen der Reisetätigkeit voraussichtlich noch verstärkt, wodurch

die Messen für die an Exportgeschäften interessierten Aussteller weiter an Attraktivität verloren haben. Messen, die sowohl deutsche als auch internationale Besucher ansprechen, haben ihre Schwerpunkte bereits in den vergangenen Monaten stärker auf den deutschsprachigen Raum ausgerichtet.

Dies gilt unter anderem für die vom 17. bis 23. Januar geplante Möbelmesse IMM Cologne. Die Koelnmesse GmbH musste die Messe bereits von vorneherein weitgehend ohne asiatische Aussteller planen. Die dadurch entstandenen Lücken konnten nicht ganz geschlossen werden. Im September und Oktober hat es zudem unter den bereits gebuchten Ausstellern Stornierungen gegeben. Die Gesamtzahl der Aussteller hat sich damit weiter reduziert; nach den zuletzt bekannt gewordenen Zahlen wird sie sich gegenüber der Vorveranstaltung von Januar 2020 zumindest halbieren. Anfang November wurden daher zwei eigentlich eingeplante Hallen wieder aus der Planung herausgenommen. Die Koelnmesse GmbH hält aber weiterhin an der Durchführung der IMM Cologne fest. Gleiches gilt für die NürnbergMesse GmbH, die die Doppelmesse Holz-Handwerk und Fensterbau Frontale weitgehend planmäßig vom 29. März bis zum 1. April durchführen will.

Die Deutsche Messe AG hat dagegen die eigentlich vom 13. bis 16. Januar in Hannover geplante Bodenbelagsmesse Domotex am 22. November ganz gestrichen, nachdem sie Mitte Oktober zunächst auf die drei Hallen 11, 12 und 13 reduziert worden war. Eventuell soll die Messe zu einem späteren Zeitpunkt im Jahresverlauf 2022 nachgeholt werden.

Anfang Dezember hat auch die Messe Frankfurt die mit dem Termin 11. bis 14. Januar eigentlich kurz vor der Domotex geplante Messe Heimtextil abgesagt. Als Begründung wurden neben der unerwartet schnellen Verschärfung der Corona-Krise auch die Beschlüsse der am 2. Dezember durchgeführten Ministerpräsidentenkonferenz angeführt. Als Alternativtermin hat die Messe Frankfurt den Zeitraum 21. bis 24. Juni 2022 ins Auge gefasst; die Heimtextil würde damit parallel zu der Doppelmesse Techtextil/Texprocess stattfinden. □

Messen 2022/2023

11.01.-14.01.2022	**Heimtextil, Frankfurt** [1)]
13.01.-16.01.2022	**Domotex, Hannover** [1)]
17.01.-23.01.2022	**IMM Cologne, Köln**
18.01.-21.01.2022	**Swissbau, Basel/Schweiz**
01.02.-03.02.2022	**TISE/Surfaces, Las Vegas/Nevada**
01.02.-04.02.2022	**Eurobois, Lyon/Frankreich**
08.02.-10.02.2022	**ZOW, Bad Salzuflen**
08.02.-10.02.2022	**Surface Design Show , London/Großbritannien**
08.02.-10.02.2022	**International Builders‘ Show, Orlando/Florida**
08.02.-10.02.2022	**KBIS, Orlando/Florida**
10.02.-13.02.2022	**Bauen+Wohnen, Salzburg/Österreich**
15.02.-18.02.2022	**Dach+Holz, Köln**
21.02.-25.02.2022	**R+T, Stuttgart**
24.02.-26.02.2022	**Woodworking Machinery, Toronto/Ontario**
24.02.-28.02.2022	**Indiawood, Bangalore/Indien**
02.03.-05.03.2022	**Bifa Wood Vietnam, Thu Dau Mot City/Vietnam**
06.03.-09.03.2022	**Internationale Eisenwarenmesse, Köln**
09.03.-13.03.2022	**Internationale Handwerksmesse, München**
14.03.-17.03.2022	**Fimma Brasil, Bento Gonçalves/Brasilien**
15.03.-17.03.2022	**Dubai Wood Show, Dubai/VAE**
29.03.-01.04.2022	**Holz-Handwerk, Nürnberg**
29.03.-01.04.2022	**Fensterbau/Frontale, Nürnberg**
29.03.-01.04.2022	**Fimma/Maderalia, Valencia/Spanien**
10.05.-13.05.2022	**Interzum Bogotá, Bogotá/Kolumbien**
14.05.-17.05.2022	**Domotex Turkey, Gaziantep/Türkei**
25.05.-27.05.2022	**Domotex Asia/Chinafloor, Shanghai/China**
01.06.-03.06.2022	**Carrefour du Bois, Nantes/Frankreich**
14.07.-17.07.2022	**Fitecma, Buenos Aires/Argentinien**
05.08.-08.08.2022	**ForMóbile, São Paulo/Brasilien**
23.08.-26.08.2022	**IWF, Atlanta/Georgia**
30.08.-02.09.2022	**Trä & Teknik, Göteborg/Schweden**
08.09.-11.09.2022	**Bauen & Modernisieren, Zürich/Schweiz**
12.09.-15.09.2022	**Lesdrevmash, Moskau/Russland**
13.09.-16.09.2022	**Drema, Posen/Polen**
21.09.-24.09.2022	**Ifmac/Woodmac, Jakarta/Indonesien**
27.09.-29.09.2022	**Lisderevmash, Kiew/Ukraine**
04.10.-06.10.2022	**Finnbuild, Helsinki/Finnland**
11.10.-15.10.2022	**Holz, Basel/Schweiz**
12.10.-15.10.2022	**Xylexpo, Mailand/Italien**
18.10.-21.10.2022	**Sicam, Pordenone/Italien**
18.10.-21.10.2022	**Vietnamwood, Ho-Chi-Minh-Stadt/Vietnam**
22.10.-26.10.2022	**Intermob/Woodtech, Istanbul/Türkei**
01.11.-04.11.2022	**HoutPro+, ‘s-Hertogenbosch/Niederlande**
10.11.-13.11.2022	**Bauen+Wohnen, Wien/Österreich**
09.01.-14.01.2023	**Bau, München**
16.01.-21.01.2023	**IMM Cologne/Living Kitchen, Köln**
31.01.-02.02.2023	**Int. Builders‘ Show, Las Vegas/Nevada**

1) abgesagt

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

Alle Angaben ohne Gewähr

Quelle: EUWID (nach Angaben von Messeveranstaltern)

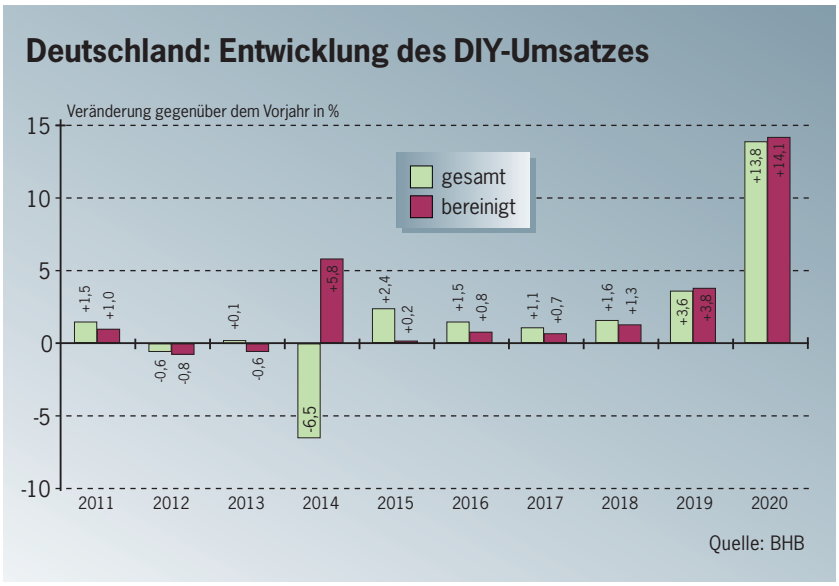
Wachstum im E-Commerce gleicht Rückgänge im stationären Geschäft teilweise aus

Entwicklung der Baumarktumsätze wird von Basiseffekten geprägt

Nach den zweistelligen Zuwächsen im vergangenen Jahr haben sich die Umsätze der deutschen DIY-Branche im bisherigen Jahresverlauf 2021 wieder rückläufig entwickelt. In Österreich und der Schweiz konnten die Baumärkte dagegen weiter zulegen.

Diese unterschiedliche Entwicklung ist vor allem auf Basiseffekte zurückzuführen. Im vergangenen Jahr war die österreichische und Schweizer Baumarktbranche über längere Zeit von Lockdown-Maßnahmen gebremst worden, während die deutschen Baumärkte bis auf kurze Phasen offen geblieben waren. Dadurch konnte die deutsche DIY-Branche im Gesamtjahr 2020 ihre Umsätze deutlich stärker ausbauen als die Baumarktunternehmen in Österreich und der Schweiz; die Zuwachsraten waren in Deutschland um über ein Drittel höher ausgefallen als in den beiden anderen Ländern. Im laufenden Jahr muss sich die Umsatzentwicklung der deutschen Baumärkte allerdings an entsprechend höheren Vorjahreswerten messen lassen. In den ersten Monaten ist es in Deutschland zudem zu relativ weitreichenden Handelsschließungen gekommen, während die Baumärkte in den beiden Nachbarländern im Gegensatz zum vergangenen Jahr weniger betroffen waren. In allen drei Ländern konnten die während der Corona-Krise zu verschiedenen Zeitpunkten und in unterschiedlich starkem Umfang eingetretenen Umsatzrückgänge im stationären Geschäft ähnlich wie in anderen Teilbranchen des Handels durch das immer schnellere Wachstum im E-Commerce teilweise ausgeglichen werden.

Ab diesem Sommer hat sich im deutschen Baumarktgeschäft allerdings auch eine spürbare konjunkturelle Abschwächung gezeigt. Diese Entwicklung war unter anderem auf die vorübergehende Entspannung der Corona-Krise zurückzuführen, die in den Sommermonaten wie erwartet zu einer Verlagerung der Freizeitaktivitäten und zu einer Umschichtung der Endverbraucherausgaben geführt hatte. In Verbindung mit den wieder höheren Vergleichswerten aus dem Vorjahr ist es dadurch auch im zweiten Halbjahr zu Umsatzrückgängen gekommen, nachdem die erste Jahreshälfte relativ stark von den Lockdown-Maßnahmen geprägt war.



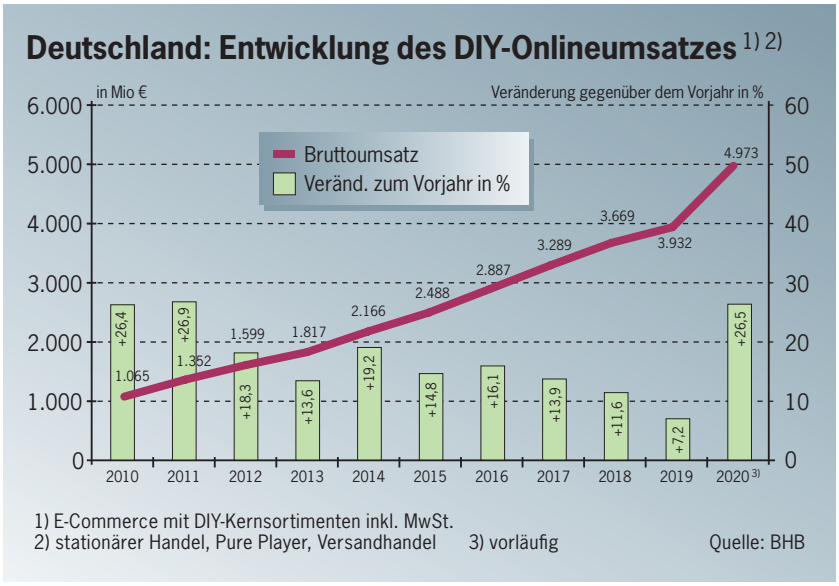
Im ersten Quartal 2021 hat der Bruttoumsatz der deutschen Bau- und Heimwerkermärkte laut den vom Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten (BHB), Köln, ermittelten Zahlen aus dem Total Store Reporting der Gesellschaft für Konsumforschung SE (GfK), Nürnberg, um 21,3 % auf 3,45 (Jan.-März 2019: 4,38) Mrd € nachgegeben. Der flächenbereinigte Umsatz lag um 22,3 % unter dem Vorjahreswert. Hauptgrund war der Mitte Dezember 2020 verhängte Lockdown, der sich über den gesamten Januar und Februar hingezogen hatte. Erst ab März wurden die Märkte schrittweise wieder für den Verkauf an Endkunden geöffnet. Dadurch hat der Umsatz im März um 18,0 % bzw. flächenbereinigt um 16,8 % zugenommen. In Österreich und der Schweiz waren die Bau- und Heimwerkermärkte bereits im ersten Quartal 2020 über mehrere Wochen geschlossen worden; in diesem Jahr hatte es dagegen kaum Einschränkungen gegeben. Dadurch ist der DIY-Umsatz in Österreich in den ersten drei Monaten laut den im Sommer nochmals korrigierten Zahlen im Vorjahresvergleich 35,9 % auf 630,0 Mio € gestiegen, nachdem im Frühjahr zunächst ein Plus von 30,7 % gemeldet worden war. In der Schweiz hat sich der Umsatz im ersten Quartal sogar um 46,1 % auf 895,4 Mio sfr erhöht; das flächenbereinigte Wachstum lag bei 44,5 %.

Das zweite Quartal hat sich für die deutsche Baumarktbranche mit einem Minus von 11,6 % auf 6,58 (April-Juni 2020: 7,44) Mrd € etwas besser entwickelt; flächenbereinigt wurde das Vorjahresniveau um 12,1 % verfehlt. Bei der Bewertung der Zahlen ist allerdings zu berücksichtigen, dass die deutschen Baumärkte das zweite Quartal 2020 mit einer Umsatzsteigerung von 22,5 % bzw. flächenbereinigt 22,9 % abge-

schlossen hatten. Gegenüber dem durch den Lockdown im Januar und Februar beeinträchtigten ersten Quartal konnte der Umsatz fast verdoppelt werden, obwohl der Geschäftsverlauf im Frühjahr nach Einschätzung des BHB durch die ungünstige Witterung und die beginnende Verschiebung der Endverbraucherausgaben beeinträchtigt war. Kumuliert über das erste Halbjahr hat sich der Branchenumsatz laut den vom BHB zusammengestellten GfK-Zahlen im Vorjahresvergleich um 15,2 % auf 10,03 (Jan.-Juni 2020: 11,82) Mrd € reduziert, flächenbereinigt gab es einen Rückgang von 15,9 %. Dabei sind 20 der 21 insgesamt erfassten Sortimentsgruppen unter den Vorjahreswerten geblieben, lediglich bei „Holz" gab es ein leichtes Plus von 0,6 %.

Die Umsätze der österreichischen Baumärkte haben im zweiten Quartal wieder leicht nachgegeben. Mit den laut BHB erreichten rund 980 Mio € wurde der Vorjahreswert um 4,2 % verfehlt. In der Schweiz hat sich das Wachstum zwar deutlich verlangsamt, im Vorjahresvergleich ist der Umsatz im zweiten Quartal dennoch um 3,6 % auf 1,25 Mrd sfr gestiegen. Für das gesamte erste Halbjahr ergibt sich damit eine Umsatzsteigerung von 17,9 % auf 2,15 (1,82) Mrd sfr. Holz war mit einem Plus von 26,8 % die zweitstärkste Sortimentsgruppe. In Österreich konnte der Halbjahresumsatz mit der unterschiedlichen Entwicklung in den beiden Quartalen um 8,3 % auf 1,61 (1,49) Mrd € gesteigert werden. Bei Holz (+20,7 %) ist die Umsatzsteigerung zweieinhalb Mal stärker ausgefallen als insgesamt. Damit war Holz auch in Österreich die zweitstärkste Sortimentsgruppe.

Für das dritte Quartal hat der BHB bis Anfang Dezember noch keine Umsatzzahlen veröffentlicht. Es ist allerdings davon auszugehen, dass es allein schon aufgrund der hohen Zuwächse im vergangenen Jahr zu einer stärkeren Korrektur gekommen ist. Die aus dem Basiseffekt resultierende Entwicklung wurde durch die konjunkturelle Abschwächung seit dem Sommer wohl noch verstärkt. Im laufenden vierten Quartal könnte durch die seit Anfang Dezember wieder verschärften Zugangsbeschränkungen ein weiterer Negativeffekt dazukommen. Mit dem bereits im ersten Halbjahr entstandenen Minus und der Abschwächung im dritten und vierten Quartal wird zumindest die deutsche Baumarktbranche im Gesamtjahr unter dem Vorjahresniveau bleiben.



Mit den damals im zweiten und dritten Quartal erreichten überproportionalen Zuwächse war der Bruttoumsatz der deutschen DIY-Branche im Gesamtjahr 2020 um 13,8 % auf 22,14 (2019: 19,46) Mrd € gestiegen. Flächenbereinigt wurde ein noch etwas höheres Plus von 14,1 % erreicht. Die österreichische Baumarktbranche hatte um 10,9 % auf 2,97 (2,68) Mrd € zugelegt; auf bereinigter Fläche fiel die Umsatzsteigerung mit +9,8 % nur knapp einstellig aus. In der Schweiz war der DIY-Umsatz um 10,2 % auf 3,71 (3,37) Mrd sfr gestiegen; flächenbereinigt hat sich wie in Deutschland ein etwas höheres Plus von 10,5 % ergeben.

In Deutschland und Österreich konnten 2020 die Umsätze jeweils in 21 der 22 von der GfK separat erfassten Sortimente gesteigert werden, in der Schweiz hatte es in 20 Sortimentsgruppen ein Plus gegeben. Die Holz-Umsätze waren in Deutschland um 24,8 % auf 1,173 Mrd € und in Österreich um 19,4 % auf 119,2 Mio € gestiegen; für die Schweiz war ebenfalls ein zweistelliges Plus gemeldet worden.

Die Online-Umsätze mit DIY-Kernsortimenten sind in Deutschland im vergangenen Jahr ebenfalls überproportional gestiegen. Laut einer vom Institut für Handelsforschung GmbH (IFH), Köln, und der Klaus Peter Teipel Research & Consulting, Pulheim, erstellten Schätzung hatten der stationäre Handel, Pure Player und der Versandhandel insgesamt 4,973 (3,932) Mrd € über Aktivitäten im E-Commerce umgesetzt. Der Vorjahreswert wurde damit um 26,5 % übertroffen. Die bereits in den Vorjahren beobachteten Verschiebungen zwischen den einzelnen Vertriebswegen im E-Commerce hatten sich dabei fortgesetzt. Auf Bau- und Heimwerkermärkte entfielen 23,7 (21,6) % des über E-Commerce mit DIY-Kernsortimenten erwirtschafteten Gesamtumsatzes. Der Anteil der Pure Player, der 2019 sogar um 1,0 Prozentpunkte zurückgegangen war, hat sich dagegen nur um 0,8 % auf 50,2 (49,4) % erhöht und ist damit auch unter den für 2018 angegebenen 50,4 % geblieben. Zwischen den einzelnen Sortimentsbereichen gab es ebenfalls Unterschiede. Im Heimwerkersortiment hat sich der E-Commerce-Umsatz im vergangenen Jahr um 25,3 % auf 3,286 Mrd € erhöht. Noch stärkere Zuwächse gab es im Gartensortiment (+30,9 % auf 1,439 Mrd €), während das Baustoffsortiment im E-Commerce sowohl absolut als auch relativ noch etwas nachhängt (+17,5 % auf 248 Mio €). □

Höhere Preise in vielen Produktgruppen / Zum Teil hohe Lagerbestände

Holzhandel hat bis Ende September Umsatzsteigerung von 20 % erzielt

In der zweiten Novemberhälfte haben der Gesamtverband Deutscher Holzhandel (GD Holz), Berlin, und vier im Holz- und Baustoffhandel tätige Kooperationen in einer gemeinsamen Mitteilung auf die inzwischen wieder unproblematische Verfügbarkeit von Holzsortimenten für den Baubereich hingewiesen.

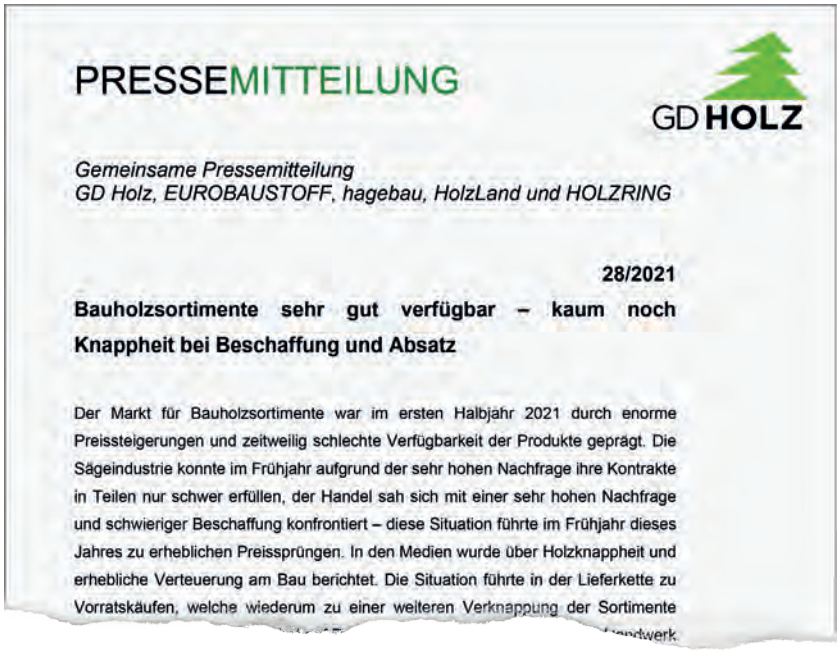
Die Initiative für diesen Vorstoß war vom GD Holz ausgegangen, der auf dem am 9. und 10. November durchgeführten Branchentag in Köln sowohl mit Unternehmen aus dem Großhandel als auch mit den Kooperationen über die Problematik möglicher Lagerabwertungen gesprochen hat. Diese Gespräche haben dann zur Idee einer gemeinsamen Stellungnahme geführt, mit der die Abnehmer wieder zu einer Intensivierung der Einkaufsaktivitäten aufgefordert werden sollten. Letztendlich haben sich mit HolzLand GmbH (Dortmund), Der Holzring Handelsgesellschaft mbH (Bremen), Eurobaustoff Handels GmbH & Co. KG (Bad Nauheim) und Hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG (Soltau) alle relevanten Kooperationen an diesem Vorstoß beteiligt.

Nach den Versorgungsengpässen und nachfolgenden starken Preissteigerungen im ersten Halbjahr 2021 hat sich die Situation nach Aussage von GD Holz und der vier Kooperationen über die letzten Monate zunehmend entspannt. In der Folge sind auch die Preise wieder deutlich zurückgegangen. GD Holz und die Kooperationen gehen auch im kommenden Jahr von einer guten Nachfrage nach Bauholzsortimenten aus. Im ersten Quartal könnte es dennoch erneut zu einer Verknappung kommen.

In der am 23. November veröffentlichten Mitteilung haben der GD Holz und die vier Kooperationen die Auffassung vertreten, dass sich eine Marktsituation wie im ersten Halbjahr nicht wiederholen dürfe. Damals hatten ein Zusammenspiel von hoher Nachfrage, Lieferverzögerungen, Versorgungsengpässen und Vorratskäufen zu einem extremen Preisanstieg geführt. Bis zum Sommer hatten Handel und Verarbeiter dadurch Lagerbestände aufgebaut. Nach der im dritten Quartal eingetretenen Normalisierung der Marktsituation haben sich die Verarbeiter zunächst aus ihren Lagerbeständen versorgt, was zu einem Rückgang der Nachfrage und der Preise geführt hat.

Ausgehend von diesem Rückblick haben der GD Holz und die Kooperationen in der Mitteilung das holzverarbeitende Handwerk und andere Verarbeiter dazu aufgerufen, die geänderte Marktsituation in ihrem Einkauf zu berücksichtigen. Ziel ist offensichtlich, die Verarbeiter über einen stärkeren Einkauf wieder zu einem Vorratsaufbau zu bewegen, über den der Bedarf der nächsten Monate abgedeckt werden kann. Hintergrund dürften die im Handel noch vorhandenen Lagerbestände sein, die in den vergangenen Monaten zu deutlich höheren Preisen als aktuell eingekauft worden waren. Falls diese Lagerbestände in den kommenden Wochen nicht abverkauft werden, könnten aufgrund der im Verlauf des zweiten Halbjahrs eingetretenen Preisrücknahmen zum Jahresende entsprechende Wertberichtigungen erforderlich werden.

Ob die Verarbeiter in der aktuellen Situation zu einem über den tatsächlichen Bedarf hinausgehenden Einkauf motiviert werden können, gilt allerdings als fraglich. Die Hersteller von Schnittholz, verleimten Holzprodukten und konstruktiven Holzwerkstoffen können aus den in den vergangenen Monaten aufgelaufenen Lagerbeständen zumindest bis ins erste Quartal hinein sehr kurzfristig liefern. In verschiedenen Produktbereichen ist es zudem in den letzten Wochen zu Produktionskürzungen gekommen, wie zum Beispiel Schichtstreichungen oder tage- bzw. wochenweise Abstellungen. Parallel dazu versuchen einzelne Hersteller, ihre Lager über Spotpreise für Lieferungen noch in diesem Jahr oder gleich zum Jahresbeginn zu reduzieren. Der aus diesen Faktoren



PRESSEMITTEILUNG

GD HOLZ

Gemeinsame Pressemitteilung
GD Holz, EUROBAUSTOFF, hagebau, HolzLand und HOLZRING

28/2021

Bauholzsortimente sehr gut verfügbar – kaum noch Knappheit bei Beschaffung und Absatz

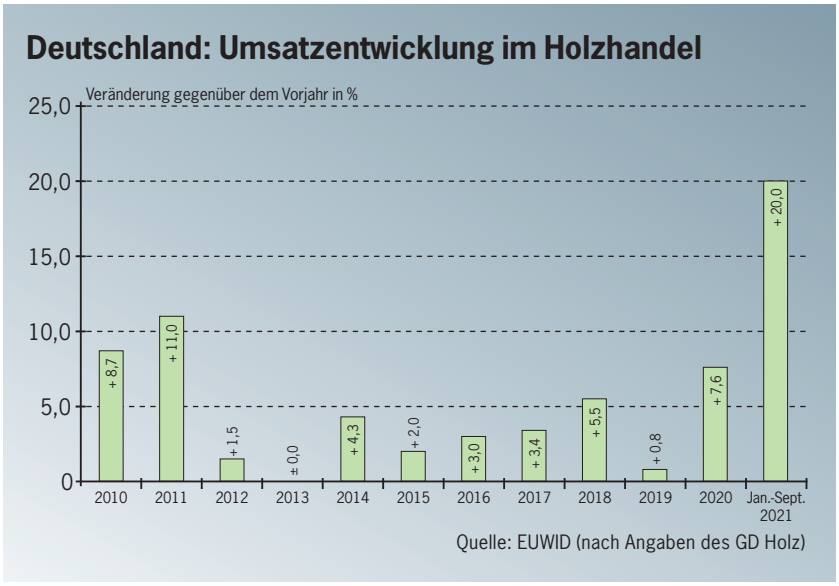
Der Markt für Bauholzsortimente war im ersten Halbjahr 2021 durch enorme Preissteigerungen und zeitweilig schlechte Verfügbarkeit der Produkte geprägt. Die Sägeindustrie konnte im Frühjahr aufgrund der sehr hohen Nachfrage ihre Kontrakte in Teilen nur schwer erfüllen, der Handel sah sich mit einer sehr hohen Nachfrage und schwieriger Beschaffung konfrontiert – diese Situation führte im Frühjahr dieses Jahres zu erheblichen Preissprüngen. In den Medien wurde über Holzknappheit und erhebliche Verteuerung am Bau berichtet. Die Situation führte in der Lieferkette zu Vorratskäufen, welche wiederum zu einer weiteren Verknappung der Sortimente

resultierende Mengendruck wirkt sich bei vielen Holzprodukten für den konstruktiven Bereich auch weiterhin auf die Preissituation aus. Der Preisrückgang hat sich nach den starken Korrekturen in den Monaten August bis Oktober zuletzt zwar wieder verlangsamt, eine Stabilisierung lässt in verschiedenen Bereichen aber noch immer auf sich warten.

Die in den letzten Monaten wieder rückläufige Mengen- und Preisentwicklung bei Holzsortimenten für den Baubereich könnte auch die über die ersten drei Quartale erreichten starken Umsatzsteigerungen im deutschen Holzhandel etwas abbremsen. Im dekorativen Bereich, bei Bodenbelägen und Bauelementen läuft das Geschäft dagegen noch immer auf einem relativ hohen Niveau. Die meisten Spanplatten- und MDF-Hersteller haben für das erste Quartal zudem weitere Preisanhebungen angekündigt. Die Anbieter von Parkett, Laminatboden, Designbelägen und Innentüren fordern in den aktuellen Verhandlungen für Lieferungen im kommenden Jahr ebenfalls höhere Preise, um damit die stark gestiegenen Vorproduktkosten ausgleichen zu können. Diese Anhebungen sollen entweder über eine Anpassung der Preislisten oder in Form von Materialkostenzuschlägen erfolgen.

Mit den zumeist deutlichen Mengen- und Preissteigerungen ist der Gesamtumsatz des deutschen Holzhandels laut den vom GD Holz auf dem Branchentag vorgestellten Zahlen aus dem monatlichen Betriebsvergleich über die ersten neun Monate im Vorjahrjahresvergleich um rund 20 % gestiegen. Diese Zuwachsrate wird sich im Gesamtjahr aufgrund der ab dem zweiten Halbjahr 2020 eingetretenen Nachfragebelebung und der dadurch höheren Vergleichswerte sowie der seit dem dritten Quartal in einigen Produktgruppen zu beobachtenden Nachfrage- und Preisrückgänge nicht halten lassen. Eine konkrete Prognose wurde vom GD Holz aber nicht abgegeben.

Die Umsatzzahlen von Groß- und Einzelhandel haben sich im Neunmonatszeitraum unterschiedlich entwickelt; die 2020 in den beiden Bereichen beobachteten Trends haben sich wieder umgekehrt. Der Holzgroßhandel konnte mit der guten Absatzentwicklung in fast allen Produktgruppen und den bis zur Jahresmitte erreichten Preissteigerungen deutlich zulegen. Wie hoch das Umsatzplus ausgefallen ist, wurde vom GD Holz allerdings nicht konkretisiert. Im Holzeinzelhandel sind die Umsätze aufgrund der hohen Zuwächse im Vorjahr und des daraus resultierenden Basiseffekts bis Ende September dagegen um 3 % zurückgegangen. 2020 hatte der Einzelhandel von Lockdown-bedingten Vorzieheffekten und einer hohen Endverbrauchernachfrage profitiert. Trotz der schwieriger werdenden Rahmenbedingungen, wie zum Beispiel rückläufigen Preisen und steigenden Logistikkosten, läuft das vierte Quartal für den Holzgroßhandel laut GD Holz noch immer positiv. Im Einzelhandel hat sich dagegen die verhaltene Entwicklung der vergangenen Monate fortgesetzt.



Von den einzelnen Sortimentsgruppen haben „Schnittholz“ und „Hobelware“ im Neunmonatszeitraum die höchsten Zuwachsraten erreicht. Laut GD Holz lagen die Schnittholz-Umsätze bis Ende September um 32 % über dem Vorjahreswert, bei Hobelware waren es sogar 34 %. Überdurchschnittliche Zuwächse konnten auch im Bereich „Holzwerkstoffe“ (+26 %) erzielt werden. Die Umsätze in der Produktgruppe „Galabau“ sind um 5 % gestiegen, bei „Fußböden“ gab es ein Plus von 3 %. Für die Produktgruppen „Bauelemente“ und „Holz im Garten“ wurden keine Veränderungsraten genannt.

Auch im kommenden Jahr rechnet der GD Holz mit einer Fortsetzung des bereits seit mehreren Jahren anhaltenden Aufwärtstrends. Laut dem Betriebsvergleich lag der Branchenumsatz seit 2014 in allen Jahren über dem Vorjahresniveau. Nach einer vorübergehend schwächeren Entwicklung im Jahr 2019 (+0,8 %) hatte der Holzhandel im vergangenen Jahr trotz der Corona-Krise um 7,5 % zugelegt und damit das stärkste Wachstum seit 2010 (+8,7 %) und 2011 (+11,0 %) erreicht. Im laufenden Jahr wird die Umsatzsteigerung voraussichtlich noch höher ausfallen.

2021 wird die Konjunkturentwicklung im deutschen Holzhandel von teilweise gegenläufigen Effekten geprägt. Die Nachfrage nach Holz und Holzprodukten sollte sich mit steigenden Baugenehmigungszahlen, der höheren Holzbauquote, dem auf hohem Niveau laufenden Innenausbau sowie dem wieder anziehenden Projekt- und Objektgeschäft grundsätzlich positiv entwickeln. Im Renovierungsgeschäft wird nach den 2020 und im ersten Halbjahr 2021 erreichten hohen Zuwächsen dagegen eine Verlangsamung nicht ausgeschlossen. Der Arbeitskräftemangel und die daraus resultierenden Kapazitätsengpässe im Handwerk könnten das Wachstum ebenfalls bremsen. Zumindest in den kommenden Monaten wird auch die weiterhin schwierige Situation in der Logistik zu Limitationen führen. Ähnlich wie in diesem Jahr wird es zudem zu relativ starken Preiseffekten kommen. □

Verkauf der Anteile wird innerhalb des Gesellschafterkreises abgewickelt

Wendelstadt-Brüder wollen alle Anteile an Klöpferholz-Gruppe übernehmen

Nach der am 7. Januar 2021 abgeschlossenen Veräußerung der Beteiligung an der Surteco SE, Buttenwiesen, gibt die Klöpfer & Königer-Gruppe, Garching, auch die über die Klöpferholz GmbH & Co. KG laufenden Aktivitäten im Holzgroßhandel ab.

Die Holdinggesellschaft Klöpfer & Königer GmbH & Co. KG i.L. wird die Klöpfer & Königer Management GmbH, der alle Beteiligungen und Standorte der Holzhandelsaktivitäten zugeordnet sind, an die Brüder Hermann und Florian Wendelstadt verkaufen. Eine entsprechende Vereinbarung wurde am 10. September unterzeichnet. In der Folge wurden diejenigen Klöpferholz-Immobilien, die sich bislang noch im Besitz der Klöpfer & Königer GmbH & Co. KG befinden, auf die Klöpfer & Königer Management GmbH oder direkt auf die Klöpferholz GmbH & Co. KG übertragen. Eine kartellrechtliche Prüfung war nicht erforderlich. Der Anteilsübergang sollte nach der ursprünglichen Planung eigentlich bis Mitte November erfolgen. Aufgrund von Corona-bedingten Einschränkungen wird sich das Closing allerdings voraussichtlich bis in den Dezember hinziehen.

Das operative Geschäft von Klöpferholz wird auch nach dem Verkauf der Anteile und dem damit verbundenen Gesellschafterwechsel unverändert weiterlaufen. Das Unternehmen soll mit dem bestehenden Management weitergeführt werden. Im Zuge der Transaktion wird Uwe Thielemann, seit 2016 kaufmännischer Leiter von Klöpferholz, neben dem bisherigen Alleingeschäftsführer Manfred Meyer in die Geschäftsführung der Klöpfer & Königer Management GmbH eintreten. Laut dem letzten veröffentlichten Konzernabschluss der Klöpfer & Königer GmbH & Co. KG hatte das Unternehmen im Geschäftsjahr 2019 einen Umsatz von 273,3 (2018: 273,8) Mio € erwirtschaftet. Davon waren 261,3 Mio € auf den Holzhandel, 18,1 Mio € auf Objektgeschäfte im Innenausbau und 1,7 Mio € auf Vermietungen/Dienstleistungen entfallen. Die im konsolidierten Umsatz enthaltenen Erlösschmälerungen wurden mit 7,8 Mio € angegeben. Im vergangenen Jahr wurden rund 289 Mio € erwirtschaftet. Die bereits seit dem zweiten Halbjahr 2020 anhaltende hohe Nachfrage nach Holz und Holzprodukten sowie die vor allem in diesem Jahr eingetretenen Preissteigerungen werden im laufenden Jahr zu einem erheblichen Umsatzanstieg führen.

Laut einer am 21. September von Klöpfer & Königer veröffentlichten Mitteilung sind die Brüder Wendelstadt Ururenkel von Johann Christian Klöpfer, der das Holzhandelsunternehmen vor 150 Jahren gegründet hatte. 2011 haben sie die Beteiligungsgesellschaft Caldec Holding GmbH & Co. OHG, München, gegründet, die sich vor allem in den Bereichen Unternehmensdienstleistungen (Business Process Outsourcing, Software und IT Services, Finanzdienstleistungen) und Gesundheit engagiert. Hermann Wendelstadt gehört zudem seit 2014 dem Aufsichtsrat der Klöpfer & Königer-Gruppe an. Weitere Mitglieder sind laut der letzten, im Frühjahr 2020 veröffentlichten Aufstellung Prof. Dr. Klaus-Dieter Maubach als Vorsitzender, Dr. Christoph Amberger als stellvertretender Vorsitzender, Christian Berner, Dr. Jürgen Koch und Sebastian Kloepfer.

(Foto: Klöpferholz)

Die Klöpfer & Königer-Gruppe befindet sich im Besitz von rund 70 Familiengesellschaftern, die zum Teil bis in die siebte Generation zurückgehen. Nach dem Anfang November 2020 vereinbarten Verkauf der Surteco-Beteiligung an die PKG Schürfeld GmbH, Hamburg, hatten die Familiengesellschafter zum Jahresbeginn 2021 erste Gespräche über eine interne Übertragung der Klöpferholz-Aktivitäten aufgenommen. Nach unbestätigten Informationen gab es im Gesellschafterkreis mehrere Interessenten, von denen sich schließlich die Wendelstadt-Brüder durchgesetzt haben. Mit externen Interessenten wurde nicht verhandelt. Nach Abschluss der Transaktion sowie der Verwertung des noch vorhandenen Immobilienbesitzes soll die Klöpfer & Königer GmbH & Co. KG abgewickelt werden. □

Schnittholz- und Holzwerkstoffhändler wurde in Teilbereich DMBP integriert

Saint-Gobain: Panofrance-Übernahme wurde Ende September abgeschlossen

Wenige Wochen nach der am 1. September 2021 erfolgten Freigabe durch die französische Wettbewerbsbehörde (Autorité de la concurrence) hat die Compagnie de Saint-Gobain S.A., Courbevoie/Frankreich, die Übernahme des Schnittholz- und Holzwerkstoffhändlers „Panofrance" von dem französischen Großhandelsunternehmen Bois & Matériaux, Pacé, abgeschlossen.

(Foto: Panofrance)

Saint-Gobain und der Bois & Matériaux-Eigentümer Chausson Matériaux S.A.S., Saint-Alban, waren Anfang Mai in exklusive Verhandlungen über die Transaktion eingestiegen. Der zu Saint-Gobain gehörende Teilbereich Distribution Matériaux Bois-Panneaux S.A.S. (DMBP), Chambery, hatte die Transaktion dann am 6. Juli bei der Wettbewerbsbehörde angemeldet. Nach dem Ende September erfolgten Closing wurde Panofrance, das im Geschäftsjahr 2020 mit rund 30 Niederlassungen und 600 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 150 Mio € erwirtschaftet hat, bei Saint-Gobain in den Teilbereich DMBP eingegliedert. Diesem Bereich sind die vor allem im Holzhandelsgeschäft tätigen Vertriebslinien Dispano, CBC, Fabre & Lebeau und CIBM (Centre d'Importation de Bois) zugeordnet, die 2020 mit 46 Niederlassungen rund 380 Mio € umgesetzt haben. Nach entsprechenden Auflagen der Wettbewerbsbehörde mussten die drei Panofrance-Standorte Marseille, Metz und Nancy von der Transaktion ausgenommen werden. DMBP hat zudem die Dispano-Niederlassung in Lons abgegeben.

Das Angebotsprogramm von Panofrance umfasst unter anderem Schnittholz, Sperrholz, Holzwerkstoffe, Dämmstoffe, Innenausbauprodukte und Materialien für den Außenbereich. Das Unternehmen arbeitet in diesen Segmenten mit insgesamt rund 150 Lieferanten zusammen. DMBP deckt mit knapp 60 Lieferanten eine ähnliche Produktpalette ab; der Schwerpunkt liegt allerdings etwas stärker im dekorativen Bereich. Bei den Lieferanten von Panofrance und Dispano gibt es relativ starke Überschneidungen, woraus sich mögliche Synergieeffekte im Einkauf ergeben.

Das Baustoff- und Holzhandelsunternehmen Chausson Matériaux, das bislang mit rund 350 Standorten vor allem in der Mitte und im Süden Frankreichs vertreten war, hatte die schwerpunktmäßig in der französischen Nordhälfte tätige Bois & Matériaux mit den Teilbereichen Panofrance, „Reseau Pro Bois & Matériaux" und „Bois & Matériaux Distribution" erst am 30. April 2021 von der OpenGate Capital Management LLC, Los Angeles/Kalifornien und Paris, erworben. Bois & Matériaux war aus dem Anfang März 2016 abgeschlossenen Verkauf der damals von der britischen Wolseley plc, Saint Helier/Jersey, abgespaltenen französischen Business Unit „Building Materials" an OpenGate Capital hervorgegangen. OpenGate Capital hatte die Aktivitäten nach der Übernahme grundlegend restrukturiert. Unter anderem wurden unrentable Zweigstellen geschlossen, die Zahl der Lieferanten reduziert, die Produktpalette bereinigt, eine neue Vertriebsstruktur etabliert, die Logistik überarbeitet und die Gruppenfunktionen neu strukturiert. Die Restrukturierungsmaßnahmen hatten zunächst zu weiteren Ergebniseinbußen bei Bois & Matériaux geführt; im Geschäftsjahr 2017 war das EBITDA auf 2,4 Mio € gefallen. Im vergangenen Jahr hat das Unternehmen mit insgesamt 135 Standorten und 2.100 Mitarbeitern einen Umsatz von 632 Mio € erreicht und dabei ein EBITDA von 28,6 Mio € erwirtschaftet.

Saint-Gobain kann mit der Übernahme der Bois & Matériaux-Vertriebslinie Panofrance unter anderem sein Angebotsprogramm in Richtung konstruktive Holzprodukte und Holzwerkstoffe erweitern. Mit den Panofrance-Standorten wird zudem das bestehende Vertriebsnetz im Holz- und Holzwerkstoffhandel weiter verdichtet. Im Filialnetz von Dispano und Panofrance gibt es allerdings relativ starke Überschneidungen; beide Vertriebslinien sind vor allem im Großraum Paris, in der Region Grande Est sowie im Süden und Westen des Landes vertreten. □

Durchschnittsumsatz je Haus hat sich in den letzten 20 Jahren fast verdoppelt

Gesamtumsatz der Fertighaushersteller im BDF soll 2021 auf 3,5 Mrd € steigen

Der Bundesverband Deutscher Fertigbau (BDF), Bad Honnef, rechnet für das Jahr 2021 mit einem Branchenumsatz von rund 3,5 Mrd €. Mit dieser auf der BDF-Mitgliederversammlung am 8. Oktober in Künzelsau vorgestellten Prognose soll das zwischenzeitlich auf fast 3,4 Mrd € nach oben korrigierte Vorjahresniveau um knapp 3 % übertroffen werden.

Ein noch stärkerer Umsatzanstieg wird durch die bereits seit längerer Zeit sehr gute Kapazitätsauslastung der deutschen Fertighausindustrie verhindert. Der durchschnittliche Auftragsbestand der Hersteller hat sich nach BDF-Schätzungen inzwischen auf rund 16 Monate erhöht. Im ersten Halbjahr hatte dieser Wert noch bei gut zwölf Monaten gelegen.

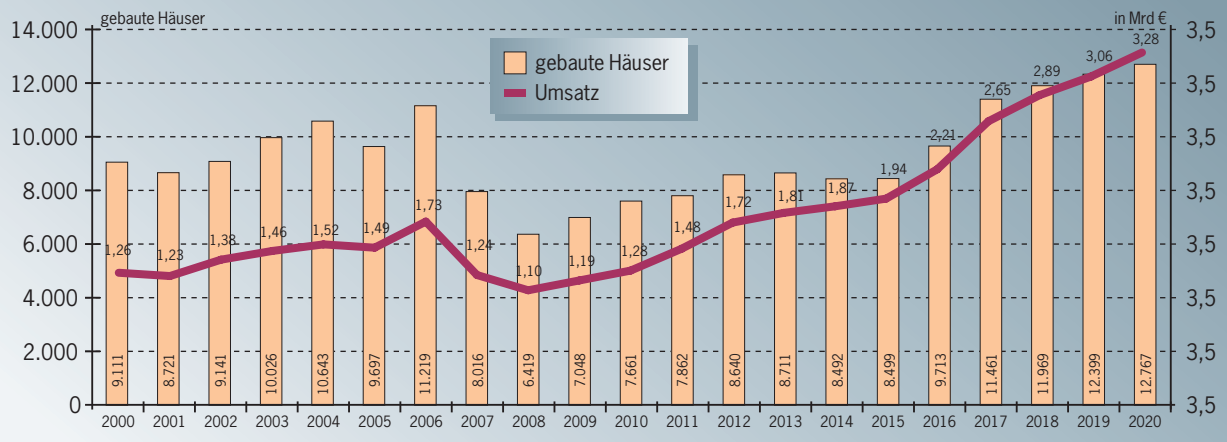
Noch Mitte September war der BDF für das Jahr 2020 von einem etwas niedrigeren Gesamtumsatz ausgegangen. Laut den damals vorgelegten Zahlen hatten die im BDF zusammengeschlossenen 49 (2019: 49) Fertighaushersteller im vergangenen Jahr insgesamt 12.767 (12.399) Häuser fertiggestellt und damit einen Gesamtumsatz von 3,28 (3,06) Mrd € erwirtschaftet. Aus diesen Zahlen errechnet sich ein Durchschnittsumsatz pro Haus von knapp 257.000 (247.000) €. Der durchschnittliche Umsatz pro Betrieb wird vom BDF mit knapp 67 (62,5) Mio € angegeben. Im Schnitt werden in den Betrieben rund 300 Mitarbeiter beschäftigt.

Der Branchenumsatz ist seit den im Jahr 2008 erreichten 1,10 Mrd € in jedem Jahr gestiegen. In den Jahren 2011 (+15,6 %), 2012 (+16,2 %), 2016 (+13,9 %) und 2017 (+19,9 %) hat es zweistellige Zuwächse gegeben. 2009, 2010 und in den vergangenen drei Jahren lagen die Zuwächse jeweils im oberen einstelligen Prozentbereich. Nur in den Jahren 2013 (+5,2 %), 2014 (+3,3 %) und 2015 (+3,7 %) fielen die Zuwächse etwas niedriger aus. Kumuliert über den Zeitraum 2008 bis 2020 hat sich der Gesamtumsatz der BDF-Mitglieder fast verdreifacht.

Die Zahl der Fertigstellungen hat nach starken Rückgängen in den Jahren 2007 (8.016 Häuser) und 2008 (6.419 Häuser) nur im Jahr 2014 leicht auf 8.492 Häuser nachgegeben; in allen anderen Jahren wurden die Vorjahreswerte übertroffen. Die Zuwächse sind allerdings sowohl in den einzelnen Jahren als auch kumuliert deutlich geringer ausgefallen als die Umsatzsteigerungen, was sich vor allem mit der umfangreicheren Ausstattung und den zunehmenden Wohnflächen erklären lässt.

Von 2008 bis 2020 hat sich die Gesamtzahl der von den BDF-Mitgliedsunternehmen gelieferten Fertighäuser fast verdoppelt. 2016 (+14,3 %) und 2017 (+18,0 %) ist die Zahl der gebauten Fertighäuser jeweils deutlich zweistellig gestiegen; 2011 und 2012 blieb der Anstieg mit jeweils 9,9 % nur knapp unter der 10 %-Marke. In den Jahren 2009 und 2006 ist der Umsatz weniger stark gestiegen als die Zahl der Häuser, in den anderen Jahren gab es überproportionale Umsatzzuwächse. Die größten Unterschiede zwischen den prozentualen Veränderungen von Umsatz und gebauten Häusern waren in den Jahren 2010 (5,0 Prozentpunkte), 2011 (5,7 Prozentpunkte), 2012 (6,3 Prozentpunkte) und 2014

BDF: Entwicklung der Mitgliedsunternehmen



Quelle: EUWID (nach Angaben des BDF)

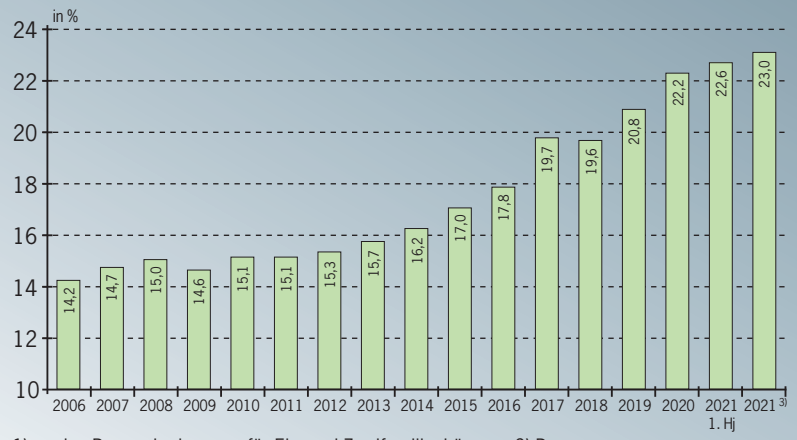
(5,8 Prozentpunkte) zu verzeichnen. In den letzten Jahren sind die Unterschiede bei den Veränderungsraten nicht mehr ganz so stark ausgefallen.

Über die unterschiedlich hohen Zuwachsraten bei Umsatz und Zahl der Häuser hat sich der Durchschnittsumsatz je Fertighaus in den letzten zwei Jahrzehnten fast verdoppelt. Für das Jahr 2000 errechnet sich aus den BDF-Zahlen ein Durchschnittswert in Höhe von 138.000 € pro Haus. 2005 lag der Schnitt bei 154.000 €, 2010 bei 167.000 € und 2015 bei 228.000 €.

Die Zahlen der BDF-Mitgliedsunternehmen und der bei diesen Unternehmen beschäftigten Mitarbeiter haben sich in den letzten Jahren ebenfalls unterschiedlich entwickelt. Bei den Mitgliedsunternehmen hat es zwischen 2006 und 2014 kaum Veränderungen gegeben. Der größte Einschnitt war in diesem Zeitraum die im März 2009 beantragte Insolvenz und nachfolgende Zerschlagung der Kampa AG, Minden. In den letzten Jahren gab es einen leichten Mitgliederzuwachs. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter hat sich dagegen seit dem Tiefpunkt im Jahr 2010 (6.829 Mitarbeiter) fast kontinuierlich erhöht. Zum Jahresende 2020 waren bei den BDF-Mitgliedsunternehmen insgesamt 14.663 Mitarbeiter beschäftigt.

Auch der Anteil von Fertighäusern an den in Deutschland erteilten Baugenehmigungen für Ein- und Zweifamilienhäuser ist in den letzten zwei Jahrzehnten fast kontinuierlich gestiegen. Kleine Rücksetzer gab es lediglich in den Jahren 2002, 2003, 2004, 2009 und 2018. Nachdem es bis zum Jahr 2012 zwischen den einzelnen Jahren zumeist nur kleine Schritte gegeben hatte, ziehen die jährlichen Zuwachsraten seither immer stärker an. Laut der BDF-Statistik hatte sich der Fertighausanteil in den Jahren 2000 bis 2004 mit geringen Schwankungen zwischen 13,0 % und 13,5 % eingependelt. 2008 war der Anteil erstmals auf 15,0 % gestiegen. Die Marke von 16,0 % wurde erst 2014 mit 16,2 % überschritten. In den Jahren 2015 und 2016 hatte sich der Anteil jeweils um 0,8 Prozentpunkte erhöht; 2017 gab es einen noch stärkeren Sprung um 1,9 Prozentpunkte. Im Jahr 2019 lag der Anteil erstmals über 20 %, 2020 wurde bereits die Marke von 22 % überschritten.

Deutschland: Anteil Fertigbau 1)



1) an den Baugnehmigungen für Ein- und Zweifamilienhäuser 2) Prognose

Quelle: BDF

Von den in Deutschland im vergangenen Jahr insgesamt genehmigten 105.692 Ein- und Zweifamilienhäusern sollen laut der BDF-Statistik 23.545 in Fertigbauweise ausgeführt werden. Der Aufwärtstrend hat sich im ersten Halbjahr 2021 mit leicht verminderter Geschwindigkeit fortgesetzt, so dass ein Fertighausanteil von 22,6 % erreicht wurde. Ausgehend von den bislang vorliegenden Genehmigungszahlen prognostiziert der BDF für das Gesamtjahr 2021 insgesamt rund 106.000 Genehmigungen, von denen rund 24.500 auf Fertighäuser entfallen sollen. Damit würde der Fertighausanteil erstmals auf über 23 % steigen.

Dabei gibt es weiterhin relativ große Unterschiede zwischen den einzelnen Bundesländern. In Süddeutschland ist der Fertigbau weitaus stärker verbreitet als in Nord- und Ostdeutschland. In Baden-Württemberg entfielen im vergangenen Jahr 38,4 % der Baugenehmigungen für Ein- und Zweifamilienhäuser auf Fertighäuser, in Hessen waren es 32,4 %, in Bayern und Rheinland-Pfalz jeweils 25,6 %. Thüringen lag mit 22,2 % genau auf dem Bundesdurchschnitt; in den anderen elf Bundesländern fielen die Anteile geringer aus. Niedersachsen (9,0 %) und Hamburg (8,7 %) kamen nur auf einstellige Fertigbauanteile. Diese Unterschiede sind laut BDF unter anderem auf die regionale Verteilung der Fertighausbranche zurückzuführen, da die Mehrheit der Hersteller in Süddeutschland angesiedelt ist. Im BDF sind vor allem industrielle Fertighaushersteller zusammengeschlossen; in die Genehmigungszahlen fließen zudem die über regional tätige Zimmereibetriebe gefertigten Häuser mit ein. □

Baugenehmigungen 1)

Jahr	Gesamt	Fertigbau
2004	150.799	19.674
2005	133.421	18.830
2006	133.189	18.934
2007	86.748	12.711
2008	80.788	12.136
2009	82.421	12.007
2010	86.612	13.118
2011	102.606	15.475
2012	97.443	14.867
2013	99.603	15.617
2014	97.744	15.787
2015	105.392	17.907
2016	106.979	19.051
2017	101.899	20.104
2018	100.249	19.678
2019	101.569	21.171
2020	105.962	23.545

1) in Deutschland, Ein-/Zweifamilienhäuser

Quelle: BDF

Frühere Beteiligungen an Bien-Zenker und Hanse Haus wurden erneut verkauft

Adcuram steigt mit Streif-Übernahme wieder ins Fertighausgeschäft ein

Knapp vier Jahre nach dem Verkauf der Beteiligungen an den Unternehmen Bien-Zenker GmbH, Living Haus GmbH, beide Schlüchtern, und Hanse Haus GmbH & Co. KG, Oberleichtersbach, ist die Adcuram Group AG, München, mit der Ende Oktober 2021 abgeschlossenen Übernahme der Streif-Unternehmensgruppe wieder in das Fertighausgeschäft eingestiegen.

Die Übernahme wurde über die Adcuram Beta Holding GmbH abgewickelt. Verkäufer war die von Jörg-Achim Vette kontrollierte V&C GmbH, Minden. Adcuram und V&C hatten sich im Verlauf des dritten Quartals auf die Eckdaten der Transaktion verständigt. Das Bundeskartellamt hat das am 16. September angemeldete Zusammenschlussvorhaben nach relativ kurzer Prüfung bereits am 30. September freigegeben. Mit dem Ende Oktober erfolgten Closing hat die Adcuram Beta Holding alle Anteile an den jeweils in Weinsheim ansässigen Unternehmen Streif GmbH, Streif Haus GmbH, Gamma Projekt GmbH und FHT Fertig-Haustechnik GmbH, alle Weinsheim, sowie an der FH-Montagen GmbH, Großmehring, übernommen. Die Transaktion umfasste zudem die Streif-Tochtergesellschaften Schwabenhaus GmbH & Co. KG (Heringen), Schwabenhaus Polska Sp.zo.o. (Posen) und die erst im März 2021 in die Gruppe eingegliederte Danhaus Deutschland GmbH (Flensburg-Handewitt). Im Geschäftsjahr 2020 hat Streif nach Angaben von Adcuram mit rund 700 Mitarbeitern einen Gruppenumsatz von 208 Mio € erwirtschaftet und damit den Vorjahreswert um rund 40 % übertroffen.

Die Übernahme der als Projektierungs- und Vertriebsgesellschaft agierenden Danhaus Deutschland GmbH durch Streif war im März rückwirkend zum 1. Januar abgeschlossen worden. Das Unternehmen hat mit rund 50 Mitarbeitern im Geschäftsjahr 2020 rund 120 Fertighäuser ausgeliefert und 30 Mio € umgesetzt. Die Ende der 90er Jahre am Standort Esbjerg/Dänemark gegründete Produktionsgesellschaft Danhaus Production A/S wurde dagegen nicht von Streif übernommen. Das Unternehmen, in dem insgesamt 130 Mitarbeiter beschäftigt sind, produziert auf Basis eines Lohnfertigungsvertrags aber weiterhin Fertighäuser für Danhaus Deutschland.

(Foto: Streif)

Adcuram-Geschäftsführer Dr. Philipp Gusinde hat den mit der Übernahme der Streif-Gruppe vollzogenen erneuten Einstieg in die Fertighausindustrie vor allem mit den Wachstumsmöglichkeiten im Fertighausgeschäft begründet. Um diese Wachstumsmöglichkeiten auch ausschöpfen zu können, plant das Unternehmen verschiedene Erweiterungsinvestitionen an den bestehenden Standorten. Parallel dazu soll auch der Vertrieb der drei Kernmarken Streif, Schwabenhaus und Danhaus ausgebaut werden, die sich jeweils auf unterschiedliche Marktsegmente spezialisiert haben.

Bei der geplanten Expansion der Streif-Gruppe will sich Adcuram auch auf die Erfahrungen aus dem früheren Engagement bei Bien-Zenker und Hanse Haus stützen. Adcuram war im dritten Quartal 2013 über die dafür neugegründete Adcuram Fertigbautechnik Holding AG mit einer Mehrheitsbeteiligung bei Bien-Zenker und der zugehörigen Living Haus eingestiegen. Im vierten Quartal 2014 hatte das Unternehmen von der zur Schörghuber-Gruppe gehörenden Bayerische Hausbau GmbH & Co. KG, München, auch Hanse Haus erworben. Im ersten Quartal 2018 hatte Adcuram die drei Fertighaushersteller an das Private Equity-Unternehmen Equistone Partners Europe Ltd., London, weiterveräußert. Equistone hat die in der Folge in der Oikos Group gebündelten Beteiligungen an Bien-Zenker, Living Haus und Hanse Haus im Juni 2021 wieder an den von Goldman Sachs gemanagten Fonds West Street Capital Partners VIII L.P., New York, verkauft. Laut einer von Equistone zum Closing veröffentlichten Mitteilung ist der Umsatz der Oikos Group während des Beteiligungszeitraums von den 2017 erwirtschafteten 310 Mio € bis zum Jahr 2020 auf 421 Mio € gestiegen. □

Förderung des Holzbaus schiebt Investitionstätigkeit in mehreren Branchen an

Immer mehr Unternehmen bauen Kapazitäten für die Vorfertigung auf

Nach einer über längere Zeit eher verhaltenen Entwicklung scheint der Kapazitätsausbau bei vorgefertigten Holzbauelementen jetzt doch an Fahrt zu gewinnen.

(Foto: Mass Timber Solutions)

Die immer stärkeren Diskussionen über eine Förderung des Holzbaus ziehen inzwischen Investoren aus verschiedenen Bereichen an. Holzbaubetriebe und Fertighaushersteller erweitern ihre bislang vor allem auf den Bau von Einfamilienhäusern ausgerichteten Aktivitäten in Richtung Aufstockungen und mehrgeschossiger Holzbau. Unternehmen aus der Säge- und Holzwerkstoffindustrie haben in einem ersten Schritt ihre Produktpalette für den Holzbau ausgebaut und zum Teil auch Konzepte für die Fertigung von Holzbauelementen oder kompletten Modulen entwickelt, die über Kooperationen oder Lizenzmodelle vermarktet werden. Vereinzelt hat es auch schon Investitionen in eine eigene Elementefertigung gegeben, die aufgrund einer möglichen Konkurrenzsituation zu den Abnehmern für Holzbauprodukte aber nicht unproblematisch sind. In zunehmendem Umfang zeigen dafür größere Baustoffkonzerne Interesse an einem Einstieg in die Fertigung von Holzbauelementen. Die großen Baukonzerne halten sich dagegen in den meisten Fällen bislang zurück; der Fokus liegt bei vielen Unternehmen offensichtlich weiterhin auf konventionellen Bauweisen. Zuletzt sind auch branchenfremde Investoren auf das Thema Holzbau aufmerksam geworden. Diese Unternehmen haben mit völlig neuen Ansätzen, wie zum Beispiel der industriellen Fertigung von standardisierten Elementen oder Serienhäusern, auch schon relativ große Investitionsprojekte angestoßen, die bereits in den nächsten zwei bis drei Jahren realisiert werden sollen.

Eine stärkere Vorfertigung von Holzbauelementen ist nicht nur im deutschsprachigen Raum ein Thema. In Frankreich und im Benelux-Raum wurden bereits in den vergangenen Jahren Investitionsprojekte umgesetzt; dieser Trend hat sich zuletzt eher noch verstärkt. In Nordamerika hat der Holzbau ohnehin eine deutlich größere Bedeutung als in Europa. Der Bau von Ein- und Mehrfamilienhäusern geht aber noch immer vor allem von der Lieferung von wenig bearbeiteten Vorprodukten auf die Baustelle aus. Über die derzeit in mehreren US-Bundesstaaten umgesetzten Investitionsprojekte soll der Vorfertigungsgrad deutlich gesteigert werden. Zum Teil wird bei diesen Projekten der Aufbau einer Elementeproduktion mit der Fertigung von Vorprodukten kombiniert. Im Vordergrund stehen dabei vor allem Anlagen für die Brettsperrholzfertigung („Cross-laminated Timber CLT“ oder „Mass Timber“). Eine ähnliche Entwicklung lässt sich auch in Australien beobachten.

Im mitteleuropäischen Raum befassen sich zahlreiche Holzbauunternehmen und Fertighaushersteller mit diesem Thema. Mehrere Unternehmen haben eigene Konzepte für eine Erweiterung von Bestandsbauten entwickelt, zum Beispiel über eine Nachverdichtung und Dachaufstockungen. Ein weiterer Schwerpunkt der Fertighausbranche ist der Bau von mehrgeschossigen Holzbauten. In der Sägeindustrie legen derzeit die Ziegler Holding GmbH, Plößberg, und die Holzwerk Gebr. Schneider GmbH, Eberhardzell, das größte Expansionstempo vor. Ziegler hat im Verlauf der letzten zwei Jahre bereits mehrere Holzbauunternehmen und Fertighaushersteller übernommen. Mit der ab Mitte 2022 geplanten Investition in das neue Holzbau-Kompetenz-Zentrum Tirschenreuth stößt das Unternehmen in noch größere Dimensionen vor. Ziel ist ein Komplettangebot für den nachhaltigen Hausbau. Von den Vorproduktlieferanten hat zum Beispiel der Dämmplatten- und LVL-Hersteller Steico SE, Feldkirchen, den Schritt in die Elementefertigung gewagt. In der Baustoff- und Bauindustrie haben in den letzten Jahren unter anderem die Compagnie de Saint-Gobain S.A. (Courbevoie/Frankreich), die Gebr. Knauf KG (Iphofen), das Objektbauunternehmen Brüninghoff GmbH & Co. KG (Heiden) oder die Ed. Züblin AG (Stuttgart) verstärkt im Holzbaubereich investiert. □

Holzbau-Kompetenz-Zentrum in Tirschenreuth soll ab 2023 hochgefahren werden

Ziegler will bis 2025 rund 400 Mio € in drei Großprojekte investieren

Für das neue Pelletwerk in Pressath, den seit September laufenden Bau des neuen Dämmplattenwerks bei Grafenwöhr und die ab Mitte 2022 geplante Investition in das neue Holzbau-Kompetenz-Zentrum Tirschenreuth wird die Ziegler Holding GmbH, Plößberg, über die nächsten Jahre insgesamt rund 400 Mio € investieren.

Der Ende Oktober 2020 mit dem Holzbau-Kompetenz-Zentrum angekündigte Aufbau eines neuen Werkes für Holzbauelemente ist mit einem Investitionsvolumen von rund 220 Mio € das größte Einzelprojekt. Für den Einstieg in die Dämmplattenproduktion, der über die zum Jahresbeginn 2021 gegründete Naturheld GmbH läuft, will Ziegler nach dem im Verlauf des zweiten Quartals erfolgten Standortwechsel und der daraus resultierenden Umplanungen rund 150 Mio € einsetzen. Die verbleibenden rund 30 Mio € entfallen auf den bereits abgeschlossenen Bau des Pelletwerkes, das derzeit in Betrieb genommen wird.

Zusätzlich zu den drei Großprojekten expandiert die Ziegler Group auch in anderen Bereichen; neben Neu- und Erweiterungsinvestitionen wurden in den letzten Jahren auch zahlreiche Akquisitionen abgeschlossen. Mit der Übernahme des Hobelwerkes in Pressath und des Leimholzwerkes in Hermsdorf wurde zunächst der Bereich Weiterverarbeitung ausgebaut. Zuletzt hat sich der Schwerpunkt in Richtung Holz- und Fertigbau verschoben. Im April 2019 wurde zunächst der Holzhaushersteller Engelhardt+Geissbauer GmbH, Burgbernheim-Schwebheim, erworben. Mit der zum 1. Oktober 2021 abgeschlossenen Übernahme der Zimmerei Mohr GmbH und Mohr Holzhaus GmbH, beide mit Sitz in Leutershausen, will Ziegler auch in den mehrgeschossigen Holzbau einsteigen. Zwischen diesen beiden Akquisitionen hat Ziegler einen Ausbau der Produktionskapazitäten bei der erst 2019 gegründeten Ziegler Haus GmbH, Wiesau-Schönhaid, angekündigt. Die 2018 gegründete Zimmerei Ziegler GmbH deckt zudem den klassischen Holzbau ab.

Mit dem Holzbau-Kompetenz-Zentrum in Tirschenreuth will die Ziegler Group in neue Dimensionen vorstoßen. Unter dem Arbeitstitel „Gigafactory“ sollen auf einer Gesamtfläche von rund 35 ha zwei Brettschichtholz-/Brettsperrholz-Werke mit jeweils 100.000 m³ Jahreskapazität, eine Produktionslinie für vorgefertigte Wandelemente, eine Hausbaulinie sowie eine große Lagerhalle für Fertigbauteile errichtet werden. Angrenzend an den eigentlichen Produktionsbereich will Ziegler in Tirschenreuth auch einen Fertighauspark mit Musterhäusern und Bemusterungszentrum errichten.

Mit dem Bau soll nach der im dritten Quartal 2022 geplanten Inbetriebnahme des Dämmplattenwerkes begonnen werden. Die ersten Produktionsbereiche der Gigafactory sollen noch im Jahr 2023 anlaufen, die volle Kapazität von rund 3.500 Häusern pro Jahr soll bis zum Jahr 2025 erreicht werden. Während die bisherigen Aktivitäten in den Bereichen Holz- und Fertigbau vor allem auf individuell geplante Häuser ausgelegt sind, steht in dem Holzbau-Kompetenz-Zentrum die Serienfertigung von Holzbauelementen im Vordergrund. Die Produktion soll dabei in zunehmendem Umfang mit Vorprodukten aus gruppeneigenen Werken versorgt werden. In der Anfangsphase stehen dabei Nadelschnittholz, Hobelware und Holzfaserdämmplatten im Vordergrund. Darüber hinaus gibt es erste Überlegungen für einen Einstieg in die Produktion von Furnierschichtholz („Laminated Veneer Lumber“).

1948

Ludwig Ziegler gründet einen Sägewerks- und Holzbaubetrieb.

1981

Wilhelm Ziegler übernimmt die Geschäftsführung. In Plößberg-Betzenmühle wird der erste Rundholzplatz gebaut.

1989

Ziegler investiert in ein Reduzierbandsägewerk (Werk II), das nach dem Start Schnittholz für rund 100 Dachstühle pro Tag produziert.

2007

Über mehrere Ausbauschritte steigt die Einschnittskapazität des Sägewerks Betzenmühle auf über 1 Mio fm. An dem Standort gibt es inzwischen vier Rundholzplätze, vier Sägelinien, zwei Hobellinien sowie ein Heizkraftwerk.

2008

Die Ziegler Holzindustrie GmbH & Co. KG wird gegründet, die Unternehmensführung geht auf Stefan Ziegler über. Mit einem ersten Auftrag aus Dubai wird das Exportgeschäft auf Märkte außerhalb Europas ausgeweitet.

2011

Mit Übernahme des Güterbahnhofs Wiesau aus einem laufenden Insolvenzverfahren wird die Ziegler Logistik GmbH gegründet.

2014

Die Logistiksparte wird mit der Investition in die ersten eigenen LKW und Auflieger ausgebaut.

2016

Die Dekorationssparte „Ziegler Ambiente“ wird gegründet.

2017

Das Hobelwerk Konrad Dippel, Pressath, wird übernommen und als Holzzentrum Ziegler GmbH weitergeführt.

2017

Gemeinsam mit der Rhenus-Gruppe wird das Joint Venture Contargo Combitrac GmbH für den Betrieb der Containerbahnhöfe in Wiesau und Hof gegründet.

2018

In Nürnberg wird die eigene Speditionsgesellschaft Ziegler Global Logistics GmbH gegründet.

Mit dem Erwerb der Prechtl Anlagen- und Maschinenbau GmbH, Burghausen, und der Verketten-Fördern-Transportieren GmbH (VFT), Cham, schafft Ziegler eine eigene Maschinenbausparte.

Über die neugegründete Zimmerei Ziegler GmbH werden Einfamilienhäuser in Holzbauweise gefertigt.

2019

Ziegler Ambiente wird mit der Übernahme des Wettbewer-

Die Inbetriebnahme des auf eine Jahreskapazität von rund 225.000 t ausgelegten Pelletwerks in Pressath stellt für die Ziegler Group auch den Einstieg in die Verarbeitung der in dem benachbarten Hobelwerk sowie in dem Großsägewerk Plößberg-Betzenmühle anfallenden Sägeresthölzer dar. Mit den im ersten Investitionsschritt installierten Pelletanlagen können rund 50 % der in dem unter Ziegler Holzindustrie GmbH & Co. KG firmierenden Sägewerk intern verarbeitet werden. Diese Quote soll mit dem bereits geplanten Ausbau des Pelletwerks noch gesteigert werden. Der Bau des Dämmplattenwerks in Grafenwöhr, das mit den bereits im ersten Schritt geplanten Anlagen für druckfeste Holzfaserdämmplatten („Linie 1“), flexible Dämmmatten („Linie 2“) und Einblasdämmung („Linie 3“) auf eine Gesamtkapazität von rund 2 Mio m³/Jahr ausgelegt wurde, soll Ziegler auch die Verarbeitung der anfallenden Hackschnitzel ermöglichen. Bei Vollauslastung sollen in dem Werk bis zu 1 Mio srm Hackschnitzel verarbeitet werden. Dies entspricht rund 45 % der in Betzenmühle anfallenden Gesamtmenge. Mit dem auf sechs Sägelinien erreichten Jahreseinschnitt von rund 2,2 Mio fm ist das Sägewerk Betzenmühle nach Aussage von Ziegler der größte Einzelstandort in Europa.

Ziegler-Sägewerk in Betzenmühle *(Foto: EUWID)*

Die Ziegler Group wird die geplanten Investitionen zum einen über Kreditaufnahmen, zum anderen über den vor allem in den letzten zwei Jahren stark gestiegenen Cashflow finanzieren. Positive Einflussfaktoren waren der starke Anstieg der Nadelschnittholzpreise bis Mitte 2021, der hohe Exportanteil von rund 70 %, die über die eigene Logistik-Sparte abgesicherte Containerlogistik und die damit erreichte kontinuierliche Belieferung wichtiger Exportmärkte. Im Einkauf führte der hohe Kalamitätsholzanfall über längere Zeit zu relativ günstigen Rundholzpreisen. Dieser Effekt fällt bei Ziegler stärker ins Gewicht als bei anderen Sägewerksunternehmen, da fast 50 % des Gesamteinkaufsvolumens durch Lieferungen aus Tschechien gedeckt werden.

Im Geschäftsjahr 2020 hat die in die Unternehmensbereiche „Holz“, „Logistik“, „Hausbau“, „Maschinenbau“, „Dekoration“ und „Gastronomie“ unterteilte Ziegler Group mit 20 Standorten und knapp über 2.000 Mitarbeitern nach eigenen Angaben einen konsolidierten Gruppenumsatz von rund 850 Mio € erwirtschaftet. Der Bereich Holz wird weiter untergliedert in die Teilbereiche „Ziegler Holzindustrie“, „Ziegler Holztechnik“, „Ziegler Holzzentrum“ und „Ziegler Forstservice“. In dem der Ziegler Holzindustrie zugeordneten Schnittholzgeschäft kommt das Unternehmen inzwischen auf eine Exportquote von rund 70 %. Mit einem Anteil von rund 30 % am Export ist der Nahe/Mittlere Osten die wichtigste Exportregion, gefolgt von Europa (25 %), Australien (20 %), Asien (15 %) und Afrika (10 %). □

bers Eurosand GmbH, Weiden, ausgebaut.

Im Industriegebiet Wiesau wird eine große Logistikhalle errichtet.

Mit der Übernahme der Engelhardt+Geissbauer GmbH, Burgbernheim-Schwebheim, steigt die Ziegler Group in den Fertighausbau ein.

Die auf den Vertrieb von Fertighäusern in der Region Oberfranken ausgerichtete Ziegler Haus GmbH, Wiesau-Schönhaid, wird gegründet.

Über die Zulieferung von Technik-Komponenten für den Fertighausbau durch die neugegründete Ziegler Haustechnik GmbH wird die Abhängigkeit von externen Lieferanten reduziert.

Die Tecsol Holztechnik GmbH, Hermsdorf, wird übernommen und in Ziegler Holztechnik GmbH umfirmiert. Die Ziegler Group nimmt damit auch die Produktion von verleimten Holzprodukten auf.

Die Eröffnung des Restaurants „Holzfellas“ in Wiesau ist der Startschuss für die Hotel-/Gastronomiesparte, die seither mit weiteren Projekten in Oberfranken ausgebaut wurde.

2020

Das neue Verwaltungsgebäude am Standort Betzenmühle wird bezogen.

Die Ziegler Group kündigt die Großinvestition in das Holzbau-Kompetenz-Zentrum Tirschenreuth an.

2021

Bei der Ziegler Haus GmbH wird eine zweite Produktionslinie in Betrieb genommen.

Die neugegründete Future Carbon GmbH, Bayreuth, befasst sich mit der Entwicklung von Heizsystemen auf Kohlenstoffbasis.

Die im Holzbau tätigen Unternehmen Zimmerei Mohr GmbH und Mohr Holzhaus GmbH, beide mit Sitz in Leutershausen, werden übernommen.

Das am Standort Pressath errichtete Pelletwerk geht in Betrieb.

Die Anlagen für das in Grafenwöhr geplante Dämmplattenwerk werden bestellt. Für den Betrieb des Werkes wird die Naturheld GmbH gegründet.

Ein ursprünglich in Tschechien geplantes zweites Großsägewerk wird auf einen neuen Standort in der Slowakei umgeplant.

Mit der Eisen Knorr GmbH, Weiden, übernimmt die Ziegler Group zum 1. Januar 2022 auch ein Groß- und Fachhandelsunternehmen.

Anmerkung: Die Auflistung gibt einen Überblick über die Expansion der Ziegler Group. Über die einzelnen Vorgänge wurde in ausführlicher Form jeweils in dem wöchentlich erscheinenden Informationsdienst „EUWID Holz und Möbel“ berichtet.

Lieferungen aus China wurden bereits weitgehend auf Break Bulk umgestellt

Sperrholzimporteure planen auch aus Südamerika Break Bulk-Verschiffung

Die in den letzten Monaten auch im Südamerika-Verkehr eingetretene Verknappung von Containern und Schiffsraum wirkt sich in zunehmendem Umfang auf die Verfügbarkeit von Elliotis Pine-Sperrhölzern auf den europäischen Märkten aus.

Die Hafenläger sind nicht übermäßig gut bestückt. In den letzten Wochen sind zwar die ersten Partien für das zollfreie Kontingent eingetroffen. Durch die seit September verstärkt auftretenden und weiter anhaltenden Verzögerungen bei der Verschiffung kommt allerdings zu wenig Sperrholz nach. Eine kurzfristige Verbesserung ist nicht zu erwarten. Die anhaltenden Verschiffungsprobleme und die dadurch angespannte Situation auf den Absatzmärkten könnten auch zu Umschichtungen in Richtung anderer Nadelsperrhölzer oder OSB führen. Einzelne Unternehmen haben bereits mit dem Import von anderen Nadelsperrholzsortimenten begonnen, die alternativ zu Elliotis Pine-Sperrholz eingesetzt werden können, wie zum Beispiel Radiata Pine-Sperrholz aus China. OSB-Hersteller sehen ebenfalls die Chance, dass sie im ersten Quartal von Versorgungslücken bei Elliotis Pine-Sperrholz profitieren können.

Im Elliotis Pine-Import selbst könnte eventuell die Abwicklung einer Break Bulk-Verschiffung für Entlastung sorgen. Dieses Thema wurde zunächst von brasilianischen Sperrholzherstellern aufgebracht, die bereits über entsprechende Erfahrungen aus dem USA-Export verfügen. In den letzten Wochen hat zudem ein größeres Logistikunternehmen in Kooperation mit mehreren Importeuren aus dem DACH-Raum eine eigene Break Bulk-Verschiffung vorbereitet. Bei einer positiven Entscheidung soll das gecharterte Frachtschiff Ende Dezember den brasilianischen Hafen Paranaguá/Paraná verlassen und Ende Januar/Anfang Februar in Bremerhaven eintreffen. Entladung und Umschlag sollen dort über einen Kooperationspartner des Logistikdienstleisters gesichert sein. In britischen, belgischen und niederländischen Häfen kommt es durch Kapazitätsengpässe beim Umschlag und der Zwischenlagerung dagegen zu größeren Verzögerungen.

Frachtschäden in der M/S Iron Lady in Antwerpen *(Foto: EUWID)*

Der Sperrholzimport aus China wurde aufgrund der dort schon länger anhaltenden Probleme bei der Containerverschiffung bereits im Verlauf der letzten Monate weitgehend auf Break Bulk umgestellt. Die bisherigen Lieferungen wurden sowohl von chinesischen Sperrholzherstellern als auch über europäische Logistikdienstleister abgewickelt. Während die von Produzenten gecharterten Schiffe vor allem in Richtung Antwerpen gegangen sind, hat ein Logistikunternehmen bislang vier Break Bulk-Carrier nach Bremerhaven gebracht. Das erste Schiff, die MV La Sauternais, war Anfang April eingetroffen. Das Ende Mai in China gestartete zweite Schiff hatte Bremerhaven Mitte Juli erreicht. Anfang September folgte das dritte Schiff, das den chinesischen Hafen Lianyungang am 25. Juni verlassen hatte. Mitte September wurde die MS Ocean Ambitious als viertes Schiff auf den Weg gebracht. Die zunächst für Mitte November geplante Ankunft in Bremerhaven hat sich bis Anfang Dezember hingezogen. Im Verlauf des Novembers haben zwei weitere mit Sperrholz beladene Schiffe China verlassen.

Aufgrund der weiterhin angespannten Gesamtsituation in den Häfen kommt es auch bei der Break Bulk-Verschiffung aus China immer wieder zu Verzögerungen. Nach Informationen aus dem Importhandel scheint derzeit vor allem die Entladung im Hafen Antwerpen nur schleppend zu laufen, da es an LKW-Kapazitäten für den Abtransport der Sperrhölzer fehlt. Die dadurch verlängerten Standzeiten der Schiffe schlagen sich in zusätzlichen Kosten nieder. Bei einzelnen Break Bulk-Lieferungen ist es in den letzten Monaten zudem zu nicht erwarteten Beschädigungen gekommen. Als Negativbeispiel gilt insbesondere die im Juli in Antwerpen eingetroffene M/S Iron Lady, bei der große Teile der Ladung durch einen Sturm verrutscht waren. □

Zwölf Mitgliedsstaaten haben gegen Antidumpingmaßnahmen gestimmt

EU-Kommission hat Antidumpingzölle für russisches Birkensperrholz bestätigt

Mit der am 9. November 2021 im EU-Amtsblatt veröffentlichten Durchführungsverordnung (EU) 2021/1930 hat die EU-Kommission für die Einfuhr von russischem Birkensperrholz in die EU endgültige Antidumpingzölle in einer Spanne von 14,4-15,8 % verhängt.

Mit dieser Entscheidung wurden die am 11. Juni auf 15,0-15,9 % festgelegten vorläufigen Strafzölle geringfügig nach unten korrigiert. Diese vorläufigen Zölle waren am 12. Juni in Kraft getreten; ab diesem Zeitpunkt mussten Importeure beim Import

Hintergrund

Durchführungsverordnung zu Strafzöllen auf Birkensperrholz

https://download.euwid-holz.de/214501.pdf

von Birkensperrholz aus Russland in die EU eine Sicherheitsleistung in Höhe der vorläufigen Zölle hinterlegen. Bereits diese vorläufigen Zölle waren etwas niedriger ausgefallen als von der EU-Kommission in einem am 12. Mai veröffentlichten „Pre disclosure"-Dokument vorgeschlagen; nach diesem Vorschlag sollten die russischen Birkensperrholzimporte mit 15,0-17,2 % beaufschlagt werden. Berechnungsgrundlage ist in allen Fällen der Importpreis cif EU-Grenze. Die bislang von den europäischen Sperrholzimporteuren auf Basis der vorläufigen Antidumpingzölle hinterlegten Sicherheitsleistungen wurden mit der Veröffentlichung der endgültigen Entscheidung eingezogen; die zu viel gezahlten Beträge wurden erstattet.

Sowohl in der vorläufigen als auch in der endgültigen Entscheidung wurden für drei russische Sperrholzhersteller individuelle Zollsätze festgelegt. Der Antidumpingzoll für die Sveza Group wurde mit der endgültigen Entscheidung von den vorläufigen 15,9 % auf 14,4 % reduziert, während die Sätze für die Syktyvkar Plywood Mill von zuvor 15,0 % auf 15,72 % und für die Zheshartsky LPK von zuvor 15,3 % auf 15,8 % angehoben wurden. Weitere Produzenten, die während der Untersuchung mit der EU-Kommission kooperiert hatten, werden jetzt mit 14,85 % belegt, nachdem zunächst 15,7 % vorgesehen waren. Der Strafzoll für alle anderen Unternehmen wurde mit 15,8 % gegenüber den im Juni angekündigten 15,9 % kaum verändert. Die Antidumpingmaßnahmen gelten für fünf Jahre und laufen am 10. November 2026 aus.

In den vergangenen Monaten hatten sich neben den russischen Sperrholzherstellern auch verschiedene europäische Importeure und Verarbeiter gegen die Antidumpingzölle ausgesprochen und sich mit Stellungnahmen in das Verfahren eingebracht. Auch der Gesamtverband Deutscher Holzhandel (GD Holz), Berlin, hatte sich bei der EU-Kommission und dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) für eine Aufhebung der Antidumpingzölle eingesetzt. Nach Auskunft des Verbands hat es Mitte Oktober eine in einem solchen Verfahren eher unübliche Diskussion auf Ebene der Mitgliedsstaaten gegeben. Bei der anschließenden Abstimmung hatten sich offenbar zwölf Mitgliedsstaaten gegen die Antidumpingzölle ausgesprochen. Drei Länder sollen sich enthalten haben. Um die Maßnahmen zu verhindern, hätten allerdings 14 der insgesamt 27 EU-Mitgliedsstaaten dagegen stimmen müssen.

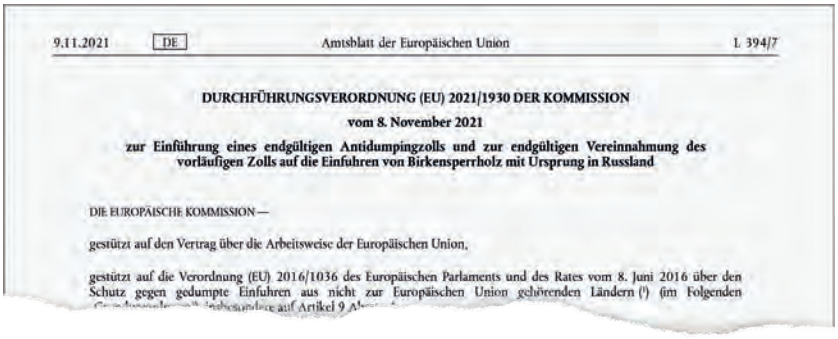
Eine vorübergehende Aussetzung der Antidumpingzölle ist allerdings weiterhin möglich. Die EU-Kommission hat diese Möglichkeit im August ins Gespräch gebracht. Voraussetzung dafür ist, dass aufgrund der geänderten Marktbedingungen eine erneute Schädigung der EU-Sperrholzindustrie unwahrscheinlich ist. Laut GD Holz wird über die Aussetzung in einem separaten Prozess entschieden. Der Verband lehnt allerdings eine solche Zwischenlösung ab, da die Suspendierung der Zölle kurzfristig wieder aufgehoben werden kann und die Importpreise für den Handel somit unkalkulierbar würden.

Hintergrund

Durchführungsverordnung zu vorläufigen Antidumpingzöllen

https://download.euwid-holz.de/212401.pdf

Das Antidumpingverfahren war im Oktober 2020 auf Initiative mehrerer europäischer Sperrholzhersteller eingeleitet worden, die sich in dem dafür gegründeten „Woodstock Consortium" zusammengeschlossen hatten. Die EU-Kommission hatte in der nachfolgenden Untersuchung festgestellt, dass die Importpreise für russische Birkensperrhölzer in dem untersuchten Zeitraum 1. Juli 2019 bis 30. Juni 2020 um rund 10 % zurückgegangen sind und die russischen Hersteller ihren Marktanteil damit deutlich ausbauen konnten. Durch den ab Ende 2020 eingetretenen Anstieg der Importpreise hat sich die Situation allerdings wieder geändert. □



9.11.2021 DE Amtsblatt der Europäischen Union L 394/7

DURCHFÜHRUNGSVERORDNUNG (EU) 2021/1930 DER KOMMISSION

vom 8. November 2021

zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls und zur endgültigen Vereinnahmung des vorläufigen Zolls auf die Einfuhren von Birkensperrholz mit Ursprung in Russland

DIE EUROPÄISCHE KOMMISSION —

gestützt auf den Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union,

gestützt auf die 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

OSB-Margen von West Fraser und LP lagen im zweiten Quartal bei über 70 %

Verlauf der OSB-Preise schlägt auf Ergebniszahlen der Konzerne durch

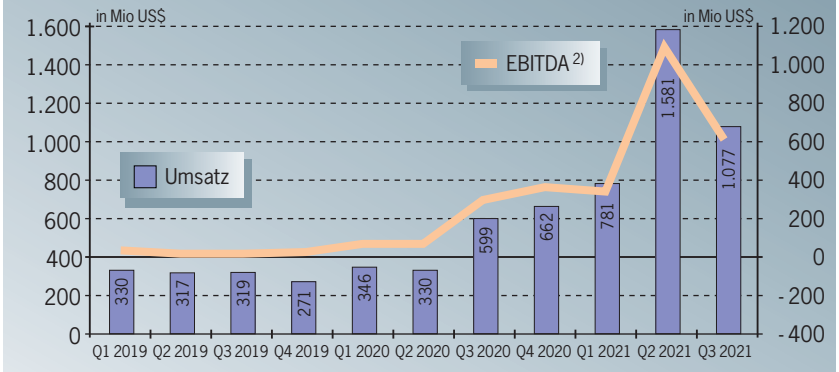
Die nordamerikanischen Konzerne konnten die Umsatz- und Ergebniszahlen ihrer OSB-Aktivitäten bis zum zweiten Quartal 2021 immer stärker steigern. Im dritten Quartal sind sie erstmals wieder gegenüber dem Vorquartal zurückgegangen; die Vorjahreswerte werden dagegen immer noch weit übertroffen.

Haupttreiber war der extreme Anstieg der nordamerikanischen OSB-Preise. Produktionsmengen und Absatz haben sich aufgrund der relativ guten Kapazitätsauslastung ab dem zweiten Halbjahr 2020 dagegen nur noch wenig verändert. Der mit der Integration der Norbord Inc. zum 1. Februar in die West Fraser Timber Co. Ltd., Vancouver/British Columbia, neugebildete Geschäftsbereich „NA EWP" hat in den folgenden zwei Monaten 1,010 Mrd sqft (Basis 3/8") OSB abgesetzt. Im zweiten Quartal wurden 1,585 Mrd sqft vermarktet. Im dritten Quartal lag der Absatz bei 1,536 Mrd sqft. Der Absatz des Geschäftsbereichs „OSB" von Louisiana-Pacific Corp., Nashville/Tennessee, war im ersten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 7 % auf 858 Mio sqft (Basis 3/8") zurückgegangen. Im zweiten Quartal gab es ein Plus von 8 % auf 884 Mio sqft, die im dritten Quartal ausgelieferten 952 Mio sqft lagen knapp 2 % über dem Vorjahreswert.

Mit dem Preisanstieg haben die OSB-Umsätze einen gänzlich anderen Verlauf genommen. Die nordamerikanischen OSB-Werke von West Fraser haben in den Monaten Februar und März 595 Mio US$ umgesetzt. Im kompletten zweiten Quartal wurden mit OSB 1,301 Mrd US$ erwirtschaftet, im dritten Quartal waren es 888 Mio US$. Der Umsatz des gesamten Geschäftsbereichs NA EWP, der neben OSB auch Sperrholz, LVL und MDF/HDF umfasst, hat sich vom zweiten auf das dritte Quartal von 1,581 Mrd US$ auf 1,077 Mrd US$ reduziert. Die im dritten Quartal vor allem bei OSB und Sperrholz eingetretenen Preiskorrekturen waren für rund 445 Mio US$ des Gesamtrückgangs von 494 Mio US$ verantwortlich. Das bereinigte EBITDA hat sich im gleichen Zeitraum von 1,106 Mrd US$ auf 612 US$ reduziert; die daraus errechnete Marge ist von 70,0 % auf 56,8 % zurückgegangen.

Louisiana-Pacific hat im nordamerikanischen OSB-Geschäft im ersten Quartal 539 Mio US$ umgesetzt; im zweiten Quartal waren es 778 Mio US$ und im dritten Quartal 600 Mio US$. Das bereinigte EBITDA wurde im ersten Quartal mit 354 Mio US$ angegeben, im zweiten mit 565 Mio US$ und im dritten mit 381 Mio US$. Die EBITDA-Marge hat sich in diesen drei Quartalen von 65,7 % über 72,6 % auf 63,5 % verändert. □

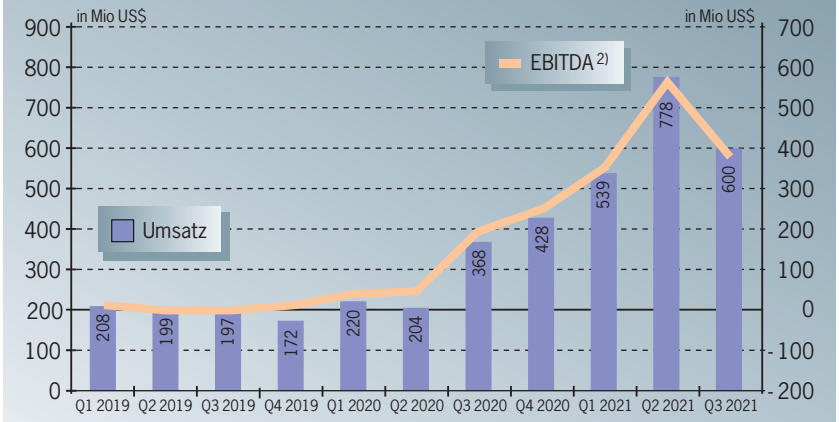
Norbord/West Fraser: Geschäftszahlen 1)



1) bis Q4 2020 Norbord-Geschäftsbereich „North America", ab Q1 2021 Geschäftsbereich „NA EWP" von West Fraser
2) ab Q1 2021 bereinigt

Quelle: EUWID (nach Angaben aus den Quartalsberichten von Norbord und West Fraser)

Louisiana-Pacific: Geschäftszahlen 1)



1) Geschäftsbereich „OSB" 2) bereinigt

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

Letztes eingemottetes Werk soll nach Übernahme durch West Fraser wieder anlaufen

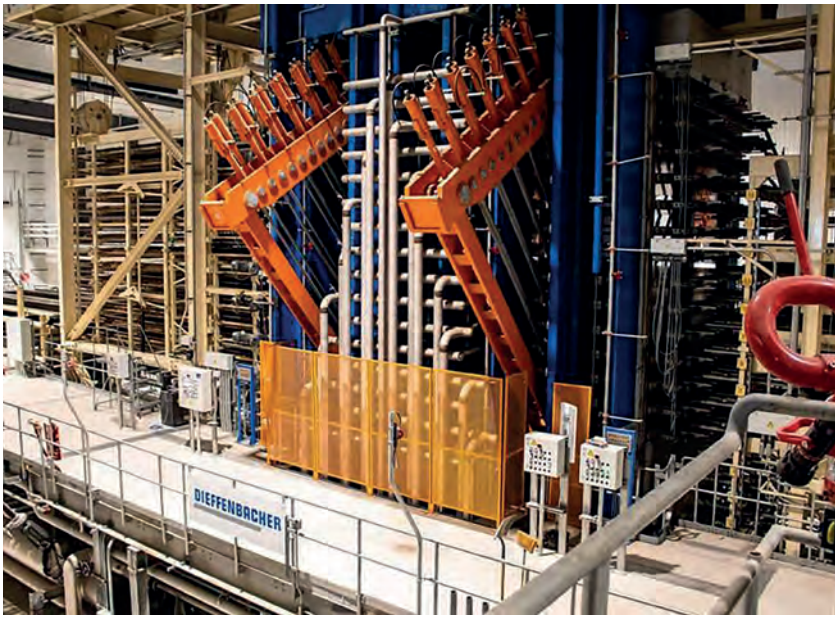
Mehrere Investitionsprojekte in der nordamerikanischen OSB-Industrie

Die nordamerikanischen OSB-Kapazitäten, die sich zuletzt vor allem durch die Wiederinbetriebnahme zuvor stillgelegter Werke verändert hatten, werden in den kommenden Jahren auch wieder über Neuinvestitionen steigen.

Mit der Roy O. Martin Lumber Management Co. LLC (Martco), Alexandria/Louisiana, und der Huber Engineered Woods LLC (HEW), Charlotte/North Carolina, haben in den vergangenen Monaten zwei Unternehmen größere Greenfield-Projekte angekündigt. Die von Peak Renewables Ltd., Cranbrook/British Columbia, mit mehreren Kooperationspartnern gegründete One Sky Forest Products Ltd. (One Sky) will zudem innerhalb der nächsten zwei Jahre am Standort Prince Albert/Saskatchewan ein OSB-Werk errichten, bei dem eine Gebrauchtanlage eingesetzt werden soll.

Martco hat die Planungen zum Bau einer zweiten Anlage bei der Corrigan OSB LLC, Corrigan/Texas, Mitte August 2021 bekannt gegeben. Nach unbestätigten Informationen hat das Unternehemen bereits im Verlauf des ersten Quartals eine Mehretagenanlage bei der Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, bestellt. Die Jahreskapazität soll bei knapp 600 Mio sqft (Basis 3/8") liegen. Mit den Bauarbeiten soll noch in diesem Jahr begonnen werden; die Inbetriebnahme ist im Jahresverlauf 2023 geplant. Das Investitionsvolumen wird mit 211 Mio US$ angegeben. Die erste, auf eine Kapazität von rund 850 Mio sqft ausgelegte Anlage bei Corrigan OSB war im Frühjahr 2018 angelaufen.

Huber will über das Mitte Juni angekündigte Projekt insgesamt rund 440 Mio US$ in ein neues OSB-Werk am Standort Cohasset/Minnesota investieren, das auf eine Jahreskapazität von rund 800 Mio sqft kommen soll. Das Unternehmen hatte zuvor auch andere Standortoptionen im Westen der USA und Kanadas geprüft. Die endgültige Investitionsentscheidung hängt unter anderem vom Verlauf der erforderlichen Genehmigungsverfahren ab, in denen es in den letzten Monaten allerdings zu Verzögerungen gekommen ist. Damit hat sich auch der eigentlich bereits im Herbst geplante Baubeginn nicht halten lassen.



Martco will in Corrigan eine zweite OSB-Linie aufbauen. *(Foto: Johnsonpace)*

Die bereits seit Mitte 2020 laufenden Planungen von One Sky in der kanadischen Provinz Saskatchewan wurden im dritten Quartal konkretisiert. Der Baubeginn wurde auf Frühjahr 2022 terminiert, die Inbetriebnahme ist für Ende 2023 geplant. Das Gesamtinvestitionsvolumen für das auf eine Jahreskapazität von 600 Mio sqft ausgelegte Werk soll sich auf rund 250 Mio Can$ belaufen. Bei dem Projekt sollen Anlagen aus dem Mitte 2008 stillgelegten „Polar Board"-Werk Fort Nelson/British Columbia eingesetzt werden, die der Hauptinvestor Peak Renewables im Herbst 2020 von der Canfor Corp., Vancouver/British Columbia, erworben hat.

Nach dem starken Kapazitätsausbau in den 2000er Jahren hatte es in der nordamerikanischen OSB-Industrie in den letzten Jahren nur wenige Neuinvestitionen gegeben. Stattdessen waren die in den letzten 15 Jahren in mehreren Wellen eingemotteten Anlagen in mehreren Phasen wieder in Betrieb genommen worden. In den Jahren 2012/2013 hatten insgesamt sieben zuvor abgestellte Anlagen die Produktion aufgenommen, 2017/2018 waren drei weitere Anlagen gefolgt. In diesem Jahr hat die inzwischen in der West Fraser Timber Co. Ltd., Vancouver/British Columbia, aufgegangene Norbord Inc. im März die bereits seit längerer Zeit vorbereitete Inbetriebnahme des Werkes Chambord/Québec abgeschlossen. Zur Jahresmitte hat die Louisiana-Pacific Corp., Nashville/Tennessee, in dem erst Mitte 2019 abgestellten „Peace Valley"-Werk Fort St. John/British Columbia die erste Platte produziert. Im Jahresverlauf 2022 will West Fraser zudem das von der Georgia-Pacific Wood Products LLC, Atlanta/Georgia, zum Jahresende 2019 für unbestimmte Zeit stillgelegte OSB-Werk Allendale/South Carolina wieder in Betrieb nehmen. Die Übertragung der Assets wurde im Oktober vereinbart. □

Auch die Gesamtimporte sind über die ersten drei Quartale kontinuierlich gestiegen

EU und GUS haben OSB-Lieferungen in die USA in diesem Jahr stark ausgebaut

Der vor allem im Juli und August 2021 beobachtete starke Rückgang der nordamerikanischen OSB-Preise hat sich nicht auf die OSB-Importe in die USA ausgewirkt.

Laut der Außenhandelsstatistik des US Department of Agriculture, Foreign Agriculture Service (FAS), Washington D.C., sind die Gesamtimporte im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 24 % auf 1,648 (Juli-Sept. 2020: 1,331) Mio m³ gestiegen. Im zweiten Quartal hatten die Importe ebenfalls um 24 % auf 1,537 (Vorjahr: 1,242) Mio m³ zugelegt. Das erste Quartal war laut den FAS-Zahlen mit einer Steigerung von 18 % auf 1,425 (1,210) Mio m³ abgeschlossen worden. Der Importwert hatte sich in den ersten drei Monaten im Vorjahresvergleich um 189 % auf 861,7 (297,9) Mio US$ erhöht. Über den starken Preisanstieg war er im zweiten Quartal sogar um das Viereinhalbfache auf 1,374 Mrd (302,4 Mio) US$ gestiegen. Ab Ende Juni haben die nordamerikanischen OSB-Preise allerdings immer stärker nachgegeben, was sich im dritten Quartal in einem geringeren Wertzuwachs von 133 % auf 1,127 Mrd (484,2 Mio) US$ niedergeschlagen hat.

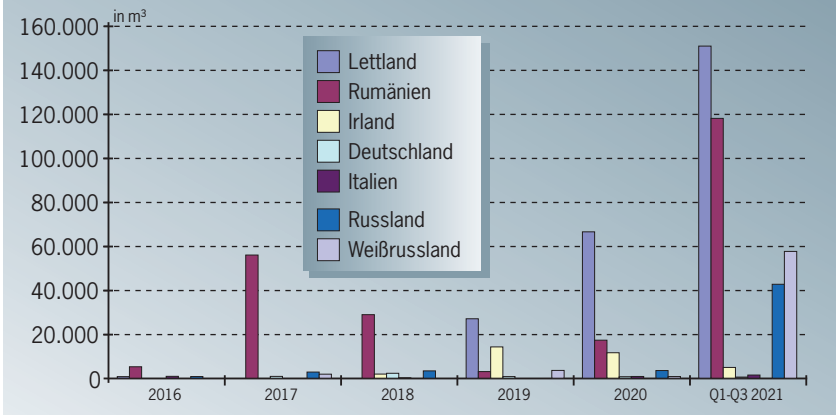
Mit dem über die ersten drei Quartale anhaltenden Aufwärtstrend haben die USA bis Ende September insgesamt 4,610 (Jan.-Sept. 2020: 3,783) Mio m³ OSB importiert, ein Plus von 22 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Die Lieferungen aus Kanada haben sich um 13 % auf 4,182 (3,710) Mio m² erhöht. Die Importe aus Drittländern sind mit 427.924 (73.387) dagegen um fast das Sechsfache gestiegen. Davon sind 276.580 (72.569) m³ auf die EU-27, 100.687 (105) m³ auf die GUS, 28.181 (80) m³ auf Ostasien und 6.918 (50) m³ auf Südamerika entfallen. Die größten Lieferländer waren Lettland mit 151.126 (50.094) m³, Rumänien mit 118.252 (10.329) m³, Weißrussland mit 57.757 (25) m³, Russland mit 42.819 (80) m³, China mit 28.154 (80) m³ und das keiner Ländergruppe zugeordnete Großbritannien mit 14.242 (78) m³.

Mit dem kontinuierlichen Anstieg über die ersten drei Quartale haben sich die OSB-Lieferungen aus der EU-27 bereits per Ende September gegenüber der Gesamtmenge 2020 mehr als verdreifacht. Damit hat sich der im vergangenen Jahr beobachtete Aufwärtstrend noch verstärkt. Mit 96.048 m³ hatte die EU-27 mehr als doppelt so viel OSB in die USA geliefert wie 2019 (44.634 m³). 2016 war die EU-27 mit 5.595 m³ als Lieferregion irrelevant geblieben. Nach einer Verzehnfachung auf 56.921 m³ im Jahr 2017 hatten die Importe aus der EU-27 im folgenden Jahr wieder auf 33.193 m³ nachgegeben. Von 2016 bis 2017 waren die EU-Importe von Rumänien dominiert worden, bevor es 2019 und 2020 zu einer Umschichtung in Richtung Lettland kam. Im laufenden Jahr hat Rumänien wieder zu Lettland aufgeschlossen.

Im laufenden Jahr sind die US-amerikanischen OSB-Importe aus der EU-27 ab Jahresbeginn immer stärker gestiegen. Schon im ersten Quartal wurden die relativ niedrigen Vorjahreswerte in allen drei Monaten weit übertroffen. Bis zum Quartalsende ergab sich damit eine Steigerung auf insgesamt 28.473 (Jan.-März 2020: 4.659) m³, von denen 19.221 (4.360) m³ aus Lettland und 8.911 (0) m³ aus Rumänien geliefert wurden. Im zweiten Quartal haben sich die Lieferungen aus der EU-27 mit insgesamt 110.655 (April-Juni 2020: 38.262) m³ gegenüber der Vorjahresmenge fast verdreifacht. Davon kamen 63.223 (22.514) m³ aus Lettland und 42.465 (8.380) m³ aus Rumänien.

Im dritten Quartal lagen Lettland mit 68.682 (Juli-Okt. 2020: 23.220) m³ und Rumänien 67.876 (1.949) m³ fast auf dem gleichen Niveau. Insgesamt wurden 137.442 (29.648) m³ aus der EU-27 geliefert. Zudem ist Großbritannien im dritten Quartal erstmals nach langer Zeit wieder in der FAS-Importstatistik aufgetaucht. □

Nordamerika: Entwicklung der OSB-Importe 1)



1) aus der EU-27 und der GUS

Quelle: EUWID (nach Angaben des US Department of Agriculture, Foreign Agriculture Service FAS)

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

Spanplatten- und MDF/HDF-Preise haben sich verdoppelt, Verdreifachung bei OSB

Unterschiedliche Trends bei den Preisen für Spanplatten, MDF/HDF und OSB

Während die OSB-Preise auf den mitteleuropäischen Märkten zuletzt weiter nachgegeben haben, zeigt der Preistrend bei rohen und beschichteten Spanplatten sowie bei MDF/HDF noch immer nach oben.

Mehrere Hersteller haben für Lieferungen ab Dezember 2021 oder ab Anfang Januar weitere Anhebungen angekündigt. Stärkere Aufschläge sind vor allem bei beschichteten Spanplatten und bei verschiedenen MDF/HDF-Sortimenten geplant, während sich die Preisentwicklung bei Rohspanplatten etwas abgeflacht hat. Die Verfügbarkeit von Rohspanplatten hat sich unter anderem durch die in einzelnen Absatzsegmenten seit dem Sommer schwächer werdende Nachfrage und durch zunehmende Lieferungen aus Osteuropa leicht verbessert. Bei beschichteten Spanplatten sind die über längere Zeit relativ hohen Lieferzeiten leicht zurückgegangen. In der Spitze lagen sie bei über zehn Wochen. Inzwischen können zumindest einzelne Hersteller wieder kurzfristig liefern. Bei MDF/HDF hat sich die Liefersituation nur bei Standardplatten entspannt; andere Sortimente sind weiterhin knapp.

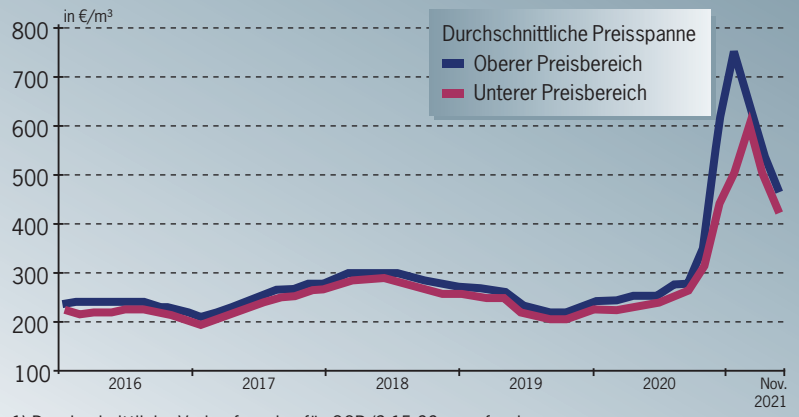
Die langsam besser werdende Versorgungssituation bei Spanplatten und MDF/HDF hat sich in der DACH-Region allerdings noch nicht auf die Preisentwicklung ausgewirkt. Hauptgrund sind die weiter steigenden Vorprodukt- und Logistikkosten. Im Oktober und November ist es vor allem bei Leim- und Imprägnierharzen zu unerwartet starken Preisanhebungen gekommen. Bei Dekorpapier wurden weitere Aufschläge angekündigt. Die Verteuerung von Tränkharzen und Papier zieht auch die Preise für bedruckte Dekorpapiere und Melaminfilme nach oben. Die schwieriger werdende Holzversorgung schlägt sich inzwischen ebenfalls in Kostensteigerungen nieder.

Der Anstieg der Holzpreise trifft auch die OSB-Hersteller. Bei den in der OSB-Produktion eingesetzten PMDI-Leimen ist es dagegen ab dem Spätsommer zu einer Stabilisierung gekommen, in den letzten Wochen haben die PMDI-Preise auch wieder leicht nachgegeben. Die Preisentwicklung bei OSB wird allerdings von dem bereits in den letzten Monaten eingetretenen Überangebot bestimmt, das bei den Herstellern zu einem größeren Lageraufbau und zum Teil auch schon zu Produktionsabstellungen geführt hat. Nach ersten Korrekturen zum Ende des dritten Quartals haben die OSB-Preise im Oktober und November weiter nachgegeben, Anfang Dezember ist es erneut zu Reduzierungen gekommen.

Unter dem Einfluss des damals ausreichenden Angebots hatten die Preise für scharfkantige OSB/3 in der DACH-Region im Jahresverlauf 2019 und Anfang 2020 in relativ kleinen Schritten nachgegeben und sich dann im ersten Quartal 2020 bei durchschnittlich 200-215 €/m³ stabilisiert. Im zweiten und dritten Quartal konnten die mitteleuropäischen OSB-Hersteller trotz der Corona-Krise erstmals wieder leichte Preisanhebungen durchsetzen. Dieser Trend hat sich auch über die Wintermonate fortgesetzt. Ab März 2021 sind die zunächst eher kleinen Schritte immer größer geworden. Parallel dazu wurden die Preise in immer kürzeren Abständen angehoben. Die Aufschläge fielen aber dennoch weiterhin relativ hoch aus. Unter dem Einfluss der anhaltend hohen Nachfrage kam es zudem immer wieder zu Verzögerungen bei bereits bestätigten Aufträgen, die nicht in vollem Umfang oder zu den vereinbarten Konditionen geliefert werden konnten. Bei neuen Kontrakten mussten die Abnehmer dann zumeist deutlich höhere Preise akzeptieren.

Mit dieser Entwicklung haben die OSB-Preise im Frühjahr und Sommer immer wieder neue Höchstmarken erreicht. Die unterschiedliche Vorgehensweise der einzelnen Hersteller hat dabei auch zu einer größer werdenden Preisspanne geführt. Ende April wurden OSB/3 im Schnitt bereits zu über 300 €/m³ verkauft. Im Juni sind die Preise auch in der Breite über 450 € gestiegen; die höchsten Notierungen lagen bereits bei rund 600 €. Im Juli war die Preisspanne mit 500-750 € noch stärker aufgegangen; in der Spitze wurden sogar Kontrakte mit Preisen von über 800 € abgeschlossen. In den folgen-

EUWID-Preisspiegel: OSB 1) 2)



1) Durchschnittliche Verkaufspreise für OSB/3 15-22 mm, franko
2) Letzter Preisspiegel aus EUWID Nr. 46/2021 vom 18. November 2021

Quelle: EUWID

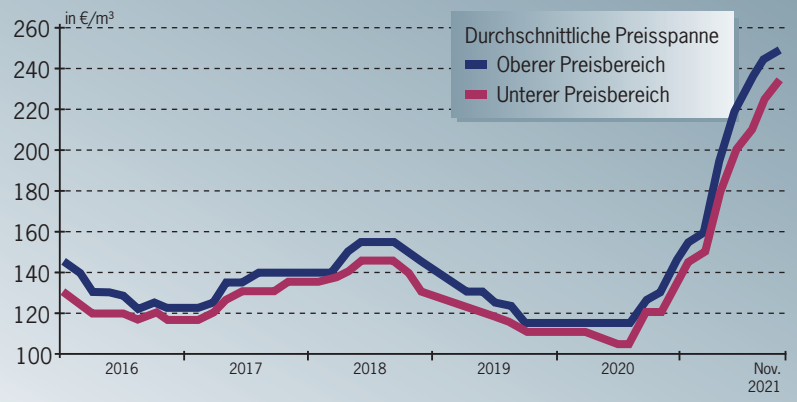
den Wochen wurden die höchsten Preise gebrochen. Andere Hersteller haben ihre Preise dagegen nachgezogen, so dass im August eine durchschnittliche Spanne von 600-650 € erreicht wurde. Damit haben sich die Preise innerhalb eines Jahres ungefähr verdreifacht. Ab September sind die Preise auch insgesamt zurückgegangen. Im Oktober und November wurden die Preise jeweils um rund 100 € nach unten korrigiert. Anfang Oktober lagen sie im Schnitt bei 500-540 €, bis Mitte November haben sie sich auf 420-460 € reduziert. Für Dezember wurden bereits Kontrakte unter 400 € abgeschlossen.

Bei Rohspanplatten und MDF hat der Preisanstieg jeweils etwas später eingesetzt als bei OSB. Die Preise für Standard-Rohspanplatten im mittleren Stärkenbereich sind bis zum dritten Quartal 2020 auf durchschnittlich 105-115 €/m³ zurückgegangen. Mit ersten leichten Korrekturen haben sie bis Anfang 2021 auf 135-145 € angezogen. Unter dem Einfluss der immer schwieriger werdenden Versorgung hat sich der Aufwärtstrend in den folgenden Monaten noch verstärkt. Zum Beginn des zweiten Quartals lagen die Rohspanplattenpreise auch in der Breite bei über 150 €. Ende Mai wurde die Marke von 180 € überschritten. Zum Beginn des dritten Quartals konnten die Hersteller die Preise über 200 € bringen. Ähnlich wie bei OSB sind einzelne Hersteller noch deutlich stärker vorgeprescht; zudem gab es größere Unterschiede zwischen den Absatzmärkten. Im angrenzenden Osteuropa lagen die höchsten Preise bereits im Sommer über 250 €; in Sondersituationen wurden wohl auch über 300 € vereinbart. Diese Notierungen mussten mit der wieder besser werdenden Versorgungssituation im osteuropäischen Raum wieder schrittweise zurückgenommen werden. Dadurch haben sich auch die Preisunterschiede zwischen Osteuropa und der DACH-Region weitgehend ausgeglichen. In Mitteleuropa sind die Spanplattenpreise auch im Herbst mit leicht verminderter Geschwindigkeit weiter gestiegen. Im November wurde damit eine durchschnittliche Spanne von 235-250 € erreicht.

Die HDF-Preise haben anfänglich einen ähnlichen Verlauf genommen. Ausgehend von den nach einer über längere Zeit leicht rückläufigen Entwicklung im dritten Quartal erreichten 235-250 €/m³ sind sie im zweiten Halbjahr 2020 zunächst mit relativ kleinen Schritten gestiegen. Dieser Trend hat sich im ersten Quartal fortgesetzt. Spätestens ab dem zweiten Quartal konnte die durch die anhaltend gute Beschäftigung in der Laminat-, Designboden- und Türenindustrie stark gestiegene Nachfrage nicht mehr in vollem Umfang gedeckt werden, da das HDF-Angebot auf dem freien Markt durch die immer stärkere interne Weiterverarbeitung bei den integrierten MDF/HDF-Herstellern zu stark zurückgegangen war. Die Abnehmer mussten die fehlenden Mengen anderweitig ausgleichen, unter anderem über stärkere Importe. Dadurch sind auch die HDF-Preise auf den mitteleuropäischen Märkten immer stärker gestiegen. Ab Mai lagen die HDF-Preise über 300 €, mit dem Beginn des dritten Quartals wurden sie sogar über 350 € gebracht. Ab September gab es erste Abschlüsse über 400 €. Dieses Preisniveau hat sich in der Folge mehr und mehr durchgesetzt. Dadurch hat sich bis Mitte November für HDF eine mittlere Preisspanne von 440-470 € gebildet.

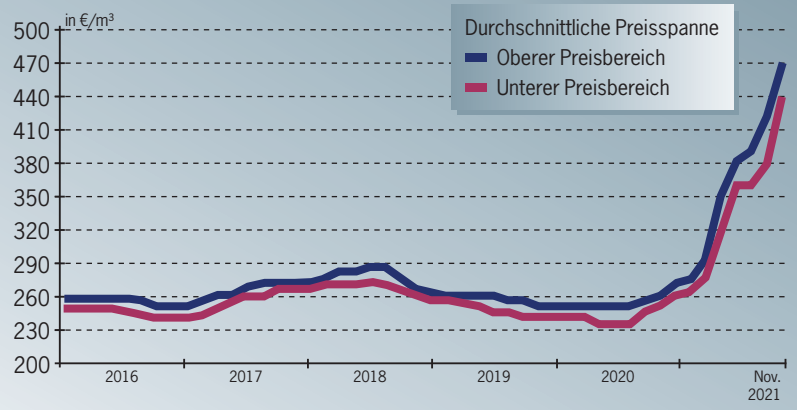
Mit dieser Entwicklung haben sich sowohl die Rohspanplattenpreise als auch die HDF-Preise innerhalb eines Jahres mehr als verdoppelt. Das dadurch erreichte Preisniveau wird bislang gehalten. Nennenswerte Preisreduzierungen hat es in der letzten Zeit nicht gegeben und werden auch im ersten Quartal nicht erwartet. □

EUWID-Preisspiegel: Spanplatten 1) 2)



1) Durchschnittliche Verkaufspreise für Rohspanplatten E05 16-19 mm im Industrieabsatz, franko
2) Letzter Preisspiegel aus EUWID Nr. 44/2021 vom 5. November 2021 Quelle: EUWID

EUWID-Preisspiegel: HDF 1) 2)



1) Durchschnittliche Verkaufspreise für HDF E05 6,8 mm im Industrieabsatz, franko
2) Letzter Preisspiegel aus EUWID Nr. 45/2021 vom 11. November 2021
Quelle: EUWID

Aktuelle Preise liegen aber noch immer um rund 80 % über den Vorjahreswerten

Baumarktketten haben Verkaufspreise nach starkem Anstieg wieder reduziert

Die großen deutschen Baumarktketten haben ihre Verkaufspreise für 12 mm starke OSB/3-Verlegeplatten ab August 2021 wieder schrittweise zurückgenommen, nachdem sie sie zuvor innerhalb von wenigen Wochen mehr als verdoppelt hatten.

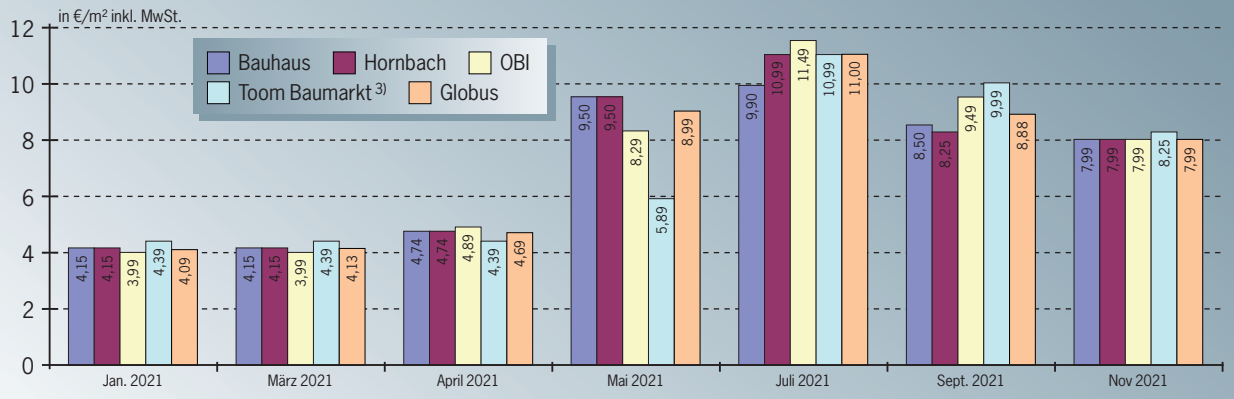
Mit den Mitte November zumeist erreichten 7,99 €/m² inkl. Mehrwertsteuer bzw. umgerechnet rund 560 €/m³ zuzüglich Mehrwertsteuer liegen sie aber immer noch gut zwei Drittel über den im April im Schnitt erreichten 4,80 €; das Vorjahresniveau von knapp 4,40 € wird sogar um rund 80 % überschritten. Mit den deutlichen Anhebungen ab der zweiten Maihälfte hatten die DIY-Unternehmen ihre Preisstrategie im OSB-Verkauf komplett geändert und auf den zu diesem Zeitpunkt bereits seit über einem Jahr anhaltenden deutlichen Anstieg der Einkaufspreise reagiert. Zuvor hatten die Baumarktketten ihre Verkaufspreise nur langsam nachgezogen und damit eine kontinuierliche Verschlechterung der Margen in Kauf genommen.

Im Jahresverlauf 2019 waren die Baumarktpreise für OSB/3-Verlegeplatten über längere Zeit nahezu stabil geblieben. In den meisten Fällen war das von den einzelnen Baumarktketten in leicht unterschiedlichen Formaten angebotene Hauptprodukt ungeschliffene OSB/3-Platten in 12 mm Stärke fast durchgehend zu 4,39 €/m² (rund 308 €/m³) verkauft worden. Veränderungen hatte es damals im Prinzip nur bei Mengenrabatten gegeben. Diese Preisstabilität hatte sich auch im vergangenen Jahr fortgesetzt, obwohl die Einkaufspreise spätestens ab Mitte 2020 immer stärker gestiegen waren. Zum 1. Juli 2020 hatten die meisten Baumarktketten sogar die bis zum 31. Dezember befristete Reduzierung der Mehrwertsteuer von 19 % auf 16 % weitergegeben, womit sich die Bruttopreise nochmals leicht reduziert hatten.

Erst zum Jahresende 2020 hatten einzelne Unternehmen die anstehende Normalisierung der Mehrwertsteuer wieder zu leichten Preisanhebungen genutzt. Andere hatten lediglich die Mehrwertsteuer angepasst, so dass die Nettopreise auf dem Niveau der Jahre 2019 und 2020 geblieben waren. Ein Unternehmen war im ersten Quartal mit einer nochmaligen leichten Reduzierung sogar gegen den Trend gelaufen. Nach dieser uneinheitlichen Vorgehensweise zum Jahresbeginn hatten im April fast alle Baumarktketten als Reaktion auf die immer stärkeren Preissteigerungen im Einkauf ihre Preise zunächst in einer Spanne von 0,55-0,90 €/m² angehoben. Mit den in der zweiten Maihälfte umgesetzten Anhebungen waren die Verkaufspreise mit Aufschlägen von 3,40-4,75 €/m² dann gegenüber dem bisherigen Niveau fast verdoppelt worden. Die zunächst noch bestehenden Preisunterschiede hatten sich mit weiteren Anhebungen bis Mitte Juli weitgehend ausgeglichen; zu diesem Zeitpunkt lagen die meisten Unternehmen bei rund 11,00 €/m² (rund 770 €/m³).

Die parallel dazu eingetretene Entspannung im OSB-Einkauf führte schon wenig später auch im Verkauf zu einer Umkehr des Preistrends. Ende August sind alle großen Baumarktketten mit 9,99 €/m² (knapp 700 €/m³) wieder unter die 10 €-Marke gegangen. Bis Anfang Oktober wurden die Preise in den meisten Fällen wieder unter 9 € zurückgenommen. Bis Mitte November haben sich die meisten Unternehmen mit ihren Listenpreisen bei 7,99 €/m² (rund 560 €/m³) eingefunden. □

Deutschland: Entwicklung der DIY-Verkaufspreise für OSB 1) 2)



1) ungeschliffene OSB/3-Verlegeplatten in 12 mm Stärke, je nach Unternehmen leicht unterschiedliche Formate
2) in unregelmäßigen Abständen vom EUWID erstellte Auswertung der Aktions- und Sortimentspreise der Baumarktketten
3) Cityboard

Quelle: EUWID

HOMANIT

2022 LIETUVA IR HOMANIT: MES AUGAME KARTU.*

*2022 LITAUEN UND HOMANIT:
WIR WACHSEN ZUSAMMEN.

ENTDECKEN SIE, WAS DAHINTER-STECKT

www.homanit.de

Einzelne Unternehmen setzen sich mit immer schnelleren Expansionsschritten ab

Corona-Krise wird Veränderungen in Holzwerkstoffbranche noch verstärken

Der starke Anstieg der Nachfrage ab Mitte 2020, die dadurch ausgelösten Preissteigerungen und die in diesem Jahr eingetretene Eskalation der Vorproduktkosten werden in der europäischen Holzwerkstoffbranche wohl noch lange nachwirken.

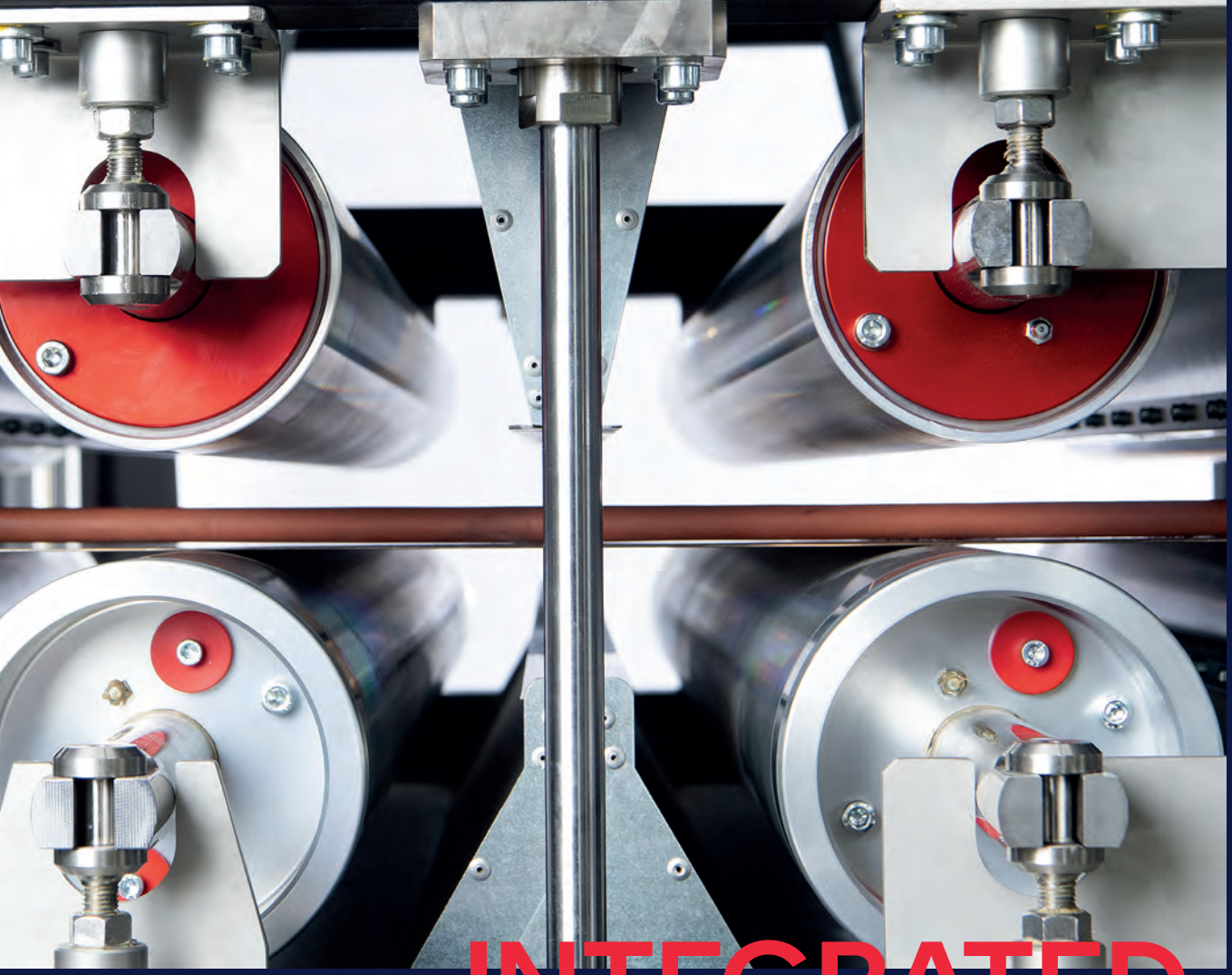
Die einzelnen Hersteller haben in Abhängigkeit vom Produktions- und Angebotsprogramm, den bearbeiteten Märkten sowie der Vertriebs- und Preispolitik in unterschiedlichem Umfang von dem über gut ein Jahr anhaltenden Höhenflug auf den europäischen Märkten profitiert. Die stärksten Preissteigerungen hat es bei OSB gegeben. In Europa haben sich die OSB-Preise von Frühjahr 2020 bis Mitte 2021 im Schnitt ungefähr verdreifacht. Einzelne Hersteller kamen mit einer offensiveren Preispolitik, die sich in früheren, stärkeren und schnelleren Anhebungen äußerten, in der Spitze sogar auf eine Vervierfachung. Die mit dieser Strategie durchgesetzten Preise mussten im Gegenzug aber auch wieder schneller zurückgenommen werden. In Nordamerika und Asien sind die OSB-Preise noch stärker gestiegen als in Europa; die Benchmarkpreise haben von Januar 2020 bis Juni 2021 sogar um das Sechsfache zugelegt. Der anschließende Preisrückgang hat allerdings zu deutlich stärkeren Korrekturen als in Europa geführt.

Bei Spanplatten waren zunächst vor allem solche Unternehmen im Vorteil, die größere Mengen Rohspanplatten bereitstellen konnten und einen Absatzschwerpunkt im osteuropäischen Raum haben. In diesen Marktsegmenten waren in diesem Jahr über längere Zeit deutlich stärkere Preisanhebungen möglich. Inzwischen ziehen die Preise für beschichtete Platten stärker an. In Osteuropa hat sich die Versorgungssituation wieder entspannt. Bei MDF/HDF haben auf Dünnplatten und Trägerplatten für die Laminat-/Designbodenproduktion am stärksten von der Markt- und Preisentwicklung profitiert. Sowohl bei Spanplatten und MDF/HDF als auch bei OSB hat es über weite Teile des laufenden Jahres größere Versorgungsengpässe gegeben. Von dieser Situation haben vor allem solche Hersteller profitiert, die über eine größere Anzahl von Produktionsstandorten in mehreren Ländern oder über erst kürzlich abgeschlossene Investitionen zusätzliche Mengen bereit stellen konnten.

Bei OSB haben sich die Margen am stärksten verändert. *(Foto: EUWID)*

Im Verlauf der letzten Monate ist zudem die Versorgung mit Vorprodukten immer stärker ins Blickfeld gerückt, größere Probleme hat es bei allen Vorprodukten der Harzproduktion, Leim-/Imprägnierharzen, PMDI-Leimen, Melaminfilmen und im zweiten Halbjahr auch bei Dekorpapier und Druckdekoren gegeben. Holzwerkstoffhersteller, die relativ stark in die Vorproduktfertigung integriert sind oder über ihre Größe einen besseren Zugang zu den Lieferanten haben, hatten in dieser Phase weniger mit Limitationen zu kämpfen. In der Holzversorgung war in diesem Jahr ein stärkeres Engagement in der Altholzaufbereitung ein Pluspunkt. Noch größere Vorteile haben sich Unternehmen verschafft, die über eigene Logistikkapazitäten wie zum Beispiel LKW, Containerterminals oder sogar Schiffe verfügen und dadurch weniger empfindlich für die noch immer anhaltenden Engpässe in der Containerverschiffung sind.

Die unterschiedlichen Schwerpunkte der einzelnen Hersteller haben sich auch in der Umsatz- und Ergebnisentwicklung niedergeschlagen. Unternehmen mit den richtigen Schwerpunkten konnten in diesem Jahr weit über dem Branchenschnitt liegende Umsatz- und Ergebnissteigerungen realisieren. Der daraus resultierende Cashflow kann in den nächsten Jahren für größere Investitionen eingesetzt werden. Bereits jetzt zeichnet sich ab, dass einzelne Holzwerkstoffhersteller einen erheblichen Teil der in diesem Jahr erwirtschafteten Ergebnisse für größere Investitionen einsetzen werden. Mit diesem unterschiedlichen Expansionstempo werden zumindest mittelfristig auch die Unterschiede zwischen den einzelnen Unternehmen größer werden. □



INTEGRATED PRODUCTION SYSTEMS FOR FLOORING AND CONSTRUCTION MATERIALS

ThermoPress and ScatterPro systems for composite products including flooring, insulation and many other construction materials.

- A world leader in double belt presses and precision scattering systems.
- Modular design enables multiple stages in one continuous production line.
- Processes include pressing, lamination, impregnation, cooling and scattering.
- Efficient solutions for flooring, insulation, cladding, panels, technical textiles and more.

ipco.com/applications

ipco

Kapazitätserweiterung in Heiligengrabe / Bauarbeiten in Scharija sind angelaufen

Swiss Krono Group will Kapazität des OSB-Werks in Ungarn fast verdoppeln

Zusätzlich zu der bereits weitgehend abgeschlossenen Erweiterung der OSB-Anlage am Standort Wittstock-Heiligengrabe und der in dem russischen Werk Scharija/Region Kostroma geplanten Neuinvestition will die Swiss Krono Group auch die OSB-Kapazität am Standort Vásárosnaményi/Ungarn deutlich ausbauen.

Die 2015 von der Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH, Krefeld, gelieferte und Anfang Juni 2016 in Betrieb genommene Anlage war mit einer kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 9 ft x 28,8 m in der ersten Ausbaustufe auf eine Produktionskapazität von 1.060 m³/Tag ausgelegt. In Abhängigkeit vom Produktionsprogramm wird damit bislang eine Jahresproduktion von knapp über 350.000 m³ erreicht. Bereits bei der Anlagenkonzeption waren Vorbereitungen für die Installation eines zweiten Stranders und eines zweiten Trockners, eine Erweiterung der Streustation, den Einbau einer „ContiBooster"-Mattenvorwärmung und für eine Pressenverlängerung getroffen worden.

Die jetzt konkretisierten Planungen sehen unter anderem den Aufbau einer zweiten Strandaufbereitungslinie, die Verlängerung der Presse um 12 m und einen Ausbau der Energieanlage vor. Im Bereich Endfertigung soll zudem die Nut-/Federanlage erweitert werden. Die geplanten Maßnahmen sollen nach Möglichkeit bereits im Verlauf des Jahres 2022 umgesetzt werden; der genaue Zeitplan hängt allerdings vom Abschluss der Anlagenbestellungen und den damit festgelegten Lieferterminen ab. Spätestens 2023 will die Swiss Krono Group an dem ungarischen Standort über eine Produktionskapazität von knapp 600.000 m³/Jahr verfügen. Das Investitionsvolumen wird sich nach den aktuellen Planungen auf rund 17 Mrd Forint bzw. umgerechnet knapp 47 Mio € belaufen. Davon sollen 2,5 Mrd Forint über staatliche Subventionen abgedeckt werden.

Bei der Entscheidung für die Erweiterung des ungarischen OSB-Werkes stützt sich die Swiss Krono Group unter anderem auf die über die letzten Jahre erreichte Verbesserung der Holzversorgungssituation. Nach der ursprünglichen Planung sollte für die OSB-Produktion in Vásárosnaményi in erster Linie Pappelholz eingesetzt werden. Inzwischen entfallen vom Gesamtholzeinsatz rund 50 % auf Pappel; die restlichen 50 % verteilen sich auf Fichte und Kiefer. Bei einigen OSB-Sortimenten wird weiterhin ausschließlich Pappelholz eingesetzt, wie zum Beispiel bei der Produktlinie „OSB/3 sensitiv". Bei einem Teil der in Vásárosnaményi produzierten OSB werden zudem Feinfraktionen in der Mittelschicht verwendet, die bei der Zerspanung der Rundhölzer anfallen.

Die ContiRoll in Vásárosnaményi soll verlängert werden. *(Foto: Swiss Krono Group)*

Die Kapazitätssteigerung in Vásárosnaményi ist eines von mehreren Projekten, mit denen die Swiss Krono Group ihre OSB-Kapazitäten in den nächsten Jahren deutlich steigern will. Die OSB-Anlage bei der Swiss Krono GmbH in Heiligengrabe wurde im Verlauf der letzten zwei Jahre in mehreren Schritten modernisiert und erweitert; das letzte Einzelprojekt ist der bis Dezember geplante Aufbau eines dritten Stranders. Damit soll das Werk künftig je nach Produktionsprogramm bis zu 600.000 m³/Jahr produzieren können. Bei der Swiss Krono S.A.S., Sully-sur-Loire, ist ein vergleichbares Projekt geplant; die endgültige Investitionsentscheidung steht noch aus. In Vorbereitung hat das Unternehmen allerdings bereits mit der Erweiterung der Energieanlage begonnen. Während eines verlängerten Revisionsstillstands im Oktober wurden zudem die Filteranlagen überarbeitet. Die bereits seit längerer Zeit vorbereitete Erweiterung des Werkes Scharija um eine OSB-Anlage läuft nach den anfänglich eingetretenen Verzögerungen inzwischen planmäßig; die Bauarbeiten sind bereits angelaufen. Die Inbetriebnahme der auf eine Jahreskapazität von rund 600.000 m³ ausgelegten Anlage ist im ersten Halbjahr 2023 geplant. □

Fubo 12 läuft seit Mitte 2020 / Bau der neuen Harzanlage soll im Februar beginnen

Egger Wismar plant neue Projekte in den Bereichen Automatisierung und Logistik

Die Egger Holzwerkstoffe Wismar GmbH & Co. KG hat in dem OSB-, MDF/HDF- und Laminatbodenwerk Wismar in den letzten Jahren weitere Investitionen umgesetzt. In einem nächsten Schritt wird über die LTPro GmbH der Ausbau der Leim- und Imprägnierharzproduktion vorbereitet.

(Foto: EUWID)

Parallel zur Optimierung und Modernisierung der bestehenden Anlage, die im Januar 2001 in Betrieb genommen worden war, soll voraussichtlich im Februar mit den Baumaßnahmen für ein neues Leimharzwerk begonnen werden. Auf der dafür vorgesehenen Freifläche müssen aufgrund der Untergrundverhältnisse zuerst Fundamentpfähle gesetzt werden. Für die sich anschließende Bauphase und die Inbetriebnahme werden insgesamt rund zweieinhalb Jahre veranschlagt.

Als vorbereitende Maßnahme hat Egger zusätzlich zu dem bereits seit 2005 bestehenden Methanoltank mit einem Fassungsvermögen von rund 5.000 t einen weiteren Tank in Betrieb genommen, der mit 10.000 t die doppelte Menge aufnehmen kann. Ab Februar wurde der neue Tank über eine Rohrleitung aus dem Seehafen Wismar erstmals befüllt.

Mit der Erweiterung der Leim- und Imprägnierharzkapaziät setzt Egger in dem im Jahr 2000 in Betrieb genommenen Werk Wismar, das inzwischen auf Jahreskapazitäten von rund 400.000 m³ OSB, rund 450.000 m³ MDF/HDF und rund 55 Mio m² Bodenbeläge kommt, den nächsten größeren Expansionsschritt um. Die Holzwerkstoffkapazitäten können auf Basis einer Anfang 2019 erteilten immissionsschutzrechtlichen Änderungsgenehmigung nochmals leicht gesteigert werden. Diese Steigerung soll in erster Linie über weitere Optimierungsmaßnahmen erreicht werden, größere Umbauprojekte sind nicht geplant.

Die Beschichtung der Fußbodenträgerplatten erfolgt auch weiterhin auf zwei Doppelbandpressen und einer Kurztaktpresse. Die dafür benötigten Melaminfilme werden über drei Imprägnierkanäle bereitgestellt. Zwei Anlagen hatte Egger bereits beim Aufbau des Werks installiert, die dritte Anlage war im Zuge einer im Jahresverlauf 2005 erfolgten Werkserweiterung dazukommen. Mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von rund 80 Mio € hatte Egger damals zudem ein zweites Kraftwerk, den ersten Methanoltank, eine Lagerhalle für Harnstoff sowie ein Hochregallager für Laminatboden aufgebaut.

Für die Profilierung von Laminatboden und Designbelägen setzt Egger in Wismar insgesamt sechs Anlagen ein. Vier Anlagen stammen aus den 2000er Jahren, die Anlage „Fubo 11“ wurde 2010 aufgebaut. Mit der Mitte 2020 in Betrieb genommenen „Fubo 12“ hat Egger nach eigener Einschätzung einen neuen Standard gesetzt. Die hochflexible und vollautomatisierte Profilierungslinie kann mit einer integrierten Fasenlackierung ein großes Formatspektrum produzieren. Profilierung und Verpackung sind entkoppelt und werden damit unabhängig voneinander betrieben. Zusammen mit dem Bau einer neuen Lagerhalle und weiteren Investitionen in dem im zweiten Quartal 2017 in Betrieb genommenen Werk 2, in dem die Kaschierung der Designböden und der Digitaldruck ausgelagert wurden, hat Egger für das Projekt insgesamt rund 25 Mio € investiert.

In den nächsten Jahren will Egger in Wismar ähnlich wie in anderen Werken vor allem in den Bereichen Automatisierung und Logistik investieren. Ein erster Schwerpunkt wird die Endfertigung in der Laminat-/Designbodenproduktion sein. Mittelfristig will Egger auf einer Freifläche im Werk ein weiteres Hochregallager aufbauen, in dem beschichtete Platten eingelagert werden sollen. Bislang gibt es in Wismar zwei Hochregallager, eines für MDF/HDF-Halbformate und Imprägnate sowie eines für Laminat-/Designböden. □

Im DACH-Raum gibt es Investitionspläne für mindestens sechs neue Standorte

Neue, größere Projekte beschleunigen Ausbau der Dämmplattenkapazitäten

Im Verlauf des letzten Jahres haben sowohl mehrere bereits in diesem Segment tätige Unternehmen als auch einige Newcomer aus der Sägeindustrie Neu- oder Erweiterungsinvestitionen angekündigt, über die die Produktionskapazitäten für druckfeste Dämmplatten und flexible Dämmmatten deutlich steigen werden.

Allein im DACH-Raum gibt es derzeit relativ konkrete Investitionspläne für mindestens sechs neue Dämmstoffstandorte. Die Ziegler Holding GmbH, Plößberg, und die Gutex Holzfaserplattenwerk H. Henselmann GmbH & Co. KG, Waldshut-Tiengen, haben inzwischen mit ersten Bauarbeiten für die neuen Werke in Grafenwöhr und Eschbach begonnen. Die Holzwerk Gebr. Schneider GmbH, Eberhardzell, hat zusätzlich zu dem im österreichischen Hermagor/Kärnten geplanten Dämmplattenwerk ein vergleichbares Projekt für den im Süden Baden-Württembergs liegenden Standort Meßkirch entwickelt, an dem bereits ein Sägewerk mit Weiterverarbeitung errichtet wird. Das Schweizer Sägewerksunternehmen Schilliger Holz AG, Küssnacht-Haltikon, will mit dem im September bekannt gegebenen Projekt am Standort Perlen ebenfalls in die Dämmplattenproduktion einsteigen. Die Steico SE, Feldkirchen, hat neben den laufenden Ausbauprojekten an den Standorten Czarna Woda/Polen und Casteljaloux/Frankreich sowie den Planungen für ein neues Werk in Gromadka/Polen mit den Vorplanungen für ein erstes deutsches Werk begonnen und dabei einen Standort im Raum Landsberg ins Auge gefasst.

Für das neue Steico-Werk in Gromadka (1,5 Mio m³ auf drei Anlagen) sowie für die Projekte von Gutex in Eschbach (1,5 Mio m³), Ziegler in Grafenwöhr (2 Mio m³) und Schilliger Holz in Perlen (350.000 m³) wurden bereits Produktionskapazitäten genannt. Über diese vier Projekte sollen in den nächsten drei Jahren fast 5,5 Mio m³ dazukommen. Mit den Planungen von Schneider in Hermagor und Meßkirch wird sich der Kapazitätsausbau in Richtung 6,0 Mio m³ bewegen. Die von Steico im zweiten Schritt geplante Verdopplung der Kapazitäten in Gromadka soll mittelfristig weitere 1,5 Mio m³ bringen. Ziegler hat für das neue Werk in Grafenwöhr ebenfalls bereits künftige Ausbauschritte in Aussicht gestellt.

Spatenstich für das Gutex-Werk in Eschbach *(Foto: Gutex)*

In Frankreich gibt es zwei weitere Investitionsprojekte. Die Saint-Gobain S.A., Paris, hat bereits im Oktober 2020 die Verdopplung der Produktionskapazitäten in dem inzwischen unter Isonat S.A.S. firmierenden Dämmplattenwerk Mably bis zum Jahr 2023 angekündigt. Dieses Werk war aus der Ende April 2016 abgeschlossenen Übernahme des französischen Dämmplattenherstellers Buitex Recyclage S.A.S., Cours la Ville/Rhône, hervorgegangen. Die Vorgängergesellschaft Buitex hatte schon für 2015/2016 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 wollte die Planungen nach der Übernahme von Buitex eigentlich zeitnah wieder aufnehmen; die Konkretisierung hat dann aber doch mehrere Jahre auf sich warten lassen.

Die Soprema S.A.S., Straßburg, will in dem seit Mai 2016 zu dem Konzern gehörenden „Pavatex"-Dämmplattenwerk Golbey im Frühjahr 2022 eine zweite Produktionslinie in Betrieb nehmen. Das Unternehmen hatte die ebenfalls bereits seit längerer Zeit bestehenden Planungen Anfang März 2020 wieder aufgenommen und in der Folge verschiedene vorbereitende Investitionen umgesetzt. Auf der im nächsten Schritt geplanten neuen Linie sollen im Gegensatz zu der seit April 2013 laufenden Anlage, die druckfeste Holzfaserdämmplatten produziert, flexible Dämmmatten hergestellt werden. In der Nähe des bestehenden, inzwischen als „Golbey I" bezeichneten Werkes will Soprema auf einem separaten Grundstück bis zum Jahr 2023 unter dem Projektnamen „Golbey II" ein zweites Werk errichten, das

mit einer Produktionslinie für druckfeste Platten starten soll.

Von den Dämmplattenherstellern aus dem deutschsprachigen Raum legt Steico weiterhin das größte Expansionstempo vor. An den bestehenden Standorten in Czarna Woda und Casteljaloux hat das Unternehmen in den letzten Monaten eine Nass- bzw. eine Trockenanlage für druckfeste Platten installiert, die jeweils noch im vierten Quartal in Betrieb gehen sollen. In Czarna Woda laufen bereits drei Nassanlagen für stabile Dämmplatten; mit der zusätzlichen Produktionslinie wird sich die Kapazität um rund 135.000 m³ erhöhen. In Casteljaloux werden auf zwei Produktionslinien bislang nur flexible Dämmmatten produziert; über die Anlage für druckfeste Platten wird eine Dämmplattenkapazität von rund 250.000 m³ dazukommen.

An dem neuen Standort im polnischen Gromadka sollen ab Ende 2022 zunächst drei Trockenanlagen anlaufen. Zwei Anlagen sollen flexible Dämmmatten herstellen; die Gesamtkapazität wird mit rund 1 Mio m³/Jahr angegeben. Eine weitere Anlage soll mit einer Jahreskapazität von rund 500.000 m³ stabile Dämmplatten produzieren. Die vorbereitenden Bauarbeiten für das neue Werk sind im September angelaufen. Das Gesamtprojekt wurde so angelegt, dass in späteren Ausbauschritten bis zu drei weitere Produktionslinien aufgebaut und damit die Gesamtkapazität verdoppelt werden kann.

Anfang September 2021 hat die Ziegler Group mit den Arbeiten für das über die Naturheld GmbH in Grafenwöhr geplante Dämmplattenwerk begonnen. Entgegen der Planung für den ursprünglichen vorgesehenen Standort Bärnau, die im ersten Schritt den Aufbau von nur einer Produktionslinie und eine spätere Erweiterung um eine zweite Anlage vorsah, wird das Unternehmen in Grafenwöhr gleich mit zwei Produktionslinien für druckfeste Platten bzw. flexible Dämmmatten starten. Dadurch wird sich die Gesamtkapazität gegenüber der ursprünglichen Planung vervierfachen. Die Inbetriebnahme ist trotz des Standortwechsels und der Umplanung für das dritte Quartal 2022 geplant (s. gesonderter Bericht).

Soprema will das Werk Golbey erweitern. *(Foto: EUWID)*

Gutex hat mit dem ersten Spatenstich am 11. November mit den Bauarbeiten für das im Gewerbepark Breisgau bei Eschbach geplante Dämmplattenwerk begonnen. Im Verlauf der nächsten eineinhalb Jahre wird dort eine Produktionslinie für druckfeste Dämmplatten errichten, die auf eine Jahreskapazität von rund 1,5 Mio m³ ausgelegt ist. Die Inbetriebnahme soll im September 2023 erfolgen. Mit dem im Sommer 2020 bekannt gewordenen Projekt baut Gutex einen zweiten Standort auf, über den unter anderem die Bearbeitung des französischen Marktes verstärkt werden soll. Am Stammsitz Waldshut-Tiengen, an dem Gutex nach eigenen Angaben als einziger westeuropäischer Dämmplattenhersteller an einem Standort sowohl Dämmplatten im Nassverfahren als auch druckfeste Platten und flexible Matten im Trockenverfahren herstellen kann, waren die Erweiterungsmöglichkeiten nach den in den letzten Jahren umgesetzten Investitionen ausgeschöpft.

Die Eckdaten für die von Schneider an den Standorten Hermagor und Meßkirch geplanten Dämmplattenwerke sind weitgehend vergleichbar. In beiden Fällen soll zuerst eine im Trockenverfahren arbeitende Anlage für druckfeste Dämmplatten aufgebaut werden. In einem nachfolgenden Ausbauschritt ist die Erweiterung des Produktionsprogramms um flexible Dämmmatten und um Einblasdämmstoffe vorgesehen. Die geplanten Produktionskapazitäten wurden von Schneider bislang allerdings noch nicht konkretisiert. Die beiden Projekte sollen in Abhängigkeit vom Verlauf der Genehmigungsverfahren realisiert werden. Die Inbetriebnahme des ersten Werkes könnte Mitte 2023 erfolgen; das zweite Werk soll zeitversetzt folgen. In Meßkirch errichtet Schneider seit Mitte März bereits ein in verschiedene Weiterverarbeitungssegmente integriertes Sägewerk, das ab Anfang 2022 in mehreren Schritten in Betrieb genommen werden soll.

Das von Schilliger Holz am Standort Perlen geplante Dämmplattenwerk soll laut den Ende August bekannt gewordenen Planungen mit einer Jahreskapazität von 350.000 m³ im Trockenverfahren sowohl druckfeste Platten als auch flexible Matten produzieren. Das Projekt wird in der Nähe des Schilliger-Sägewerks in Perlen auf einer von der benachbarten Perlen Papier AG bislang als Holzlagerplatz genutzten Fläche realisiert. Nach dem im Jahresverlauf 2023 geplanten Produktionsstart sollen die Dämmplatten und Dämmmatten unter der Bezeichnung „Lignatherm“ vorrangig auf dem Schweizer Markt vertrieben werden. Der Standort Perlen liegt rund 10 km südwestlich von Cham, wo Pavatex bis Mai 2019 ein relativ breites Dämmplattensortiment produziert hatte. □

Für die drei Produktionslinien in Grafenwöhr sollen 150 Mio € investiert werden

Ziegler Group will erste Dämmplatten bereits im August 2022 produzieren

Anfang September 2021 hat die Ziegler Holding GmbH, Plößberg, im Gewerbe- und Industriegebiet „Hütten-Nord“ bei Grafenwöhr mit den Arbeiten für das über die Naturheld GmbH geplante Dämmplattenwerk begonnen.

In einem ersten Schritt wurde der Baumbestand auf dem insgesamt 25 ha großen Grundstück gerodet. Inzwischen sind die vorbereitenden Bauarbeiten angelaufen. Das Werk wird eine Fläche von rund 11 ha und damit knapp die Hälfte des gesamten Grundstücks belegen. Der eigentliche Produktionsbereich erstreckt sich über eine in drei Hallenbereiche gegliederte Gesamtfläche von knapp 13.000 m². Für die fertigen Platten werden vier jeweils 3.000 m² große Lagerhallen errichtet; die gesamte Lagerfläche summiert sich damit auf 12.000 m². Die für den Betrieb des Dämmplattenwerks erforderliche thermische Energie soll über ein Biomasseheizwerk mit zwei auf eine Kapazität von jeweils 19,5 MW ausgelegten Kesseln bereitgestellt werden.

Noch in diesem Jahr ist der Baubeginn für die Produktions- und Lagerhallen geplant. Die Anlagenmontage soll im März 2022 beginnen. Nach den im Frühjahr und Sommer nochmals erweiterten Planungen wird Ziegler in dem neuen Werk bereits im ersten Schritt drei Produktionslinien installieren. Die Anlage für die Produktion von druckfesten Holzfaserdämmplatten („Linie 1“) soll im August 2022 die erste Platte produzieren. Parallel dazu will Ziegler mit der Produktion der Einblasdämmung („Linie 3“) beginnen. Der Produktionsstart der Anlage für flexible Dämmmatten („Linie 2“) ist für September 2022 vorgesehen. Die 4 ft breite Produktionslinie für druckfeste Dämmplatten wurde auf eine Jahreskapazität von maximal 500.000 m³ ausgelegt. Auf der 8 ft breiten Dämmmattenanlage sollen bis zu 1,5 Mio m³/Jahr produziert werden. Die maximale Produktionskapazität für Einblasdämmung wird von Ziegler mit rund 20.000 t/Jahr angegeben. Für den Bau des auf eine Gesamtkapazität von rund 2 Mio m³/Jahr ausgelegten Dämmplattenwerkes sollen laut Ziegler rund 150 Mio € investiert werden.

Vorbereitung des Baugeländes für das Naturheld-Dämmplattenwerk *(Foto: C. Ascherl)*

Die Ziegler Group hatte erst Ende September 2020 mit den Vorplanungen für den Einstieg in die Dämmplattenproduktion begonnen. Die ersten Gespräche mit den in Frage kommenden Maschinen- und Anlagenlieferanten wurden ab Oktober geführt. Nach der damaligen Planung sollte das Projekt in mehreren Schritten an dem rund 10 km östlich von Plößberg liegenden Standort Bärnau realisiert werden. Die ersten Anlagenbestellungen wurden im Frühjahr auf Basis dieser Planungen getätigt. Die an die Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, vergebene Produktionslinie sollte demnach zunächst sowohl druckfeste Dämmplatten als auch flexible Dämmmatten produzieren, die dann auf zwei separaten Endverarbeitungslinien weiterverarbeitet werden. Diese Endverarbeitungslinien werden jeweils von der Anthon GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Flensburg, geliefert. Die Homag GmbH, Schopfloch, wird eine Profilierungslinie für druckfeste Platten beisteuern. Eine separate Produktionslinie für flexible Dämmmatten war in der ursprünglichen Planung erst zu einem späteren Zeitpunkt vorgesehen. Erste Kontakte zu der Grenzebach BSH GmbH, Bad Hersfeld, hatte es dennoch bereits ab Februar gegeben.

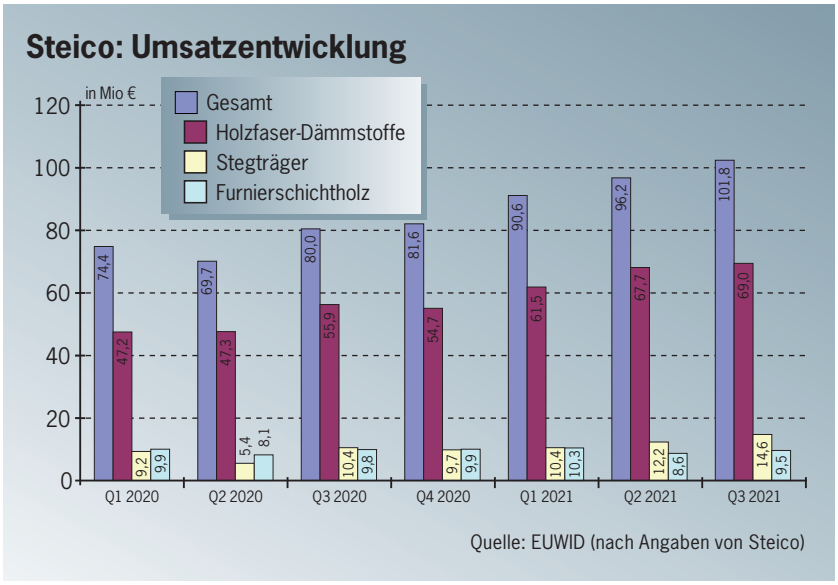
Im Mai hat die Ziegler Group die Standortentscheidung für Bärnau zurückgezogen. Mit der Verlegung auf das deutlich größere Grundstück in Grafenwöhr wurde die Projektplanung nochmals überarbeitet, dabei fiel unter anderem die Entscheidung für den fast zeitgleichen Aufbau von zwei separaten Produktionslinien. Die bei Dieffenbacher bestellte Anlage wurde komplett auf druckfeste Platten ausgerichtet; parallel dazu wurde Dieffenbacher mit der Lieferung eines zweiten Fasertrockners beauftragt. Die im ersten Quartal bei der Andritz AG, Graz/Österreich, platzierte Bestellung eines Druckzerfaserungssystems wurde ebenfalls dupliziert. Im August wurde der Auftrag für die Flex-Anlage an Grenzebach BSH fixiert. □

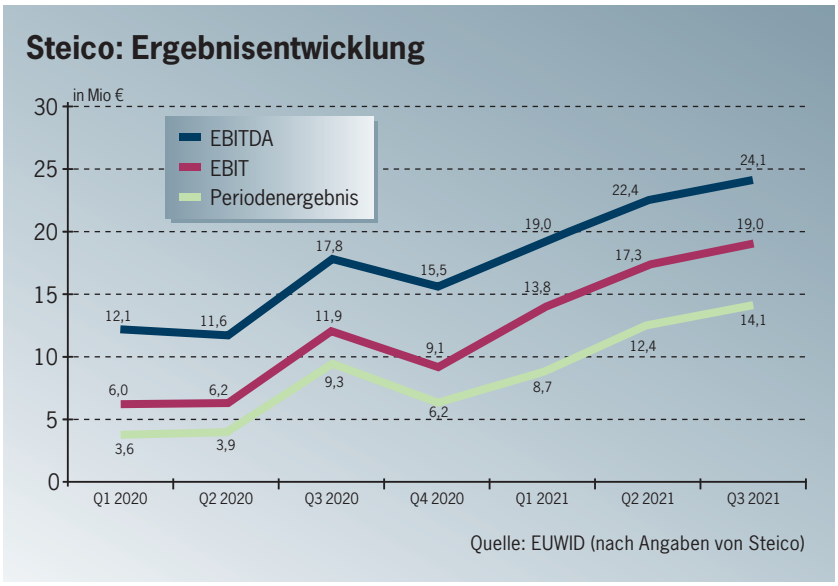
Von 2010 bis 2020 hatte der Umsatz um 137 % zugelegt / Knapp 64 % Steigerung seit 2015

Steico hat Umsatz im dritten Quartal erstmals über 100 Mio € gebracht

Auch im dritten Quartal 2021 hat der Dämmplatten- und LVL-Hersteller Steico SE, Feldkirchen, seine Kennzahlen sowohl gegenüber dem Vorjahr als auch im Vergleich zum zweiten Quartal weiter verbessert; in mehreren Fällen wurden dabei neue Rekordwerte erreicht.

Der Umsatz konnte mit 101,8 (Juli-Sept. 2020: 80,0) Mio € erstmals in einem Quartal über die 100 Mio €-Marke gebracht werden; der Vorjahreswert wurde um 22,6 % übertroffen. Dieses Wachstum wurde vor allem vom deutschen Markt getragen (+34,6 % auf 44,0 Mio €). Der über alle Märkte erwirtschaftete Umsatz mit Holzfaserdämmstoffen hat mit einem Plus von 23,9 % auf 69,0 (55,7) Mio € noch etwas stärker zugelegt als der Gesamtumsatz.





In den letzten fünf Quartalen ist der Gesamtumsatz von Steico kontinuierlich gestiegen. Den letzten Rückgang hat es unter dem Einfluss der Corona-Krise im zweiten Quartal 2020 gegeben. Der Umsatz mit Dämmstoffen konnte damals auf dem Niveau des Vorquartals gehalten werden. Bei Stegträgern hatte es durch den Einbruch des britischen Marktes einen starken Rückgang gegeben, der Umsatz mit Furnierschichtholz (LVL) hatte leicht nachgegeben. Vom zweiten Quartal 2020 bis zum dritten Quartal 2021 ist der Gesamtumsatz kumuliert um 46 % gestiegen. Bei Dämmstoffen hat es einen Zuwachs in ähnlicher Größenordnung gegeben. Der Stegträgerumsatz hatte sich im zweiten Halbjahr 2020 wieder erholt und dann unter dem Einfluss der in der ersten Jahreshälfte 2021 eingetretenen Verknappung bei Konstruktionshölzern weiter angezogen. Bei LVL wurde das Umsatzwachstum dagegen durch die voll ausgelasteten Kapazitäten gebremst.

Die Steico-Ergebniszahlen sind in den letzten Quartalen noch stärker gestiegen als der Umsatz, so dass sich die Margen schrittweise erhöht haben. Die aus der Gesamtleistung errechnete EBITDA-Marge lag im dritten Quartal bei 23,1 %, die EBIT-Marge erreichte 18,2 %. Im Neunmonatszeitraum fielen die Margen mit 22,6 % bzw. 17,3 % nur wenig geringer aus.

Im Gesamtjahr rechnet Steico mit einer Umsatzsteigerung von über 20 %, für die EBIT-Marge werden 14,0-17,0 % anvisiert. Das Geschäftsjahr 2020 war trotz der Corona-Krise mit einem Umsatzplus von 9,9 % auf 308,8 Mio € abgeschlossen worden. Gegenüber den 2010 erwirtschafteten 130,2 Mio € entspricht das einer Steigerung von 137 %. Im Fünfjahreszeitraum seit 2015 (188,9 Mio €) hat der Umsatz um 63,5 % zugelegt. □

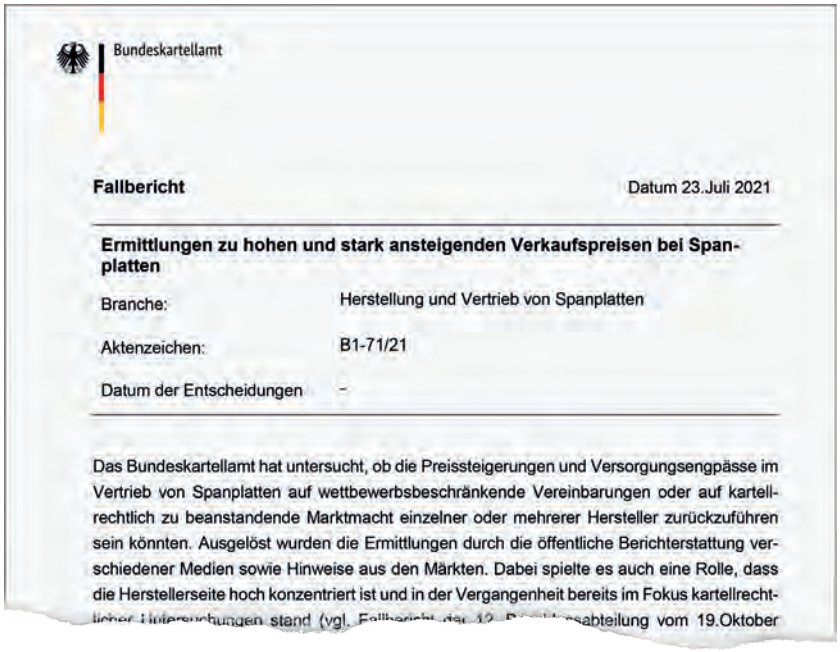
Bundeskartellamt hat vorerst von Einleitung eines Kartellverfahrens abgesehen

Auch Wettbewerbsbehörden befassen sich mit Preissteigerungen bei Holzwerkstoffen

Der starke Anstieg der Holzwerkstoffpreise im Jahresverlauf 2021 war in verschiedenen Ländern auch ein Thema für die Kartellbehörden. Im Verlauf der letzten Monate sind Ermittlungen des deutschen Bundeskartellamts zu Spanplatten und der russischen Antimonopolbehörde FAS zu OSB bekannt geworden.

Das Bundeskartellamt hat nach Hinweisen aus dem Markt bereits im Verlauf des ersten Halbjahrs untersucht, ob die Versorgungsengpässe und Preissteigerungen auf den Spanplattenmärkten auf wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen bzw. eine kartellrechtlich zu beanstandende Marktmacht einzelner oder mehrerer Hersteller zurückzuführen sein könnten. Die vor allem seit Anfang 2021 eingegangenen Hinweise bezogen sich auf die Kürzung vertraglich festgelegter Mengen, nachträgliche drastische Preisanhebungen sowie ein einseitiges Abweichen von getroffenen Vereinbarungen. Derartige Entwicklungen waren laut einer vom Bundeskartellamt im Juli veröffentlichten Mitteilung vor allem bei Rohspanplatten eingetreten; in geringerem Umfang waren aber auch andere Sortimente betroffen.

Im Zuge der Ermittlungen, die auch Befragungen von Herstellern und Verarbeitern umfassten, ist das Bundeskartellamt zu dem Schluss gekommen, dass die durch die Corona-Krise ausgelösten Produktionskürzungen und die nachfolgende starke Belebung der Nachfrage zu einer Verzerrung der Marktsituation geführt haben. Die Beschlussabteilung des Bundeskartellamts hat keine Hinweise darauf gefunden, dass Hersteller zur Durchsetzung von Preisanhebungen künstlich Kapazitäten gekürzt haben. Die Preissteigerungen seien vielmehr eine Folge der seit mehreren Monaten anhaltenden Verknappung. Darüber hinaus hätte auch der in vielen Fällen deutliche Anstieg der Rohstoffkosten eine Rolle gespielt. Das Bundeskartellamt hat daher darauf verzichtet, ein Kartellverwaltungs- oder Missbrauchsverfahren gegen einzelne oder mehrere Spanplattenhersteller zu eröffnen.



Bundeskartellamt

Fallbericht Datum 23.Juli 2021

Ermittlungen zu hohen und stark ansteigenden Verkaufspreisen bei Spanplatten

Branche:	Herstellung und Vertrieb von Spanplatten
Aktenzeichen:	B1-71/21
Datum der Entscheidungen	-

Das Bundeskartellamt hat untersucht, ob die Preissteigerungen und Versorgungsengpässe im Vertrieb von Spanplatten auf wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen oder auf kartellrechtlich zu beanstandende Marktmacht einzelner oder mehrerer Hersteller zurückzuführen sein könnten. Ausgelöst wurden die Ermittlungen durch die öffentliche Berichterstattung verschiedener Medien sowie Hinweise aus den Märkten. Dabei spielte es auch eine Rolle, dass die Herstellerseite hoch konzentriert ist und in der Vergangenheit bereits im Fokus kartellrechtlicher Untersuchungen stand (vgl. Fallbericht der 12. Beschlussabteilung vom 19.Oktober

In dem am 23. Juli veröffentlichten Fallbericht zu den Untersuchungen hat das Bundeskartellamt allerdings angekündigt, die weitere Preisentwicklung bei Spanplatten beobachten zu wollen. Sollten die Preise bei einer Änderung der Rahmenbedingungen, wie zum Beispiel einem Rückgang der Nachfrage oder einer Trendwende bei den Kosten, nicht nachgeben oder sogar weiter steigen, will die Beschlussabteilung die Ermittlungen wieder aufgreifen und gegebenenfalls auch ein Musterverfahren gegen einzelne Hersteller einleiten.

Ebenfalls nach Beschwerden aus dem Markt hat die russische Antimonopolbehörde FAS Mitte September eine Untersuchung zur Entwicklung der OSB-Preise in Russland eingeleitet. Diese Ermittlungen richten sich insbesondere gegen die zur Kronospan-Gruppe gehörenden Unternehmen Kronospan Bashkortostan LLC, Kronospan LLC, Kronospan OSB LLC und Kronospan GMH LLC. In den Vorermittlungen hatte die FAS festgestellt, dass die Kronospan-Gruppe mit den zwei Werken in Egorievsk/Oblast Moskau und Ufa/Republik Bashkortostan der größte Anbieter auf dem russischen OSB-Markt ist und dabei eine dominante Position einnimmt.

Eine nachfolgend durchgeführte Marktanalyse hat laut einer am 13. September veröffentlichten FAS-Mitteilung ergeben, dass die OSB-Preise in Russland im Jahresverlauf 2021 um bis zu 300 % gestiegen sind. Diese Preissteigerungen gehen laut FAS weit über die Entwicklung der Produktionskosten hinaus. Dadurch wären die OSB-Hersteller zeitweise auf unberechtigt hohe Margen gekommen. Laut FAS haben die Preise bei verschiedenen Produkten nach der Einleitung der Untersuchungen allerdings bereits wieder nachgegeben. □

CEBRO

YOUR SMART PLANT

SMARTER PRODUZIEREN

In einem ganzheitlichen Ansatz beinhaltet CEBRO sowohl neue Digitalisierungslösungen und fortschrittliche Lösungen zur Energierückgewinnung als auch Maßnahmen zur Verbesserung der Operational Excellence und zur Förderung der Nachhaltigkeit von Holzwerkstoffanlagen. **Das macht Ihre Anlage zu einer „Smart Plant".**

Schauen Sie sich das Video auf **cebro.dieffenbacher.com** an und erfahren Sie, was CEBRO für Sie tun kann.

DIEFFENBACHER
MOVE FORWARD. TOGETHER.

Division Panels betreibt in Europa künftig drei MDF-Werke mit vier Anlagen

Unilin Panels hat MDF-Hersteller Panneaux de Corrèze übernommen

In der zweiten Oktoberhälfte 2021 hat sich die Unilin bvba, Wielsbeke/Belgien, mit den bisherigen Gesellschaftern der Panneaux de Corrèze S.A.S. auf eine Übernahme des auf eine Jahreskapazität von rund 150.000 m³ ausgelegten MDF-Werkes im zentralfranzösischen Ussel verständigt.

Die Transaktion sollte laut einer von Unilin am 28. Oktober veröffentlichten Mitteilung bereits Anfang November abgeschlossen werden. Die Divison „Panels" von Unilin wird damit im Produktbereich MDF/HDF einen dritten Produktionsstandort in Europa erhalten. Bislang betreibt das Unternehmen im nordfranzösischen Bazeilles zwei MDF/HDF-Linien mit einer Gesamtkapazität von rund 700.000 m³/Jahr. An dem „Spanolux"-Standort Vielsalm/Belgien können weitere rund 300.000 m³ produziert werden. Beide MDF/HDF-Werke produzieren unter anderem HDF-Trägerplatten für die der Division „Flooring" zugeordneten Laminatbodenwerke sowie verschiedene MDF-Sortimente für Abnehmer aus Industrie und Handel. Das MDF-Produktionsprogramm im Werk Vielsalm umfasst dabei auch verschiedene Spezialitäten. Dieser Bereich kann mit der Integration von Panneaux de Corrèze weiter ausgebaut werden. Zusätzlich zu den unter der Bezeichnung „Clairpan" vermarkteten Nadelholzplatten und den komplett aus Laubholz hergestellten „Medium"-Produkten hat das Unternehmen erst Anfang Juli die Produktlinie „Next naturalpanel" auf den Markt gebracht, bei der das von dem Biochemie-Start up Evertree S.A.S., Paris, unter der Bezeichnung „Green Ultimate" entwickelte biobasierte, formaldehyd- und PMDI-freie Leimsystem zum Einsatz kommt.

Panneau de Corrèze ist aus einem im April 2015 abgeschlossenen Management Buy Out hervorgegangen, mit dem das Werk Ussel aus der zur portugiesischen Sonae Industria SGPS S.A., Maia, gehörenden Isoroy S.A.S., Antony/Frankreich, herausgelöst worden war. Das Unternehmen produziert auf einer im Jahr 1990 in Betrieb genommenen kontinuierlichen Produktionslinie. Die von der Küsters Maschinenfabrik GmbH & Co. KG, Krefeld, gelieferte Presse mit Abmessungen von 2.600 mm x 19,0 m war 1995 auf 23,1 m verlängert worden; 1999 folgte die zweite Verlängerung auf 29,3 m.

MDF/HDF-Werk von Unilin in Bazeilles *(Foto: Unilin)*

Mit der Übernahme von Panneaux de Corrèze will Unilin auch im Holzwerkstoffbereich weiter expandieren. Die Division Panels hat im Sommer eine von der Wemhöner Surface Technologies GmbH & Co. KG, Herford, gelieferte Kurztaktpresse in dem „Spano"-Spanplattenwerk Oostrozebeke in Betrieb genommen, so dass dort inzwischen auf zwei Anlagen beschichtet werden kann. In einem nächsten Schritt wird in Oostrozebeke eine Doppelbandpresse von der Hymmen GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Bielefeld, aufgebaut, mit der Unilin im Verlauf der nächsten Monate auch in die CPL-Produktion einsteigen wird. Damit will das Unternehmen künftig melaminbeschichtete Platten und Schichtstoffe im Dekorverbund liefern. In den vergangenen Jahren hat Unilin Schichtstoffe bereits in kleineren Mengen als Ergänzung zu seinem Dekorplattenprogramm geliefert. Diese Schichtstoffe waren entweder zugekauft oder auf einer der bestehenden Kurztaktpressen produziert worden. Mit der Investition in eine CPL-Anlage werden die Produktionsmöglichkeiten deutlich erweitert. Unilin wird in einem ersten Schritt die CPL als Oberflächen vermarkten; ein Einstieg in die Arbeitsplattenproduktion ist zumindest vorerst nicht geplant.

Im Verlauf des kommenden Jahres wird Unilin Panels zudem eine Aufteilsäge für melaminbeschichtete Spanplatten und die vor allem für die Produktion von Regalböden genutzten Kantenanleimanlagen aus Wielsbeke nach Oostrozebeke verlagern. Mit dieser Verlagerung sollen die für die geplante Erweiterung der Laminatbodenproduktion benötigten Flächen freigeräumt werden. In Oostrozebeke wurde bereits mit dem Bau einer neuen Halle begonnen, in der die verlagerten Anlagen installiert werden sollen. □

In dem neuen Werk in Litauen soll im Herbst 2022 die erste Platte produziert werden

Homann plant neue Produktionslinie an einem der bestehenden Standorte

Als Reaktion auf die wohl auch längerfristig anhaltende hohe Nachfrage nach MDF/HDF-Dünnplatten will die Homann Holzwerkstoffe GmbH, München, zusätzlich zu dem laufenden Investitionsprojekt in Pagirai/Litauen an einem der bestehenden drei Standorte Losheim, Karlino oder Krosno Odranskie eine neue Produktionslinie aufbauen.

Die Projektierung ist laut dem am 28. September 2021 veröffentlichten Halbjahresbericht bereits relativ weit fortgeschritten. An welchem der drei Standorte die zusätzliche Anlage errichtet wird, ist dagegen noch nicht endgültig entschieden.

In den drei bestehenden Werken kommt Homann Holzwerkstoffe bislang auf eine Gesamtkapazität von rund 255 Mio m²/Jahr. Das unter Homanit GmbH & Co. KG firmierende Werk Losheim produziert Platten in Stärken von 3,0-10,0 mm; die Kapazität der im Jahr 1995 in Betrieb genommenen Anlage wird inzwischen mit rund 65 Mio m² angegeben. Im Geschäftsjahr 2019 hat die deutsche Produktionsgesellschaft mit 317 Mitarbeitern einen Umsatz von 77,5 Mio € erwirtschaftet. Homanit Polska Sp.zo.o. erreicht auf der im Mai 2008 angelaufenen und auf Plattenstärken von 2,0-6,0 mm ausgelegten Anlage eine Kapazität von rund 90 Mio m². Das von der Homanit Krosno Odranskie Sp.zo.o. Ende März 2015 in Betrieb genommene Werk in Krosno Odrzanskie ist ebenfalls auf Stärken von 2,0-6,0 mm ausgelegt und kommt damit auf eine Kapazität von rund 100 Mio m². Bei der Homanit Polska wurden im Geschäftsjahr 2019 rund 580 Mitarbeiter beschäftigt; der Umsatz wurde mit 106,3 Mio € angegeben. In Krosno wurden mit 499 Mitarbeitern 93,0 Mio € umgesetzt.

Überlegungen zum Bau eines vierten MDF/HDF-Dünnplattenwerkes in Litauen gibt es bei Homann Holzwerkstoffe schon seit mehreren Jahren. Ursprünglich sollte das Projekt mit einer 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, da das Werksgelände und die Infrastrukturbedingungen in dem Grigeo Baltwood-Werk für die geplante Investition in ein Dünnplattenwerk nicht ausreichten. Anfang 2019 waren die Planungen auf ein Greenfieldprojekt über die für diesen Zweck neu gegründete UAB Homanit Lietuva umgestellt worden. Mit der im Oktober 2020 erfolgten Unterzeichnung eines Kaufvertrags für eine 77 ha große Industriefläche in der Nähe der litauischen Hauptstadt Vilnius wurden diese Planungen weiter konkretisiert.

Homanit-Werk im polnischen Krosno *(Foto: Homanit)*

Ende Dezember 2020 hat Homanit Lietuva bei der Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, eine THDF-Komplettanlage bestellt. Die auf Plattenstärken von 1,5-22 mm ausgelegte Anlage hat eine Kapazität von rund 950 m³/Tag bzw. 310.000 m³/Jahr. Dieffenbacher hatte bereits die Dünnplattenlinie in Karlino geliefert. Bei dem Investitionsprojekt in Krosno Odrzanskie hatte Homanit dagegen eine Anlage der Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH, Krefeld, eingesetzt. Für das neue Werk in Pagirai wird Dieffenbacher unter anderem den Fasertrockner, eine 50 MW-Energieanlage, eine PROjet-Beleimung sowie die Form- und Pressenlinie mit einer CPS+ liefern. Als Refiner soll nach unbestätigten Informationen eine Gebrauchtanlage zum Einsatz kommen. Neben der Rohplattenanlage sollen in Litauen auch umfangreiche Weiterverarbeitungskapazitäten aufgebaut werden. Mit der Montage der Anlagen wurde im Oktober begonnen. Die Produktion der ersten Platte ist für Herbst 2022 geplant.

Zu dem für das neue Werk in Pagirai vorgesehenen Gesamt-Investitionsvolumen hat sich Homann Holzwerkstoffe bislang noch nicht konkret geäußert. Nach den bislang vorliegenden Informationen soll es in einer Größenordnung von rund 150 Mio € liegen. □

In Spanien laufen Vorbereitungsarbeiten für 41. Holzwerkstoffstandort weltweit

Kronospan-Gruppe will in Russland in drei weitere Standorte investieren

Mit der Inbetriebnahme der am Standort Lyudinovo/Oblast Kaluga errichteten MDF/HDF-Anlage, der Übernahme eines älteren Spanplattenwerkes in Chaadaevka/Oblast Pensa und den bereits seit längerer Zeit laufenden Verhandlungen über die in Igorevskaya/Oblast Smolensk vorhandenen Assets der Russkiy Laminat Wood Chipboard Industry Ltd., Sergiev Posad, hat die Kronospan-Gruppe die Zahl ihrer Holzwerkstoffstandorte in Russland auf sechs verdoppelt.

Bislang gibt es in Russland drei Kronospan-Werke. In dem ab dem Jahr 2003 in mehreren Schritten in Betrieb genommenen Werk Egorievsk werden unter anderem MDF/HDF, Spanplatten, OSB sowie verschiedene Vorprodukte und Halb-/Fertigfabrikate produziert. Der Standort Elektrogorsk/Oblast Moskau, ist aus der im April 2013 erfolgten Übernahme des Holzwerkstoff- und Möbelherstellers AO Elektrogorskmebel hervorgegangen. Dort werden bislang Spanplatten produziert. In den kommenden zwei Jahren soll das Werk um eine MDF/HDF-Dünnplattenanlage erweitert werden.

Im Jahresverlauf 2013 hatte Kronospan auch mit dem Bau eines Werkes am Standort Ufa/Republik Bashkortostan begonnen und war dort in einem ersten Schritt im zweiten Halbjahr 2015 in die Spanplattenproduktion eingestiegen. Im Juni 2018 folgte die Inbetriebnahme einer OSB-Anlage. Mittelfristig soll der Standort Ufa eventuell auch um eine Sperrholzproduktion erweitert werden.

Den neuen Standort in der Sonderwirtschaftszone Lyudinovo hatte Kronospan im Verlauf des ersten Halbjahrs 2016 erworben. In den nächsten Jahren will Kronospan dort einen über mehrere Stufen integrierten Produktionsstandort für Vorprodukte, Holzwerkstoffe und Halb-/Fertigfabrikate errichten. In einem ersten Schritt wurde eine MDF/HDF-Anlage aufgebaut, die inzwischen die erste Platte produziert hat. Zu einem späteren Zeitpunkt soll eine Spanplattenanlage folgen. Das von Kronospan übernommene Spanplattenwerk in Chaadaevka ist mit zwei Einetagenanlagen ausgestattet, von denen allerdings nur noch eine produziert. Diese Anlagen sollen mittelfristig durch eine neue Produktionslinie ersetzt werden. Kronospan hatte bereits im ersten Halbjahr 2019 in Gesprächen mit der Regierung des Oblast Penza die Möglichkeiten für den Bau eines Spanplattenwerkes sondiert, über das die in der Region Pensa ansässigen Möbelhersteller beliefert werden sollen.

Bei Russkiy Laminat hatte Kronospan im Verlauf des vergangenen Jahres offene Verbindlichkeiten bei der Sberbank übernommen und damit indirekt einen Zugriff auf Assets des bereits seit mehreren Jahren wirtschaftlich angeschlagenen Unternehmens erhalten. Nach dem Konkurs von Russkiy Laminat wurde die Spanplattenanlage in Igorevskaya an Kronospan verpachtet. Am gleichen Standort hatte Russkiy Laminat mit dem Bau einer MDF/HDF-Anlage begonnen, die Installation aufgrund von Finanzierungsproblemen aber nicht fertig gestellt. Nach unbestätigten Informationen will der Russkiy Laminat-Konkursverwalter die Anlagen in Igorevskaya noch in diesem Jahr versteigern; Kronospan gilt als aussichtreichster Interessent.

Mit den Projekten in Lyudinovo, Chaadaevka und Igorevskaya sowie den Erweiterungsinvestitionen in den Werken Elektrogorsk und Ufa ist Russland derzeit ein Investitionsschwerpunkt für die Kronospan-Gruppe. Aber auch in anderen europäischen Ländern will das Unternehmen seine Holzwerkstoffkapazitäten weiter ausbauen. Im November wurde an dem ukrainischen Standort Rivne ein neues Spanplattenwerk in Betrieb genommen. In einem zweiten Investitionsschritt wurde in Rivne bereits mit der Montage einer OSB-Anlage begonnen. Die Inbetriebnahme ist nach früheren Informationen im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2022 geplant. Zu einem

In einem dritten Investitionsschritt will Kronospan in Lyudinovo ein Spanplattenwerk bauen. Die Investitionsvereinbarung wurde Anfang Juni unterzeichnet. (Foto: OEZ Kaluga)

späteren Zeitpunkt könnte in Rivne auch eine MDF/HDF-Anlage folgen. Das 2007 grundlegend modernisierte Spanplattenwerk in Zvolen/Slowakei soll bereits im Verlauf der nächsten drei Jahre um eine MDF/HDF-Anlage erweitert werden.

Neue Spanplattenprojekte gibt es in Italien, Spanien und Luxemburg; darüber hinaus soll das seit 2015 zur Gruppe gehörende Spanplattenwerk im französischen Auxerre modernisiert werden. Während sich das Genehmigungsverfahren für eine Erweiterung des seit 2007 bestehenden Beschichtungswerkes San Vito al Tagliamento/Italien um eine Spanplattenanlage in den letzten Monaten in die Länge gezogen hat, sind die Vorbereitungsarbeiten für den Neubau eines Spanplattenwerkes nahe der Stadt Tortosa/Provinz Tarragona relativ weit fortgeschritten. Die Inbetriebnahme ist bereits für Ende 2022 geplant. Nach bislang unbestätigten Informationen soll in Tortosa vorrangig Altholz als Rohstoff eingesetzt werden. Altholz soll auch bei der Holzversorgung des geplanten Spanplattenwerks in Sanem/Luxemburg eine größere Rolle spielen. Mit den in den nächsten Monaten geplanten Anlagenbestellungen soll dieses bereits seit längerer Zeit vorbereitete Projekt weiter konkretisiert werden; Ziel ist ein Produktionsstart innerhalb der nächsten drei Jahre.

Die OSB-Kapazitäten hatte die Kronospan-Gruppe zuletzt vor allem durch die in den Jahren 2019 und 2020 umgesetzten Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen an den Standorten Sanem/Luxemburg, Jihlava/Tschechien, Riga/Lettland und Strzelce Opolskie/Polen ausgebaut. Die in Sanem durch eine kontinuierliche Form- und Pressenlinie ersetzte Mehretagenpresse wurde im Jahresverlauf 2019 demontiert und an den ukrainischen Spanplattenstandort Novovolynsk verlagert. Die erste Platte wurde im Frühjahr 2020 produziert. Der nächste Expansionsschritt im OSB-Bereich ist der Bau der Anlage in Rivne. Perspektivisch steht auch eine Produktionssteigerung in Ufa im Raum. Die seit einiger Zeit laufenden Vorbereitungsarbeiten für eine Erweiterung des Spanplatten- und MDF/HDF-Werkes Chirk/Wales um eine OSB-Anlage sind dagegen aufgrund von Schwierigkeiten im Genehmigungsprozess etwas ins Stocken geraten. Dafür hat sich Kronospan zuletzt

Im Werk Sanem soll eine Spanplattenlinie dazukommen. *(Foto: Kronospan)*

wieder etwas mehr mit einem möglichen OSB-Projekt in Lampertswalde befasst, für das seit dem vierten Quartal 2016 eine Genehmigung vorliegt. Mittelfristig will die Kronospan-Gruppe auch in den USA in die OSB-Produktion einsteigen. Darüber hinaus gibt es in den USA auch Vorplanungen für ein Sägewerksprojekt.

Mit den bereits laufenden bzw. relativ konkreten Projekten in Lyudinovo (MDF/HDF, Span), Chaadaevka (Span), Igorevskaya (MDF/HDF), Elektrogorsk (MDF/HDF), Rivne (Span, OSB), Zvolen (MDF/HDF), Tortosa (Span) und Sanem (Span) will die Kronospan-Gruppe in den nächsten Jahren mindestens zehn neue Holzwerkstoffanlagen aufbauen. Parallel zu den Rohplattenanlagen investiert Kronospan an den meisten Standorten auch in Beschichtungskapazitäten. In dem Spanplatten- und MDF/HDF-Werk Steinheim-Sandebeck wird zudem ein zweites Beschichtungswerk errichtet, das im zweiten Halbjahr 2022 in Betrieb gehen soll.

Laut einer von der Kronospan-Gruppe veröffentlichten Übersicht gibt es derzeit weltweit 46 Produktionsstandorte. Sechs Standorte sind nur auf Vorprodukte, Halb- und Fertigfabrikate ausgerichtet. In den polnischen Werken Posen und Rudawa werden Dekor- und Gegenzugpapiere produziert. In Pustków/Polen wurde die Schichtstoffproduktion zusammengefasst; das Werk Spremberg produziert Arbeitsplatten und Elemente. San Vito al Tagliamento ist noch immer ein reines Beschichtungswerk. In Jaslo/Polen werden verschiedene Bodenbeläge hergestellt. Damit gibt es bislang 40 Werke für die Produktion von Spanplatten, MDF/HDF, OSB und Sperrholz. Das geplante Spanplattenwerk in Tortosa wird der 41. Holzwerkstoffstandort von Kronospan. Im Frühjahr 2021 hat Kronospan nach unbestätigten Informationen zudem eine grundsätzliche Einigung über die Übernahme der bislang zur Pfleiderer Group B.V. & Co. KG, Neumarkt, gehörenden zwei polnischen Werke Grajewo und Wieruszów erzielt.

Das österreichische Lungötz ist das Stammwerk der Kronospan-Gruppe. Der Aufbau des Spanplattenwerkes Salzburg, an dem inzwischen auch MDF/HDF produziert werden, war der erste Expansionsschritt. Diese beiden Standorte waren lange Zeit zusammen mit anderen Familiengesellschaftern geführt worden, seit 2020 gehören sie komplett zu Kronospan. 1970 und 1982 folgte die Übernahme der Werke in Chirk und Steinheim-Sandebeck. Ab dem Jahr 1989 kamen neue Standorte in immer kürzerer Abfolge dazu. Seither hat Kronospan weltweit 27 Werke übernommen und 16 Greenfield-Investitionen umgesetzt. Mit dem MDF/HDF-Werk in Peking musste in der ganzen Zeit nur ein Standort aufgegeben werden. □

Produktionsprobleme und Lieferverzögerungen haben zu Engpässen geführt

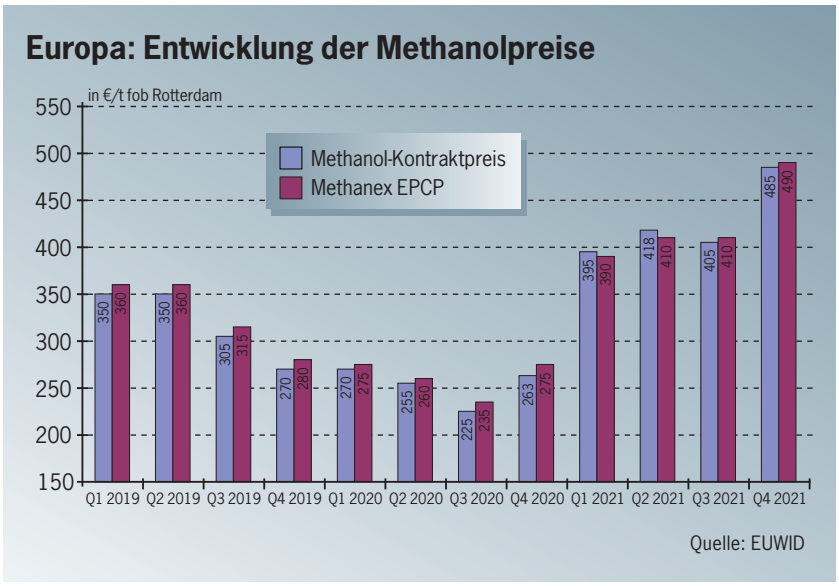
Harnstoff-, Melamin-, Methanolpreise sind in bislang ungekanntem Ausmaß gestiegen

Produktionsprobleme bei europäischen Herstellern, Verschiebungen in den weltweiten Lieferströmen, Logistikengpässe und stark steigende Frachtraten sowie eine anhaltend hohe Nachfrage haben in den letzten Monaten die Marktsituation bei den Rohstoffen für die Leim- und Imprägnierharzproduktion geprägt. Sowohl bei Melamin als auch bei Methanol und Harnstoff ist es dadurch zu erheblichen Kostensteigerungen gekommen.

Die bereits im ersten Halbjahr angespannte Versorgungssituation bei Melamin hat sich mit technischen Problemen bei den europäischen Herstellern und dem nachfolgenden Ausfall mehrerer Anlagen im Verlauf des Sommers zunehmend verschlechtert. Die dadurch entstandenen Versorgungslücken konnten wegen des limitierten weltweiten Angebots auch durch Importe nicht ausgeglichen werden. Zahlreiche europäische Verarbeiter haben zwar bereits ab dem zweiten Quartal zusätzliche Mengen in Übersee, insbesondere in China bestellt. Die dabei oftmals mit großem zeitlichem Vorlauf vereinbarten Mengen sind in den folgenden Monaten allerdings in vielen Fällen nur verzögert oder gar nicht gekommen. Die Engpässe in der Melaminversorgung haben im Frühjahr und Sommer auch die Produktion von verstärkten Leimharzen und Melamin-Tränkharzen beeinträchtigt. Zumindest zeitweise konnte die stark gestiegene Nachfrage nicht in vollem Umfang befriedigt werden. Mehrere Holzwerkstoffhersteller mussten daher die Produktion von speziellen Qualitäten, wie zum Beispiel feuchtebeständigen oder brandhemmenden Platten zurückfahren. In der Imprägnierung hat es ebenfalls kurzzeitige Abstellungen gegeben. Im Herbst konnten diese Versorgungslücken dann schrittweise geschlossen werden; eine grundlegende Verbesserung hat sich in der Belieferung mit Melamin bislang aber nicht eingestellt.

Bei Methanol ist es im dritten Quartal sowohl in Nordamerika als auch in Europa zu weiteren ungeplanten Anlagenausfällen gekommen. Beispiele sind die durch Hurrikan „Ida" verursachten Produktionsausfälle an der US-amerikanischen Golfküste, die mit zu hohen Erdgaspreisen begründete Abstellung beider Produktionslinien bei der niederländischen BioMCN B.V., Delfzijl, und verlängerte Revisionsstillstände bei mehreren mitteleuropäischen Herstellern. Die daraus resultierenden Angebotseinschränkungen haben in Nordamerika bereits ab September zu deutlichen Preissteigerungen geführt. Im vierten Quartal ist auch der europäische Kontraktpreis stark gestiegen. Nach dem Kontraktpreis-Fixing haben die europäischen Spotpreise weiter angezogen; eine vergleichbare Entwicklung war auch in Nordamerika und Asien zu beobachten. Erst im Verlauf des Novembers hat sich die Situation wieder stabilisiert, die Spotpreise haben inzwischen in allen Regionen wieder nachgegeben. In der Folge wurden in Nordamerika und Asien auch die Dezember-Kontraktpreise zurückgenommen. In Europa rechnen Methanol-Hersteller und Verarbeiter aufgrund der noch immer auf einem guten Niveau laufenden Nachfrage im ersten Quartal dagegen zumeist mit einem Rollover.

Die stärksten Kostensteigerungen hat es im Herbst bei Harnstoff gegeben. Auslöser war der extreme Anstieg der Erdgaspreise ab dem dritten Quartal, der in der Folge auch zu erheblichen Rentabilitätsproblemen bei der Produktion von chemischen Grundstoffen geführt hat. Bereits ab Mitte September haben mehrere europäische Ammoniakhersteller ihre Produktion gekürzt; wenig später wurde auch die Produktion von Harnstoff spürbar zurückgenommen. Mit den von September bis November durchgesetzten Anhebungen haben sich die mitteleuropäischen Harnstoffpreise in der Spitze fast verdreifacht. Zuletzt sind die Harnstoffnotierungen aber nicht mehr weiter gestiegen. Parallel dazu scheinen sich die zwischen Mitteleuropa und dem Baltikum bzw. der Region Yuzhny entstandenen Preisunterschiede wieder etwas auszugleichen. Während die Einkaufspreise in Mitteleuropa wohl wieder leicht zurückgehen, könnte es in Osteuropa auch unter dem Einfluss der von Russland geplanten Exportbeschränkungen für Düngemittel zu einem Preisanstieg kommen. □



Story 4/4

Damals wie heute: Designküchen aus Schweizer Holz

Küchen sind heutzutage der Lebensmittelpunkt in den eigenen vier Wänden. Deshalb sind wir stolz darauf, die Küchenindustrie seit 55 Jahren mit unseren Qualitätsholzwerkstoffen zu beliefern. Inzwischen wird jede zweite Küche in der Schweiz mit SWISS KRONO Produkten hergestellt. ***Was für ein Lob!***

swisskrono.com/55years

SWISS KRONO

Weltweiter Dekorpapierabsatz könnte 2021 sogar wieder leicht zweistellig zulegen

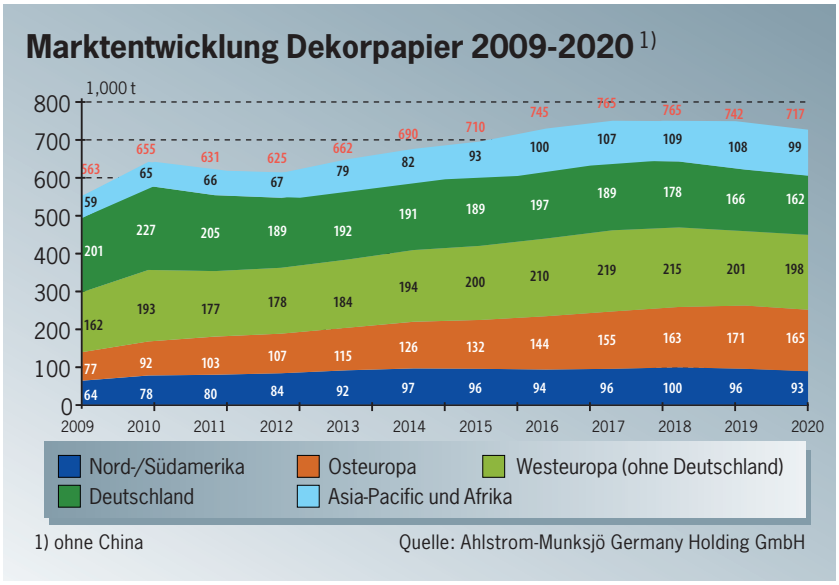
Rückgang ist 2020 deutlich geringer ausgefallen als zunächst erwartet

Nach einer eher rückläufigen Entwicklung in den vergangenen drei Jahren wird der weltweite Dekorpapierabsatz (ohne China) im laufenden Jahr 2021 deutlich steigen.

Der im zweiten Quartal 2020 eingetretene Anstieg der Nachfrage, der sich auch im laufenden Jahr fortgesetzt und in den letzten Monaten eher noch verstärkt hat, könnte eventuell sogar ein zweistelliges Plus ermöglichen. In dem im Juni 2021 erstellten „Decor Paper Market Research 2020" hat die Ahlstrom-Munksjö Germany Holding GmbH, Aalen, bereits eine Absatzsteigerung von 8-10 % prognostiziert. Nach dem positiven Verlauf der letzten Monate könnten die Zuwachsraten noch höher ausfallen. Dieser Aufwärtstrend soll sich in leicht abgeschwächter Form auch in den kommenden beiden Jahren fortsetzen. Ahlstrom-Munksjö hat in ihrem Market Report jeweils Zuwächse in einer Größenordnung von 2-3 % für möglich gehalten; bei einem starken Anstieg in diesem Jahr müsste aufgrund des dann höheren Ausgangswerts eventuell allerdings die Prognose für 2022 angepasst werden.

Das vergangene Jahr hat sich rückblickend doch besser entwickelt als zunächst erwartet worden war. Nach dem durch die Corona-Krise verursachten Nachfrageeinbruch und den dadurch ausgelösten Produktionskürzungen in der Holzwerkstoff-, Oberflächen- und Möbelindustrie hatte Ahlstrom-Munksjö für das Gesamtjahr zunächst einen Absatzrückgang von 12-16 % befürchtet. Bereits im September hatte das Unternehmen die Prognose nach oben korrigiert, leicht zweistellige Einbußen gegenüber dem Vorjahr waren aber auch zu diesem Zeitpunkt nicht ausgeschlossen worden. Mit der deutlichen Belebung im zweiten Halbjahr konnte der Absatzrückgang laut dem aktuellen Market Research dann aber doch auf 3,4 % begrenzt werden. Nach Schätzungen von Ahlstrom-Munksjö wurden damit weltweit 717.000 (2019: 742.000) t Dekorpapier abgesetzt. In den Jahren 2017 und 2018 hatte der Dekorpapierabsatz nach einem über fünf Jahre anhaltenden Wachstum jeweils bei 765.000 t gelegen.

Dieses Niveau soll mit dem für 2021 prognostizierten Anstieg auf 775.000-785.000 t sogar noch übertroffen werden. 2022 hält Ahlstrom-Munksjö bereits 790.000-810.000 t für möglich. Die 800.000 t-Marke soll dann im Jahr 2023 mit 805.000-835.000 t auch im Worst Case-Szenario übertroffen werden. Für den Zeitraum 2018 bis 2023 würde sich damit ein durchschnittliches jährliches Wachstum (CAGR) von 1-2 % ergeben. In den Jahren 2001 bis 2006 hatte der weltweite Dekorpapierabsatz (ohne China) im Schnitt um 6,8 % zugelegt. Von 2006 bis 2012 hatte Ahlstrom-Munksjö eine negative CAGR von -2,4 % ermittelt, dem von 2012 bis 2018 wieder eine positive CAGR von 2,9 % folgte.



1) ohne China

Quelle: Ahlstrom-Munksjö Germany Holding GmbH

An dem letztjährigen Absatzrückgang waren fast alle in dem Market Report separat erfassten Regionen beteiligt. Lediglich für Südamerika wurde ein leichtes Plus von 1,6 % auf 51.800 (51.000) t ausgewiesen. Deutschland hat sich mit einem Rückgang von 2,9 % auf 161.600 (166.500) t schwächer entwickelt als die anderen westeuropäischen Länder, die aufgrund der besseren Entwicklung in der dieser Region zugerechneten Türkei mit 197.700 (200.600) t nur um 1,4 % unter dem Vorjahreswert geblieben sind. In Osteuropa ist der Dekorpapierabsatz um 3,0 % auf 165.500 (170.600) t zurückgegangen. Für Europa insgesamt hat sich damit ein Minus von 2,4 % auf 525.000 (537.700) t ergeben.

Außerhalb Europas gab es die stärksten Rückgänge in Nordamerika und in der Region Asia-Pacific (ohne China). Der Nordamerika-Absatz hat sich im Vorjahresvergleich um 9,1 % auf 41.100 (45.200) t reduziert. Mit dem Mengenwachstum in Südamerika ergibt sich für Amerika insgesamt ein Rückgang von 3,3 % auf 92.900 (96.200) t. Asia-Pacific blieb mit 83.900 (92.400) t um 9,2 % unter dem Vorjahreswert. Für den Nahen Osten und alle anderen Regionen hat Ahlstrom-Munksjö einen Rückgang von 3,9 % auf 15.200 (15.700) t ermittelt. □

HUECK RHEINISCHE®

perfect surfaces

Feel the surface and leave with us.

press plates
press pads
decor design
&

www.hueck-rheinische.com

Effekt der Absatzsteigerungen wird durch Preisanhebungen noch verstärkt

Overlaypapierumsatz von Glatfelter ist 2021 stärker gestiegen als der Absatz

Der Overlaypapierabsatz des Spezialpapierherstellers Glatfelter Corp., Charlotte/North Carolina, ist in den letzten Quartalen fast durchgehend zweistellig angestiegen.

Lediglich im ersten Quartal 2021 hatte es ein Minus von 6 % gegeben, das allerdings vor allem auf das ungewöhnlich starke Mengenwachstum im Vorjahr zurückzuführen war. Für die ersten drei Monate 2020 hatte der Glatfelter-Geschäftsbereich „Composite Fibers" (CFBU) in dem unter „Composite Laminates" laufenden Overlaypapierbereich eine Absatzsteigerung von 30 % gegenüber dem Vorjahresniveau ausgewiesen. Im zweiten und dritten Quartal 2020 war Glatfelter weder in den Quartalsberichten noch in den zugehörigen Präsentationen im Detail auf die Absatzzahlen für Overlaypapier eingegangen. Seit dem vierten Quartal 2020 wurde wieder durchgehend berichtet. Das Jahr 2020 war mit einem Plus von 19 % im vierten Quartal beendet worden. Nach der Korrektur im ersten Quartal hat sich der Overlaypapierabsatz in den zwei folgenden Perioden zuerst um 15 % und dann um 17 % erhöht.

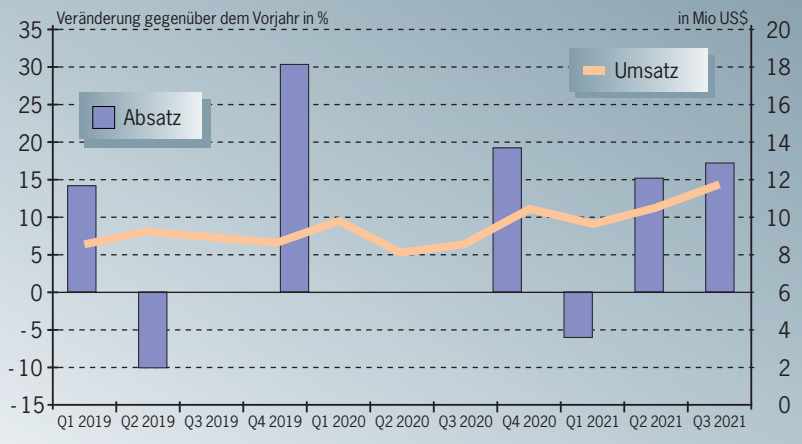
Die mit Overlaypapieren erwirtschafteten Umsätze sind unter dem Einfluss der bereits in den vergangenen Monaten durchgesetzten Preisanhebungen noch stärker angestiegen. Mitte September hat das Unternehmen für den gesamten CFBU-Geschäftsbereich weitere Anhebungen in einer Größenordnung von 12 % angekündigt. Die höheren Preise sollten mit sofortiger Wirkung oder nach Auslaufen bestehender Kontrakte in Kraft treten. Als Begründung wurden steigende Rohstoff-, Logistik- und Energiekosten angeführt. Im Rohstoffbereich hat Glatfelter vor allem auf höhere Kosten für Zellstoff, synthetische Fasern, Chemikalien und Verpackungen hingewiesen. Das Unternehmen hatte nach eigenen Angaben bereits im bisherigen Jahresverlauf Preisanhebungen umgesetzt, die zum Ausgleich der Kostensteigerungen aber nicht ausgereicht haben.

Im ersten Quartal war der Overlaypapier-Umsatz trotz der um 6 % geringeren Absatzmenge mit 9,8 Mio US$ knapp über das Vorjahresniveau gebracht worden. Das zweite Quartal konnte mit einem Plus von 29,8 % auf 10,5 Mio US$ abgeschlossen werden. Im dritten Quartal hat der Umsatz sogar um 37,0 % auf 11,8 (Juli-Sept. 2020: 8,6) Mio US$ zugelegt. Kumuliert über die ersten drei Quartale ergibt sich eine Umsatzsteigerung von 21,4 % auf 32,2 (Jan.-Sept. 2020: 26,5) Mio US$.

Im Gesamtjahr 2020 hatte Glatfelter CFBU den Umsatz mit Overlaypapieren um 4,5 % auf 36,9 Mio US$ gesteigert. Der 2019 im Produktbereich Composite Laminates eingetretene Rückgang konnte damit aber nur teilweise ausgeglichen werden. Ausgehend von den 2018 erreichten 38,2 Mio US$ war der Overlaypapier-Umsatz damals um 7,6 % auf 35,3 Mio US$ zurückgegangen.

In den Jahren 2010 (50,8 Mio US$) und 2011 (53,3 Mio US$) hatte Glatfelter mit Overlaypapieren jeweils noch über 50 Mio US$ umgesetzt. 2012 (-16,3 % auf 44,6 Mio US$) und 2013 (-11,9 % auf 39,3 Mio US$) hatte es dann jeweils zweistellige Rückgänge gegeben, die unter anderem auf die im Werk Gernsbach durchgeführten Umbaumaßnahmen und die daraus resultierenden Umschichtungen zwischen den einzelnen Produktbereichen zurückzuführen waren. Nach geringeren Einbußen im Jahr 2014 (-4,6 % auf 38,2 Mio US$) war der Overlaypapier-Umsatz im Jahr 2015 wieder stärker zurückgegangen (-8,5 % auf 34,9 Mio US$). 2016 hatte es mit einem Plus von 0,6 % auf 35,1 Mio US$ erstmals wieder einen leichten Aufwärtstrend gegeben, der sich 2017 mit einer Steigerung von 10,3 % auf 38,7 Mio US$ noch verstärkt hatte. Dieses Niveau war in den folgenden drei Jahren jeweils verfehlt worden. Mit den über die Absatzsteigerungen und Preisanhebungen bereits in den ersten drei Quartalen erreichten Zuwächsen wird der Overlaypapierumsatz von Glatfelter im Gesamtjahr 2021 voraussichtlich aber wieder deutlich über den Werten der Vorjahre liegen. □

Glatfelter: Entwicklung des Overlaypapiergeschäfts



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

Landgericht fordert Barberán zur Offenlegung der Aufträge und Angebote auf

Hymmen und Barberán bewerten Gerichtsentscheidung unterschiedlich

Die in einem zweiten Verfahrensteil am 25. November 2021 veröffentlichte Entscheidung des Landgerichts Düsseldorf zu einer möglichen Verletzung des von der Hymmen GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Bielefeld, gehaltenen EP 2 313 281 durch die spanische Barberán S.A., Castelldefels, wird von den beiden Unternehmen unterschiedlich interpretiert.

Fußbodenelement mit DLE-Druck *(Foto: Hymmen)*

Barberán hat in einer am 29. November veröffentlichten Mitteilung die Auffassung vertreten, dass das Landgericht die von Hymmen vorgebrachten Patentverletzungsvorwürfe teilweise zurückgewiesen hat. Das geprüfte Digitaldruck-Patent EP 2 313 281 würde demnach nicht durch die „Jetmaster"-Digitaldruckanlagen von Barberán verletzt. Das Gericht hätte allerdings Informationen aus einem im Jahr 2015 veröffentlichten Produktprospekt von Barberán als Patentverletzung gewertet. Aus Sicht von Hymmen hat das Landgericht dagegen festgestellt, dass Barberán auch mit den Jetmaster-Digitaldruckern den deutschen Teil des europäischen Patents EP 2 313 281 verletzt. Daher kommt das Unternehmen in einer am 26. November veröffentlichten Mitteilung zu der Folgerung, dass Barberán die Jetmaster-Produktlinie und andere patentverletzende Digitaldruckanlagen in Deutschland nicht mehr anbieten oder verkaufen darf.

In dem ersten Verfahrensteil hatte das Landgericht mit einer am 18. November veröffentlichten erstinstanzlichen Entscheidung die von Hymmen vorgeworfene Verletzung des Patents EP 3 109 056, das ein Verfahren zur digitalen Strukturierung von Oberflächen beschreibt, zurückgewiesen. Beide Verfahren gehen auf eine im April 2020 von Hymmen eingereichte Patentverletzungsklage zurück, die sich unter anderem auf von Barberán unterbreitete Angebote, eine auf der Ligna 2019 gezeigte Anlage sowie zugehörige Prospekte und Präsentationen bezogen hatte. Den am 18. bzw. 25. November separat veröffentlichten Entscheidungen war eine am 14. September durchgeführte mündliche Anhörung vorangegangen. Beide Entscheidungen sind noch nicht rechtskräftig, die beteiligten Parteien können jeweils in Berufung gehen. Hymmen hat bereits einen Einspruch gegen die Entscheidung aus dem ersten Verfahrensteil angekündigt. Darüber hinaus will das Unternehmen die Klage um das Patent EP 3 415 316 erweitern.

Am 30. November ist Hymmen in einer zweiten Mitteilung auf weitere Aspekte der aktuellen Entscheidung eingegangen. Demnach bezieht sich das aus der Verletzung des Patents EP 2 313 281 resultierende Vermarktungsverbot auf Digitaldruckanlagen für den Druck auf Holzwerkstoffen. In dem Verfahren konnte allerdings nicht geklärt werden, ob Barberán bereits eine solche Jetmaster-Anlage auf den deutschen Markt geliefert hat. Barberán wurde daher von dem Landgericht aufgefordert, die ab August 2012 nach Deutschland gelieferten Jetmaster-Anlagen offenzulegen. Darüber hinaus muss das Unternehmen eine Aufstellung aller in Deutschland unterbreiteten Angebote für möglicherweise patentverletzende Digitaldruckanlagen einreichen, inklusive der Angebotspreise, der eventuell erzielten Verkaufspreise , der nach einzelnen Faktoren aufgeschlüsselten Gesamtkosten sowie des daraus resultierenden Gewinns. Laut Hymmen wurde Barberán auch zur Zahlung von Schadensersatz für alle seit August 2012 unterbreiteten, möglicherweise patentverletzenden Angebote verpflichtet. Ein Schadensersatz für gelieferte Anlagen wurde dagegen nicht verhängt, da in dem Verfahren keine derartige Lieferung nach Deutschland nachgewiesen werden konnte.

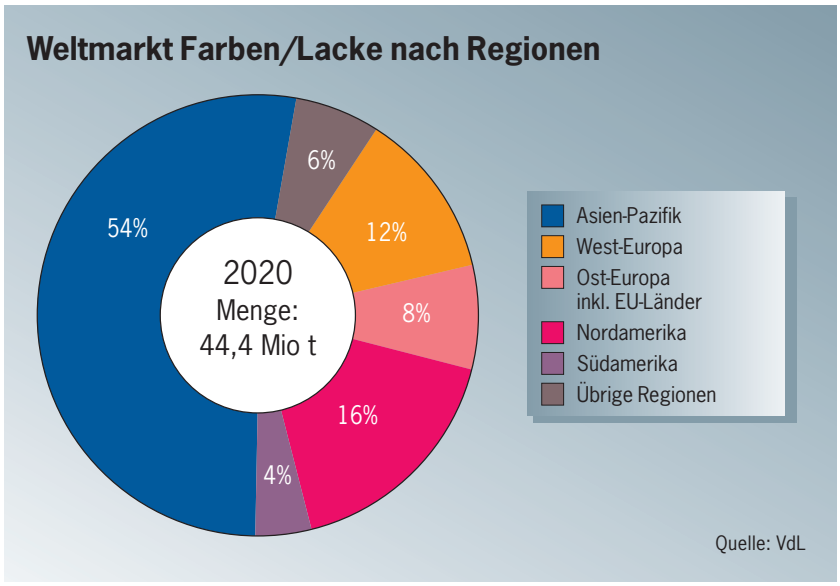
Laut Hymmen wurde Barberán auf Basis der erstinstanzlichen Entscheidung des Landgerichts Düsseldorf unter Androhung eines Ordnungsgelds in Höhe von 250.000 € oder von Ordnungshaft untersagt, die möglicherweise patentverletzenden Jetmaster-Digitaldruckanlagen für den Druck auf Holzwerkstoffen in Deutschland anzubieten und zu verkaufen. □

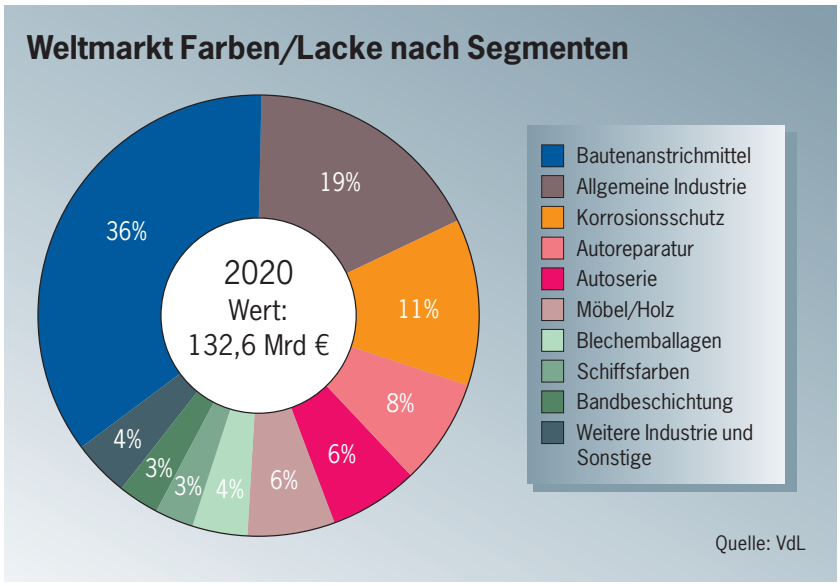
Weltweiter Absatz ist um 5,7 % zurückgegangen / Umsatz hat sich um 9,1 % reduziert

Umsatz mit Holz- und Möbellacken hat 2020 auf rund 8,4 Mrd € nachgegeben

Nach einem kontinuierlichen Anstieg seit der Wirtschaftskrise 2008/2009 hat sich der Weltmarkt für Farben und Lacke unter dem Einfluss der Corona-Krise im vergangenen Jahr erstmals wieder rückläufig entwickelt.

Laut einer vom Verband der Deutschen Lack- und Druckfarbenindustrie (VdL), Frankfurt, erstellten Analyse wurden im Jahr 2020 weltweit 44,4 (2019: 47,2) Mio t Farben und Lacke abgesetzt. Damit wurde die Vorjahresmenge um 5,9 % verfehlt. Über die letzten Jahre haben sich die asiatischen Märkte am stärksten entwickelt, gefolgt von Nordamerika. In West- und Mitteleuropa wurde laut VdL ein moderates Wachstum erreicht, die Märkte in Osteuropa (mit Russland) stagnierten. Die südamerikanischen Märkte haben sich über die letzten Jahre eher rückläufig entwickelt.





Vom weltweiten Gesamtabsatz entfielen im vergangenen Jahr laut der VdL-Analyse 52 % auf den Bereich Bautenanstrichmittel. Der Anteil dieser Produktgruppe am gesamten Absatzwert von 132,6 (139,8) Mrd € belief sich allerdings nur auf 36 %. Dementsprechend decken die verschiedenen Industrieanwendungen 64 % des wertmäßigen Weltmarkts ab. Im Industriegeschäft sind Anwendungen in der allgemeinen Industrie das größte Teilsegment. Der Marktanteil von Holz- und Möbellacken wird vom VdL auf gut 6 % geschätzt. Der VdL hat den weltweiten Gesamtumsatz auch nach den größten Herstellern aufgeteilt. Berücksichtigt wurden dabei ausschließlich die in den Geschäftsberichten angegebenen Umsätze mit Farben und Lacken; Umsätze mit anderen Produkten oder Zubehör wurden herausgerechnet. Mit diesen Prämissen kamen die elf größten Hersteller auf einen Anteil von 39 % am Gesamtumsatz.

Der weltweite Absatz von Holz- und Möbellacken wird vom VdL für das Jahr 2020 auf 2,790 (2019: 2,960) Mio t geschätzt. Der Absatzwert wurde mit 8,352 (9,185) Mrd € angegeben. Der Wert ist mit einem Minus von 9,1 % damit deutlich stärker zurückgegangen als die Menge (-5,7 %). 2010 waren 1,975 Mio t im Wert von 4,770 Mrd € abgesetzt worden, 2015 waren es 2,500 Mio t bzw. 6,590 Mrd €. In West- und Mitteleuropa ist der Holz-/Möbellackabsatz im vergangenen Jahr um 7,7 % auf 275.000 (298.000) t gesunken, der Wert hat sich um 8,0 % auf 1,380 (1,500) Mrd € reduziert. 2010 (325.000 t) und 2015 (300.000 t) waren in Westeuropa noch höhere Mengen abgesetzt worden als im vergangenen Jahr. Die Absatzwerte lagen mit 1,440 Mrd € im Jahr 2010 und 1,400 Mrd € im Jahr 2015 zwischen den für die vergangenen beiden Jahren ermittelten Größenordnungen. □

BASF – the partner of choice for engineered wood manufacturers
As the only player in the market to provide both urea-formaldehyde resins and pMDI resins, we are your ideal, one-stop partner. Moreover, we constantly invest in research and development, creating first-class products that add value and reduce costs.

What can we do for you? www.basf.com/wood

BASF
We create chemistry

Beteiligte Unternehmen haben sich auf gegenseitige Non assert-Regelungen verständigt

Patentstreitigkeiten bei New Material Flooring wurden Ende März bereinigt

Mit der Ende März 2021 erfolgten Unterzeichnung mehrerer „Non assert agreements" wurden die zum Teil bereits seit mehreren Jahren laufenden Auseinandersetzungen und Rechtsstreitigkeiten um New Material Flooring-Produkte mit Clickverbindungen beigelegt.

Dieser Produktbereich umfasst verschiedene, auf Kunststoff basierende Bodenbelagsarten wie zum Beispiel Luxury Vinyl Tiles (LVT), PVC-Beläge (PVC), mehrschichtige bzw. modulare Bodenbeläge (MLF), Waterproof Polymer Core-Beläge (WPC), Solid Polymer Composite-Beläge (SPC), Expanded Polymer Core-Beläge (EPC), Magnesium Oxid-Beläge (MgO) sowie Bodenbelagselemente aus Polypropylen (PP) oder Polyurethan (PU). An der Einigung waren neben den vor allem im Intellectual Property-Bereich tätigen Unternehmen I4F Licensing N.V. (Hamont/Belgien), Välinge Innovation AB (Viken/Schweden) und U. Windmöller Consulting GmbH & Co. KG (UWC, Schloss Holte-Stukenbrock) auch die Bodenbelagshersteller Unilin bvba (Wielsbeke/Belgien), Classen-Gruppe (Kaisersesch), Shaw Industries Inc. und US Floors Inc. (beide mit Sitz in Dalton/Georgia) beteiligt.

Die im Frühjahr getroffenen Vereinbarungen schließen an die Ende Oktober 2019 zwischen I4F, Välinge Innovation und Unilin erreichte Einigung an, die sich auf die jeweiligen Patente der drei Partner bezogen hatte. In der Folge hatten alle drei Unternehmen mit weiteren Patentinhabern über die Einbeziehung deren Patente verhandelt. Diese Verhandlungen sollten eigentlich bereits im ersten Halbjahr 2020 abgeschlossen werden, haben sich aufgrund der zum Teil relativ komplexen Sachverhalte dann aber doch deutlich länger hingezogen. Die aus der Corona-Krise resultierenden Reise- und Kontaktbeschränkungen haben die Verhandlungen zusätzlich erschwert und damit auch zu weiteren Verzögerungen geführt.

Die Non assert agreements sollen sicherstellen, dass die beteiligten Unternehmen bei der Vergabe von Lizenzen für ihre eigenen Produkt- oder Verfahrenspatente für New Material Flooring-Produkte mit Clickverbindungen nicht von den anderen Kooperationspartnern wegen Patentverletzungen angegriffen werden. Die Lizenzgeber und die jeweiligen Lizenznehmer werden damit von möglichen Patentansprüchen aller an der Neuregelung beteiligten Unternehmen freigestellt. Darüber hinaus wurden die für einen Teil dieser Patente in der Vergangenheit vergebenen exklusiven oder semi-exklusiven Lizenzierungs- oder Sublizenzierungsrechte aufgehoben. Alle beteiligten Unternehmen erhalten damit einen gleichberechtigten Zugriff auf die in die Neuregelung einbezogenen Patente.

(Foto: EUWID)

Im Prinzip werden die von den beteiligten Unternehmen eingebrachten Patente durch die Neuregelung gepoolt. Die einzelnen Unternehmen können für ihre eigenen Produkt- und Verfahrenspatente jeweils Lizenzen vergeben, die durch die Non assert agreements vor Ansprüchen anderer an der Neuregelung beteiligter Unternehmen geschützt sind. Die Lizenzgeber ziehen für die Nutzung ihrer Patente jeweils Lizenzgebühren ein. Für die Freistellung von den Patentansprüchen anderer Unternehmen werden anteilige Beträge an die jeweiligen Patentinhaber abgeführt. Die Details zur Einziehung bzw. Abführung von Lizenzgebühren wurden in den jeweiligen Vereinbarungen vertraulich geregelt und werden auch gegenüber den Lizenznehmern nicht offengelegt. Die Vereinbarungen gelten sowohl für bestehende als auch für neue Lizenzen.

Mit der Unterzeichnung der Vereinbarungen wurden auch alle zwischen den beteiligten Unternehmen laufenden Klagen und Gerichtsverfahren vor Patentgerichten und Zivilgerichten (Landgerichte, Oberlandesgerichte, District Courts) beendet. Die im Verlauf der letzten Jahre eingeleiteten und unterschiedlich weit vorangeschrittenen Verfahren waren bereits während der Dauer der Verhandlungen ausgesetzt worden. □

Hersteller von Hartbodenbelägen verhandeln über weitere Preisanhebungen

Nachfrage hat sich seit September in allen Kanälen abgeschwächt

Als Reaktion auf die zum Teil noch immer anhaltenden Kostensteigerungen in den Bereichen Vorprodukte, Logistik und Energie wollen zahlreiche Hersteller von Parkett und Laminatboden bis zum ersten Quartal 2022 weitere Preisanhebungen durchsetzen.

Die Lieferzeiten für Laminatboden haben sich wieder reduziert. *(Foto: EUWID)*

Die meisten Unternehmen haben ihre Verkaufspreise bereits im bisherigen Jahresverlauf über eine Änderung der Preislisten, zusätzliche Preisanhebungen oder separat ausgewiesene Materialkostenzuschläge nach oben korrigiert. Die in den letzten Monaten eingetretenen Kostensteigerungen konnten allerdings nicht in vollem Umfang ausgeglichen werden; darüber hinaus haben sich einzelne Vorprodukte im vierten Quartal nochmals verteuert. Die Logistik- und Energiekosten sind ebenfalls weiter gestiegen. Über die jetzt vorbereiteten erneuten Preisanhebungen wollen die Parkett- und Laminatbodenhersteller die in den letzten Monaten unter Druck geratenen Margen verbessern. Es gibt allerdings auch Hersteller, die vorerst noch abwarten und erst später über weitere Preisanhebungen entscheiden wollen.

Diese unterschiedliche Vorgehensweise muss auch im Zusammenhang mit der seit dem Spätsommer wieder schwächeren Entwicklung der Nachfrage nach Laminatboden, Parkett und anderen Bodenbelagsarten gesehen werden, die die Durchsetzung der nochmaligen Preisanhebungen erschweren könnte. Hauptauslöser des Nachfragerückgangs war nach Einschätzung verschiedener Unternehmen die vorübergehende Entspannung der Corona-Krise, die in den Sommermonaten wie erwartet zu einer Verlagerung der Freizeitaktivitäten und zu einer Umschichtung der Endverbraucherausgaben geführt hat. In der Folge ist die Besucherfrequenz im Handel im Verlauf des dritten Quartals deutlich zurückgegangen. Das Baumarktgeschäft hat sich bereits ab August beruhigt. Im September lief auch der Holz- und Bodenbelagseinzelhandel immer langsamer; die Abschwächung im Großhandel hat nach Aussage verschiedener Lieferanten im Oktober eingesetzt. Im Großhandelsgeschäft macht sich zudem die Verschiebung oder Stornierung von Objekt- oder Projektaufträgen bemerkbar. Die meisten Unternehmen gehen allerdings davon aus, dass diese Aufträge bei einer Verbesserung der Rahmenbedingungen wieder aktiviert werden.

Ähnlich wie in anderen Produktbereichen wurde die Nachfrage nach Hartbodenbelägen wohl auch durch die im Verlauf der letzten Monate durchgesetzten Preisanhebungen beeinträchtigt. Endverbraucher haben aufgrund der daraus resultierenden Kostensteigerungen eigentlich geplante Renovierungsarbeiten zurückgestellt. Dieser Trend wurde ab September über die durch steigende Kraftstoff- und Energiekosten ausgelöste Inflation noch verstärkt. Aus den gleichen Gründen wurden auch Projekte im Objektbereich verschoben. Der Abbau von Lagerbeständen im Handel hat die Nachfrage ebenfalls gebremst.

Trotz des seit einigen Wochen rückläufigen Auftragseingangs können die meisten Hersteller von Parkett, Laminatboden und anderen Hartbodenbelägen ihre Produktionskapazitäten über die Abarbeitung der vor allem im zweiten Quartal aufgelaufenen Auftragsbestände noch weitgehend normal auslasten. Dadurch wurden auch die bereits ab Mitte 2020 gestiegenen Lieferzeiten, die sich ab März 2021 nochmals erhöht hatten, schrittweise reduziert und zum Teil auch schon wieder auf ein normales Niveau gebracht. Bei einzelnen Varianten gibt es allerdings noch immer relativ lange Lieferzeiten, die sich in erster Linie über die bei bestimmten Vorprodukten weiter angespannte Versorgung erklären lassen. Insbesondere im Sommer hatten sich die Engpässe bei verschiedenen Vorprodukten auch auf die Produktion ausgewirkt. In einem ersten Schritt wurde die Produktionsplanung auf die Verfügbarkeit der Vorprodukte abgestimmt, was allerdings durch die häufigeren Wechsel im Produktionsprogramm zu Produktivitätseinbußen führte. Mehrere Hartbodenbelagshersteller mussten ihre Produktion aufgrund einer nicht ausreichenden Vorproduktversorgung auch kurzzeitig aussetzen. □

Produktion war 2020 leicht gestiegen, Verbrauch hatte dagegen leicht nachgegeben

Parkettnachfrage hat im ersten Halbjahr in allen europäischen Märkten angezogen

Nach der leicht rückläufigen Entwicklung in den vergangenen Jahren und dem Corona-bedingten Einbruch im Frühjahr 2020 hat sich die Nachfrage auf den europäischen Parkettmärkten aus Sicht der Föderation der Europäischen Parkettindustrie (FEP), Brüssel, seit dem Herbst 2020 wieder erholt.

In einigen Ländern konnte der im ersten Halbjahr 2020 eingetretene Rückgang durch die positive Entwicklung in der zweiten Jahreshälfte fast wieder ausgeglichen werden. Es gab aber auch Märkte, in denen sich der Abwärtstrend zunächst noch fortgesetzt hatte. Die über den Sommer eingetretene Belebung war in fast allen Märkten vom privaten Wohnungsbau und dem Renovierungsbereich getragen worden, während das Projektgeschäft und der Objektbereich auch im zweiten Halbjahr mit Problemen zu kämpfen hatten.

Das Jahr 2021 war unter dem Einfluss der in verschiedenen Ländern wieder kritischeren Corona-Situation im Parkettgeschäft zunächst eher ruhig gestartet. Ähnlich wie in anderen baunahen Segmenten hat die Nachfrage ab März dann doch stärker angezogen. Wesentlicher Treiber war die in den meisten Ländern hohe Renovierungstätigkeit. Dieser Aufwärtstrend hat sich im zweiten und zum Teil auch noch im dritten Quartal weiter verstärkt. Im ersten Halbjahr lagen die Absatzzahlen damit zum Teil deutlich über den Vorjahreswerten, die in vielen Ländern aber durch die zur Eindämmung der Corona-Krise verhängten Lockdown-Maßnahmen beeinträchtigt worden waren. Im zweiten Halbjahr sind die Parkettmärkte in den meisten Ländern nicht mehr ganz so stark gelaufen; in der DACH-Region hat sich die Nachfrage wieder leicht abgeschwächt. Aufgrund der im zweiten Halbjahr 2020 erreichten Mengensteigerungen fällt auch der Vorjahresvergleich nicht mehr über alle Märkte durchgängig positiv aus. Über den gesamten FEP-Raum hat sich das Wachstum in den letzten Monaten damit abgeflacht.

Im Gesamtjahr 2020 hatte es unter dem Einfluss der Corona-Krise relativ starke Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern gegeben. In Frankreich, Italien und Spanien war der Parkettabsatz deutlich zurückgegangen. In anderen Ländern wie Schweden, Österreich und der Schweiz konnten die im Frühjahr verzeichneten Einbußen im weiteren Jahresverlauf vollständig ausgeglichen werden. In Deutschland hatte der Verbrauch mit der im zweiten Halbjahr stark anziehenden Nachfrage aus dem Renovierungsbereich gegenüber dem korrigierten Vorjahreswert sogar deutlich zugelegt. Mit dieser teilweise gegenläufigen Entwicklung war der Parkettverbrauch in den FEP-Mitgliedsländern mit 81,741 (2019: 81,946) Mio m² knapp unter dem Vorjahreswert geblieben. Laut der jährlich erstellten und zum Teil noch nachträglich korrigierten FEP-Statistik waren die Verbrauchszahlen bereits in den vorangegangenen Jahren jeweils leicht zurückgegangen. In den Jahren 2016 (+6,9 % auf 83,043 Mio m²) und 2017

Europa: Parkettproduktion [1)]

in 1.000 m²	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Polen	12.450	12.950	13.280	13.170	13.000	12.498	13.779	13.050	11.826	12.408
Schweden	9.375	9.080	8.780	9.290	10.640	11.144	11.145	11.420	12.306	12.091
Österreich	8.236	8.275	8.275	8.993	9.106	9.197	9.385	9.573	9.669	9.766
Deutschland	10.348	10.401	10.377	8.255	7.656	7.854	7.525	8.633	7.083	7.509
Kroatien						4.475	4.603	4.266	4.671	5.381
Frankreich	5.618	5.325	4.900	5.125	5.130	5.285	5.444	5.286	5.439	5.144
Italien	3.900	3.600	4.000	4.200	4.100	4.200	4.529	4.914	5.315	4.825
Spanien	5.138	4.620	4.588	4.293	4.741	4.784	4.621	4.447	4.488	4.516
Rumänien	2.183	2.183	2.250	2.250	2.254	3.001	2.783	3.324	3.884	3.847
Norwegen/Dänemark/Finnland	5.540	3.874	3.000	2.100	2.350	2.375	2.565	2.298	2.093	2.000
FEP insgesamt	69.654	66.570	66.077	64.407	65.842	74.749	76.840	76.601	75.728	76.172
Mehrschichtparkett	55.622	53.296	53.129	50.774	52.586	60.383	62.308	62.488	61.771	62.580
Massivparkett	12.686	12.102	11.734	12.288	12.148	12.613	12.707	12.629	12.292	11.962
Mosaikparkett	1.346	1.173	1.215	1.345	1.109	1.752	1.824	1.484	1.666	1.630

1) in den FEP-Mitgliedsländern

Quelle: EUWID (nach Angaben der FEP)

(+0,6 % auf 83,506 Mio m²) hatte es die letzten Zuwächse gegeben. Das Jahr 2018 hatte dann wieder einen Rückgang von 0,9 % auf 82,717 Mio m² gebracht, 2019 war der Verbrauch um weitere 0,9 % zurückgegangen.

Von den 17 in der FEP-Statistik separat erfassten Märkten oder Regionen gab es im vergangenen Jahr in sieben Verbrauchszuwächse. Für Deutschland wurde ein Anstieg von 5,9 % auf 16,733 (15,800) Mio m² ausgewiesen, so dass der Anteil am Gesamtverbrauch auf 20,5 % zugelegt hat. Schweden ist mit einem Plus von 1,0 % auf 8,289 (8,207) Mio m² an Frankreich und Italien vorbeigezogen; das skandinavische Land kam mit 10,1 % auf einen knapp halb so hohen Anteil wie Deutschland. Höhere Verbrauchszahlen als im Vorjahr hatte es 2020 zudem in Österreich (+1,0 % auf 6,619 Mio m²), der Schweiz (+2,5 % auf 5,856 Mio m²), Belgien (+3,6 % auf 2,300 Mio m²), den Niederlanden (+9,5 % auf 1,769 Mio m²) und in Estland (+12,0 % auf 950.000 m²) gegeben.

In den verbleibenden zehn Ländern/Regionen musste das Jahr 2020 dagegen mit einem rückläufigen Parkettverbrauch abgeschlossen werden. Frankreich war mit einem Rückgang von 5,4 % auf 8,122 (8,584) Mio m² wie im Vorjahr der drittgrößte Absatzmarkt innerhalb der FEP-Region. Italien war der einzige Markt mit einem zweistelligen Minus; mit 7,657 (8,613) Mio m² wurde der Vorjahreswert um 11,1 % verfehlt. Verbrauchsrückgänge gab es zudem in der Region Norwegen/Dänemark/Finnland (-0,6 % auf 5,838 Mio m²), in Spanien (-2,9 % auf 5,557 Mio m²), Polen (-0,2 % auf 4,520 Mio m²), Rumänien (-2,5 % auf 2,691 Mio m²), Kroatien (-1,1 % auf 1,987 Mio m²), Portugal (-0,8 % auf 1,339 Mio m²), Tschechien (-1,0 % auf 1,010 Mio m²) und Ungarn (-4,0 % auf 504.000 m²).

Den höchsten Pro Kopf-Verbrauch hatte im vergangenen Jahr erneut Schweden mit 0,80 (0,80) m², gefolgt von Österreich mit 0,74 (0,74) m², Estland mit 0,73 (0,65) m² und der Schweiz mit 0,68 (0,67) m². In der gesamten FEP-Region lag der durchschnittliche Parkettverbrauch stabil bei 0,19 (0,19) m².

Die Parkettproduktion hatte sich in den FEP-Mitgliedsländern im Jahr 2020 dagegen erstmals wieder leicht erhöht; mit 76,172 (75,728) Mio m² konnte der Vorjahreswert um 0,6 % übertroffen werden. Zuvor hatte die Produktion ähnlich wie der Verbrauch seit den für 2017 ausgewiesenen 76,840 Mio m² mehrmals leicht nachgegeben. In den nicht zur FEP gehörenden europäischen Ländern war die Produktionsmenge im vergangenen Jahr dagegen nach Schätzungen des Verbands um 4,9 % auf 13,5 (14,2) Mio m² zurückgegangen. Unter Berücksichtigung dieser zusätzlichen Mengen hatte sich 2020 eine Gesamtproduktion in Europa von 89,672 (89,928) Mio m² ergeben.

Zu der im FEP-Raum erreichten leichten Produktionssteigerung hatten sieben der 17 aufgelisteten Länder/Regionen beigetragen (Polen +4,9 % auf 12,408 Mio m², Österreich +1,0 % auf 9,766 Mio m², Deutschland +6,0 % auf 7,509 Mio m², Kroatien +15,2 % auf 5,381 m², Spanien +0,6 % auf 4,516 Mio m², Niederlande +15,5 % auf 1,932 Mio m², Belgien +12,5 % auf 458.000 m²). In allen anderen Ländern gab es Rückgänge. Schweden war mit einem Minus von 1,8 % auf 12,091 Mio m² wieder hinter Polen geblieben. In Frankreich hatte es einen Rückgang um 5,4 % gegeben; Italien hat sich mit einem Minus von 9,2 % auf 4,825 Mio m² noch schwächer entwickelt. □

Nach starkem ersten Halbjahr blieb drittes Quartal unter hohem Vorjahresniveau

Laminatbodenabsatz wird 2021 noch stärker steigen als im Vorjahr

Für die europäischen Laminatbodenhersteller waren 2020 und 2021 relativ gute Jahre. 2020 hatte es nach drei Jahren mit Absatzrückgängen erstmals wieder ein leichtes Plus gegeben. In diesem Jahr kann die Branche mit einem noch stärkeren Anstieg rechnen.

Im ersten Halbjahr lagen die Absatzzahlen deutlich über Vorjahresniveau. Zum Jahresbeginn 2020 war das Laminatbodengeschäft trotz der in ersten Märkten bereits ab März spürbaren Auswirkungen der Corona-Krise noch relativ normal gelaufen; der Quartalsabsatz war im Schnitt der Vorquartale geblieben. Der durch den ersten Lockdown verursachte Rückgang im zweiten Quartal konnte durch starke Zuwächse in den folgenden Monaten wieder ausgeglichen werden. Im dritten Quartal hatten die im Verband der Europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF), Brüssel, zusammengeschlossenen Unternehmen den höchsten Quartalsabsatz seit zehn Jahren erreicht. Das vierte Quartal 2020 war ebenfalls ungewöhnlich stark ausgefallen.

Dieser positive Trend hat sich auch im laufenden Jahr fortgesetzt. Der Absatz der EPLF-Mitglieder lag in allen drei bislang ausgewerteten Quartalen auf einem ähnlichen Niveau. Damit wurden die Vorjahreswerte in den ersten beiden Quartalen weit übertroffen. Im dritten Quartal gab es im Vorjahresvergleich erstmals einen leichten Rückgang. Kumuliert über die ersten drei Quartale haben die EPLF-Mitglieder um rund 10 % zugelegt. Im Gesamtjahr könnte sich der Laminatbodenabsatz damit erstmals wieder in Richtung 500 Mio m² bewegen. Diese Marke war zuletzt 2007 (507,4 Mio m²) überschritten worden. Seither waren die EPLF-Mitglieder nur noch 2010 (486,7 Mio m²), 2016 (477,5 Mio m²) und 2017 (477,0 Mio m²) über 475 Mio m² gekommen. Nach Rückgängen in den Jahren 2018 und 2019 hatte sich der Gesamtabsatz im vergangenen Jahr erstmals wieder um 2,7 % auf 459,0 Mio m² erhöht.

Zu dem bis Ende September erreichten Anstieg haben mit Ausnahme von Nordamerika alle relevanten Regionen beigetragen. Der Absatz in Westeuropa ist wie bereits im Vorjahr noch etwas höher gestiegen als im osteuropäischen Raum; 2020 waren die Unterschiede allerdings deutlich stärker ausgefallen. In diesem Jahr sind die in West- und Osteuropa erreichten Zuwachsraten jeweils leicht unter dem Gesamtanstieg geblieben. Die Lieferungen nach Asien haben sich über die ersten drei Quartale im Vorjahresvergleich fast um die Hälfte erhöht; die Südamerika-Exporte sind noch stärker gestiegen. In beiden Regionen konnten damit die jeweils knapp zweistelligen Einbußen aus dem Vorjahr überkompensiert werden. Im Nordamerikageschäft, das sich 2020 mit einem Plus von 22,4 % weitaus stärker entwickelt hatte als alle anderen Regionen, ist es in diesem Jahr dagegen zu einer Korrektur nach unten gekommen. Die Absatzmengen aus den ersten drei Quartalen 2019 wurden aber immer noch um über 10 % übertroffen. □

EPLF: Weltweiter Absatz von Laminatboden [1)]

Mio m²	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Westeuropa	299,4	297,7	290,1	282,3	254,1	250,2	243,0	223,3	218,0	225,7
Deutschland	80,0	76,3	71,9	68,9	65,7	63,3	57,0	52,3	49,7	52,7
Frankreich	40,9	40,4	38,8	39,3	37,4	37,4	37,6	36,1	36,5	37,1
Großbritannien	30,2	29,0	29,1	31,6	30,6	33,0	33,8	29,8	32,6	37,1
Niederlande	20,8	18,6	19,2	17,6	19,1	19,3	19,7	18,3	18,6	21,1
Spanien	17,9	14,9	14,1	14,7	15,3	16,7	16,8	16,5	16,7	14,6
Osteuropa	103,5	98,9	103,4	110,4	111,2	126,0	128,4	128,0	135,1	134,8
Russland	25,5	23,7	19,8	28,5	28,9	33,8	35,5	39,3	43,7	46,2
Polen	25,6	24,0	24,8	26,3	28,1	30,6	30,4	29,4	31,1	29,0
Nordamerika	26,9	23,5	27,9	29,2	38,5	47,2	49,4	44,3	40,1	49,1
Süd-/Mittelamerika	15,7	16,8	17,0	15,9	17,3	17,1	17,6	18,5	15,7	14,1
Asien	10,6	11,6	12,7	15,3	17,5	16,8	29,1	29,9	28,4	25,1
Welt	**467,9**	**459,6**	**462,7**	**466,9**	**452,4**	**477,5**	**477,0**	**453,5**	**446,8**	**459,0**

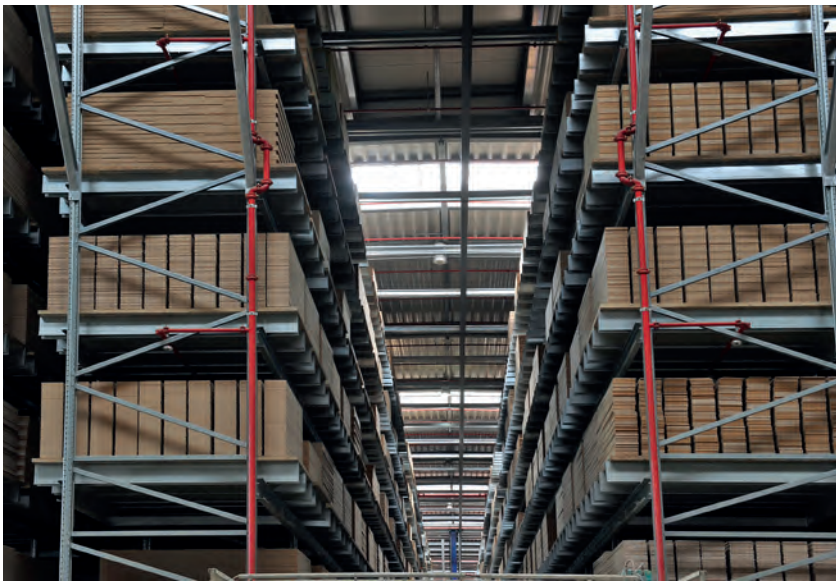
1) Absatzmengen der EPLF-Mitglieder aus europäischer Produktion

Quelle: EUWID (nach Angaben des EPLF)

Integrierte Laminatbodenhersteller haben Marktanteile dazugewonnen

Versorgungsprobleme bei HDF haben zu Verschiebungen geführt

Die europäischen Laminatbodenhersteller haben im Jahresverlauf 2021 in unterschiedlich starkem Umfang von der sowohl in Europa als auch auf den wichtigsten Exportmärkten anhaltend hohen Nachfrage profitiert.



(Foto: Classen)

Über alle Produktionsschritte integrierte Hersteller konnten ihren Ausstoß deutlich steigern, da sie die HDF-Produktion auf die Versorgung der eigenen Laminatbodenfertigung ausgerichtet und Lieferungen an externe Abnehmer zurückgefahren haben. Einzelne Unternehmen hatten den HDF-Vertrieb bereits im ersten Quartal weitgehend eingestellt; andere haben den Großteil der externen Lieferungen im Frühjahr gestoppt. Trotz der immer stärkeren Ausrichtung der HDF-Produktion auf die eigene Veredelung mussten einzelne Unternehmen noch HDF bei anderen Herstellern zukaufen. Zum Teil konnte dieser Zusatzbedarf auch durch Lieferungen aus verbundenen Werken, insbesondere aus Osteuropa und Russland, gedeckt werden.

Laminatbodenhersteller ohne eigene HDF-Produktion hatten dagegen fast das ganze Jahr über mit Einschränkungen in der Trägerplattenversorgung zu kämpfen. Diese nicht integrierten Hersteller haben sich schwächer als der Markt entwickelt, da sie allenfalls die Normal-Produktion ausreichend mit HDF versorgen konnten. Und auch diese Basisversorgung hat sich längere Zeit nur über Zukäufe bei ausländischen MDF/HDF-Herstellern sicherstellen lassen. Nachdem sich die Zukäufe im vierten und im ersten Quartal noch auf europäische Hersteller konzentriert hatten, mussten die meisten Laminatbodenhersteller im Frühjahr und Sommer auf Importe aus der Türkei, der Ukraine und Russland ausweichen. Zum Teil wurden auch Bezugsmöglichkeiten in außereuropäischen Märkten, unter anderem im Nahen Osten, in Südostasien und in Südamerika geprüft. Bei diesen Lieferungen ist es in Einzelfällen allerdings zu qualitativen Einschränkungen gekommen. Darüber hinaus konnten die aus der Türkei, Osteuropa oder Übersee importierten HDF nicht für alle Produktlinien und Absatzmärkte eingesetzt werden, was zu einem zusätzlichen Aufwand in Produktion, Vertrieb und Logistik geführt hat.

Die Versorgung mit Melaminfilmen war ebenfalls bereits im ersten Quartal schwierig. Ab dem zweiten Quartal hat sich die Situation noch verschlechtert. Nach Anlagenausfällen bei Melaminherstellern und den daraus resultierenden Engpässen bei Melamin-Tränkharzen mussten mehrere Imprägnierer ihre Produktion im Sommer zurückfahren, so dass es auch bei der Lieferung von Melaminfilmen zu Einschränkungen gekommen ist.

Die zumindest zeitweise auftretenden Engpässe bei HDF und Melaminfilmen haben vor allem im zweiten und dritten Quartal auch auf die Laminatbodenfertigung durchgeschlagen. Mehrere nicht integrierte Hersteller konnten längere Zeit nicht mit voller Kapazität produzieren; zudem ist es zu Schichtkürzungen und tageweisen Abstellungen gekommen. Nach unbestätigten Informationen hat ein Laminatbodenhersteller seine Produktion aufgrund der nicht ausreichenden HDF-Versorgung sogar vorübergehend ausgesetzt. Die daraus resultierende Fixkostenbelastung und die vor allem im HDF-Einkauf eingetretenen Kostensteigerungen haben bei den meisten Unternehmen zu einer Verschlechterung der Ertragslage geführt, die durch eigene Preisanhebungen kaum ausgeglichen werden konnte.

Nicht integrierte Hersteller sind zudem der Ansicht, dass die integrierten Produzenten ihre Verkaufspreise aufgrund der Kostenvorteile im HDF-Einsatz nicht in gleichem Umfang angehoben haben. Über diese Preisstrategie wurde die aus der unterschiedlichen HDF-Versorgung resultierende Verschiebung von Marktanteilen noch zusätzlich verstärkt. Laminatbodenhersteller ohne eigene HDF-Versorgung hatten zeitweise den Eindruck, dass einzelne integrierte Produzenten die angespannte Versorgungssituation bei Vorprodukten über die Hebel HDF-Verkauf und Laminatbodenpreise für eine Marktbereinigung nutzen wollten. □

Gesamtproduktion des Laminatbodenwerks in Baruth ist über 1 Mrd m² gestiegen

Classen Industries hat Kurztaktpresse in bestehender LLT-Linie ausgetauscht

Im dritten Quartal 2021 hat die Classen-Gruppe, Kaisersesch, in dem unter Classen Industries GmbH firmierenden Laminatbodenwerk in Baruth eine neue Kurztaktpresse in Betrieb genommen.

Die von der Wemhöner Surface Technologies GmbH & Co. KG, Herford, gelieferte Anlage wurde unter der Bezeichnung „KT 7" in eine bestehende LLT-Produktionslinie integriert. Die dort bislang eingesetzte Kurztaktpresse, die ebenfalls von Wemhöner geliefert worden war, wurde demontiert und innerhalb des Werkes verlagert. Diese Kurztaktpresse wird als Ersatz für eine noch ältere Anlage, die demontiert und verschrottet wurde, für die Produktion von Laminatboden im „Zweiblattaufbau" eingesetzt. Damit setzt Classen für diese Produktvariante, bei der ein Overlay- und ein Gegenzugfilm auf eine HDF-Platte mit aufkaschiertem Dekorpapier verpresst wird, weiterhin zwei Kurztaktpressen ein.

Für den Großteil der Laminatbodenproduktion im Werk Baruth wird allerdings die von Classen selbst entwickelte „Liquid Laminate Technology (LLT)" eingesetzt, bei der ein unimprägniertes Dekorpapier auf die Trägerplatte kaschiert und anschließend mit einem Flüssigauftrag versehen wird. Ab 2009 wurde die Laminatbodenproduktion in Baruth in mehreren Schritten auf die LLT-Technologie umgestellt. Inzwischen betreibt Classen Industries insgesamt sieben unterschiedlich konzipierte LLT-Produktionslinien, die sich zum Teil in Aufbau und Produktionsschritten voneinander unterscheiden. Auf vier sogenannten „LLT light"-Anlagen werden unimprägnierte Dekorpapiere über eine Rollenkaschieranlage auf die Trägerplatte aufkaschiert. Die kaschierten Platten werden anschließend für eine spätere Weiterverarbeitung zwischengelagert.

In der Kaschierung werden entweder konventionell bedruckte oder unifarbige Dekorpapiere eingesetzt. Die mit unifarbigen Dekorpapieren kaschierten Platten werden auf zwei separat aufgebauten Single Pass-Digitaldruckern bedruckt, die seit Mitte 2013 bzw. Mitte 2015 laufen. Auf diesen 2.040 mm breiten Anlagen können inzwischen bis zu 25 % der Gesamtproduktion digital bedruckt werden. Auch bei relativ geringen Losgrößen von bis zu 500 m² wird eine Tagesleistung von bis zu 80.000 m² erreicht. Seit dem Start des Digitaldrucks in Baruth hat Classen Industries bereits über 100 Mio m² bedruckt; diese Marke wurde im Jahresverlauf 2020 überschritten.

MDF/HDF- und Laminatbodenwerk Baruth *(Foto: Classen)*

Nach der Zwischenlagerung werden die auf den LLT light-Anlagen kaschierten Trägerplatten drei LLT-Anlagen zugeführt, in denen Auftrags- und Trocknungsaggregate für den Flüssigauftrag mit einer nachgelagerten Presse kombiniert werden. In einer Anlage, die von Classen als „LLT 3" bezeichnet wird, erfolgt die Verpressung in einer Doppelbandpresse. In den zwei anderen Anlagen kommen jeweils Kurztaktpressen zum Einsatz, darunter die jetzt als Ersatz für die ältere Presse aufgebaute KT 7. Darüber hinaus betreibt Classen in Baruth unter den Bezeichnungen „LLT 1" und „LLT 2" noch zwei ältere LLT-Linien, in denen alle Produktionsschritte von der Kaschierung über den Flüssigauftrag bis zur Verpressung verkettet durchlaufen werden. Die Verpressung erfolgt in beiden Fällen in einer Doppelbandpresse.

In den unterschiedlich konzipierten LLT-Linien in Baruth laufen damit insgesamt sechs Rollenkaschieranlagen, fünf Anlagenstrecken mit Flüssigauftrag und Trocknung, zwei separat installierte Digitaldrucker, drei Doppelbandpressen und zwei Kurztaktpressen. Die Kaschieranlagen, die Digitaldrucker, der Großteil der Auftrags- und Trocknungsanlagen und die Doppelbandpressen wurden jeweils von der Hymmen GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Bielefeld, aufgebaut, die damit der Hauptanlagenlieferant für die bei Classen realisierte LLT-Technologie ist. Die zwei in den LLT-Anlagen eingesetzten Kurztaktpressen sowie die zwei separaten Kurztaktpressen für den Zweiblattaufbau kommen jeweils von Wemhöner.

Nach dem Austausch der Kurztaktpresse und der dadurch erreichten leichten Kapazitätssteigerung kann Classen am Standort Baruth über die LLT-Technologie pro Jahr über 100 Mio m² HDF mit einem Dekorpapier versehen. Die Kapazität der nachfolgenden Profilieranlagen liegt bei etwas über 80 Mio m²/Jahr. Insgesamt betreibt Classen in Baruth derzeit elf Profilierungslinien. Bei zwei dieser neun Anlagen sind Profilierung und Verpackung noch verkettet, bei den anderen neun Linien sind die beiden Bereiche durch zwischenliegende Puffer getrennt. Eine grundsätzlich mögliche Trennung bei den beiden anderen Anlagen würde nochmals zu einer leichten Steigerung der Profilierungskapazitäten führen. Seit dem Jahr 2011 hat Classen Industries alle Neu- und Erweiterungsinvestitionen im Bereich Profilierung zusammen mit der G. Kraft Maschinenbau GmbH, Rietberg-Mastholte, realisiert. In den Anfangsjahren waren die in Baruth aufgebauten Profilierungslinien von der Torwegge Holztechnik GmbH & Co. KG, Bad Oeynhausen, und der Wemhöner Systems AG, Herford, geliefert worden.

Classen hatte das Laminatbodenwerk in Baruth ab dem Jahr 2000 aufgebaut und im Jahr 2001 in Betrieb genommen. Bereits 2003 wurden die damaligen Produktionskapazitäten durch den Aufbau eines zweiten Werkteils verdoppelt. Im August 2007 folgte die Inbetriebnahme des unter Fibreboard Baruth GmbH (FBB) firmierenden MDF/HDF-Werks, das mit einer Jahreskapazität von rund 550.000 m³ den Großteil des Trägerplattenbedarfs abdeckt. Mit weiteren Ausbauschritten hat die Classen-Gruppe ihre Laminatbodenproduktion auf den Standort Baruth konzentriert, während das Stammwerk in Kaisersesch im Verlauf der letzten Jahre auf die Produktion von SPC-Designbelägen ausgerichtet wurde.

Im Geschäftsjahr 2020 hat Classen in Baruth knapp 80 Mio m² Laminatboden produziert; damit hat sich die Gesamtproduktion in den 20 Jahren seit der Eröffnung des Werks auf über 1 Mrd m² erhöht. In diesem Jahr wird die Produktion allerdings unter dem Vorjahreswert bleiben, vor allem aufgrund der im Jahresverlauf aufgetretenen Versorgungsprobleme im externen

LLT-Linie *(Foto: Classen)*

HDF-Zukauf. Um diesen Zukauf zu reduzieren, hat Classen schon vor einigen Jahren verschiedene Optionen für einen Ausbau der MDF/HDF-Produktion geprüft. Die zwischenzeitlich angedachte Investition in eine zweite Produktionslinie wurde allerdings wieder verworfen. Stattdessen soll der MDF/HDF-Ausstoß durch Optimierungsmaßnahmen in der bestehenden Anlage gesteigert werden. Die seit Ende 2020 angespannte Versorgungssituation auf den HDF-Märkten hat zuletzt allerdings die Umsetzung größerer Projekte erschwert, da die für Umbauten erforderlichen Abstellungen die HDF-Eigenproduktion zu stark gebremst hätten.

Mit der aktuellen MDF/HDF-Kapazität von rund 550.000 m³ und einer Profilierungskapazität von über 80 Mio m² ist der Standort Baruth nach Einschätzung von Classen das größte über alle Produktionsschritte integrierte Laminatbodenwerk der Welt. Die nächstgrößeren Standorte bleiben mit ihrer Kapazität deutlich unter 70 Mio m². Auf dem rund 50 ha großen Gelände in Baruth hat Classen über die letzten Jahre Produktions- und Lagerhallen mit einer Gesamtfläche von rund 250.000 m² aufgebaut. Für die Energie- und Wärmeerzeugung gibt es in Baruth inzwischen drei mit Biomasse und Erdgas beheizte Energieanlagen mit einer Gesamtleistung von 130 MW. Insgesamt werden bei FBB und Classen Industries rund 850 Mitarbeiter beschäftigt.

Mit dem Auf- und Ausbau des in den Anfangsjahren vor allem auf große Losgrößen ausgerichteten Laminatbodenwerkes Baruth hatte sich das Classen-Stammwerk Kaisersesch, das bis zum Start des Werkes Baruth bis auf eine Jahreskapazität von knapp 20 Mio m² ausgebaut worden war, zunächst die Produktion von speziellen Produkten konzentriert. In den folgenden Jahren wurden die Anlagen in Kaisersesch in immer stärkerem Umfang für die Weiterentwicklung von Produkten und Technologie genutzt. Diese Entwicklungsarbeiten führten in der ersten Hälfte der 2010er Jahre schließlich zu einer neuen Produktkategorie. Anfang 2014 war die erste Anlage für die neuentwickelte Produktlinie „Neo by Classen“ in Betrieb genommen worden; bis Mitte 2015 folgten zwei weitere Produktionslinien. Der in den Neo-Produkten anfänglich eingesetzte „Composite Solid Fibre (CSF)“-Träger wurde im Zuge eines Anfang 2016 erfolgten Produkt-Relaunchs durch einen ebenfalls selbstproduzierten mineralischen „Ceramin“-Träger ersetzt. Mit diesem neuen Aufbau wird die Produktlinie seither unter der Bezeichnung „Neo 2.0“ vermarktet. In den letzten zwei Jahren hat Classen zudem die Produktionstechnologie überarbeitet. Mit dem neuen Konzept kommt das Unternehmen am Standort Kaisersesch inzwischen auf eine Neo 2.0-Kapazität von rund 10 Mio m². □

Mohawk will in Europa und Nordamerika 215 Mio € in Kapazitätserweiterung investieren

Laminatbodenwerke Wielsbeke, Vielsalm und Thomasville werden ausgebaut

Der US-amerikanische Bodenbelagskonzern Mohawk Industries Inc., Calhoun/Georgia, will das seit Mitte 2005 bestehende Laminatbodenwerk in Thomasville/North Carolina in den kommenden zwei Jahren nochmals erweitern.

Laut einer am 29. September 2021 veröffentlichten Mitteilung sollen an dem Standort bis Anfang 2023 weitere 87 Mio US$ bzw. umgerechnet rund 75 Mio € investiert werden, nachdem in einem noch laufenden Investitionsprogramm bereits ein vergleichbarer Betrag eingesetzt wird. Bis 2024 will Mohawk zudem rund 130 Mio € für den Ausbau des der Unilin bvba Division „Flooring" zugeordneten Laminatboden- und Designbodenwerks im belgischen Wielsbeke aufwenden. In dem seit der Übernahme der Spanolux div. Balterio N.V., Sint-Baafs-Vijve/Belgien, im Juni 2015 zu Unilin gehörenden MDF/HDF- und Laminatbodenwerk Vielsalm/Belgien wird derzeit eine neue Profilierungslinie aufgebaut. Das Investitionsvolumen wurde bei der Bekanntgabe des Projekts im Spätsommer 2020 mit rund 11 Mio € beziffert.

Damit summieren sich die an den drei vor allem auf Laminatboden ausgerichteten Standorten neu geplanten Investitionen auf insgesamt rund 215 Mio €. Zusammen mit den fast abgeschlossenen Projekten in Thomasville ergibt sich eine Gesamtinvestitionssumme von rund 300 Mio €, die sich über eine Fünfjahresperiode von 2019 bis 2024 verteilen. In den zwei Laminatbodenwerken im russischen Dzerzhinsk/Nischni-Nowgorod und im brasilianischen Pién/Paraná gibt es nach den dort zuletzt abgeschlossenen Projekten zumindest vorerst keine Erweiterungspläne. In Dzerzhinsk war im ersten Halbjahr 2018 eine neue Halbformat-Kurztaktpresse in Betrieb genommen worden. Das Werk in Pién war aus dem im April 2012 von Unilin und der Arauco do Brasil S.A., Curitiba/Paraná, gegründeten Joint Venture Unilin Arauco Pisos Ltda. hervorgegangen. Zum 1. Januar 2021 hat Unilin die 50 %-Beteiligung des bisherigen Partners übernommen und hält damit inzwischen alle Anteile an dem Unternehmen.

Unilin-Laminatbodenwerk in Wielsbeke *(Foto: Comsys)*

In Wielsbeke und Thomasville haben Unilin bzw. Mohawk bereits in den letzten Jahren immer wieder Projekte umgesetzt, deren Umfang in Summe allerdings unter den jetzt vorgestellten Planungen blieb. Wenige Monate vor der Erweiterung der Beschichtungskapazitäten in Dzerzhinsk war in beiden Werken im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2017 ebenfalls jeweils eine neue Kurztaktpresse aufgebaut worden. Die Aufträge für die drei Anlagen waren als Paket an die Wemhöner Surface Technologies GmbH & Co. KG, Herford, vergeben worden. Im Verlauf der letzten Monate hat Wemhöner in Thomasville eine weitere Anlage installiert, die noch in diesem Jahr in Betrieb genommen werden soll. Bereits angelaufen ist eine neue, von der Homag GmbH, Schopfloch, gelieferte Profilierungsanlage.

Die jetzt vorgestellten nächsten Investitionen sehen unter anderem den Bau einer neuen Produktionshalle, eine nochmalige Erweiterung der Produktionskapazitäten sowie den Ausbau der Lagerkapazitäten vor. Im Produktionsbereich werden im kommenden Jahr unter anderem eine weitere Wemhöner-Kurztaktpresse und eine Homag-Profilierungslinie installiert. Mit diesen Investitionen will Mohawk die Laminatbodenkapazität in Nordamerika in Abhängigkeit vom Produktionsprogramm auf 50-60 Mio m²/Jahr steigern. Um die Vorproduktversorgung des Laminatbodenwerkes Thomasville abzusichern, sollen eventuell auch die Imprägnierkapazitäten an dem Standort erweitert werden. Darüber hinaus gibt es Vorplanungen zum Bau einer zweiten MDF/HDF-Anlage, über die der steigende Bedarf an HDF-Trägerplatten des Werkes Thomasville und des zweiten, deutlich kleineren Laminatbodenwerkes

in Garner/North Carolina abgesichert werden soll. Bislang wird der Großteil der Trägerplatten aus dem rund 80 km südlich von Thomasville liegenden MDF/HDF-Werk der Unilin US Inc. in Mount Gilead/North Carolina bezogen; der Rest wird bei anderen MDF/HDF-Herstellern zugekauft.

In Wielsbeke will Unilin mit den jetzt geplanten Investitionen die Separierung der Produktionsaktivitäten in den Divisionen Flooring und „Panels“ abschließen. Mit dem Aufbau von eigenen Beschichtungskapazitäten in den zuvor nur auf die Rohspanplattenproduktion ausgerichteten Spanplattenwerken Wielsbeke („Bospan“) und Oostrozebeke („Spano“) waren die zuvor von beiden Divisionen genutzten Kurztaktpressen in dem Laminatbodenwerk bereits vor einigen Jahren ausschließlich auf die Beschichtung von HDF-Trägerplatten ausgerichtet worden. Im Verlauf des kommenden Jahres will Unilin auch eine Aufteilsäge für melaminbeschichtete Spanplatten und die vor allem für die Produktion von Regalböden genutzten Kantenanleimanlagen aus Wielsbeke in das Spano-Werk Oostrozebeke verlagern.

Die dadurch freiwerdenden Flächen sollen für die Erweiterung der Beschichtungs- und Profilierungskapazitäten genutzt werden. Ähnlich wie in Thomasville sind eine Wemhöner-Kurztaktpresse und eine Homag-Profilierungslinie vorgesehen. Aufgrund der noch erforderlichen Vorbereitungsarbeiten kann die Montage voraussichtlich erst im zweiten Halbjahr 2023 beginnen; die Inbetriebnahme soll dann im ersten Quartal 2024 erfolgen. Das aktuelle Investitionsprogramm sieht zudem den Bau von zwei Hochregallagern, die Erweiterung des Versands sowie eine Modernisierung der Infrastruktureinrichtungen in dem Werk vor. Ein Hochregallager soll für beschichtete Trägerplatten genutzt werden. In dem zweiten werden Fertigprodukte, neben Laminatboden auch Designböden und Parkett, eingelagert. Nach Abschluss der Maßnahmen wird Unilin in Wielsbeke auf eine Laminatbodenkapazität von rund 40-50 Mio m²/Jahr kommen. In Vielsalm können wie bislang 20 Mio m²/Jahr produziert werden. Die Jahreskapazität der Werke in Dzerzhinsk und Pién wird mit jeweils rund 10 Mio m² angegeben.

Die Kapazitätserweiterung in Thomasville und Wielsbeke soll vor allem für die Produktion der auf das obere Marktsegment ausgerichteten Produktlinie „Signature“ genutzt werden, die Unilin im zweiten Quartal 2019 auf den Markt gebracht hatte. Diese Produktlinie unterscheidet sich von den anderen unter der Marken „Quick-Step“ und „Pergo“ vertriebenen Produktlinien „Impressive“, „Majestic“ „Eligna“ und „Classic“ unter anderem durch spezielle Dekore, tiefe Strukturen, verpresste Fugen, hohe Kratzfestigkeit („ScratchGuard“-Nutzschicht) und hohe Wasserbeständigkeit („HydroSeal“-Beschichtung). Mit diesen Eigenschaften gewährt Unilin für Signature-Laminatboden eine Langzeitgarantie von bis zu 25 Jahren. □

Begeistern Sie Ihre Kunden mit den Vorzügen unserer Produktinnovation **PerfectSense Feelwood Lackplatten**.
Erstmalig kombinieren wir eine **matte, samtig-warme Lackierung** mit **synchronen Strukturen** und **Anti-Fingerprint Eigenschaft** auf einem nachhaltigen Holzwerkstoffträger.
Im Bild: PerfectSense Feelwood Lackplatte in U999 TM28 Schwarz

GERMAN INNOVATION AWARD '21 WINNER
reddot winner 2021

» Alles über die Produktinnovation unter **www.egger.com/perfectsense-feelwood**

MEHR AUS HOLZ.

EGGER

Parallel zu der Investition in Kroatien wird bereits ein US-Werk projektiert

Pervanovo will Bau des Woodura-Werkes in Ogulin in mehreren Schritten umsetzen

Im Oktober 2020 hat die von Darko Pervan kontrollierte Pervanovo Invest AB, Viken/Schweden, mit den Vorbereitungsarbeiten für den Bau eines Werkes für Powder-basierte Hartbodenbeläge („Wood Fibre Floor WFF") an dem kroatischen Standort Ogulin begonnen.

Das über die Pervanovo-Tochtergesellschaft Bjelin d.o.o. laufende Projekt war bereits Anfang 2018 angekündigt worden; nach der damaligen Planung sollten die Bauarbeiten im Jahresverlauf 2019 beginnen. Die erforderlichen Grundstückskäufe und die Genehmigungsverfahren haben sich dann allerdings länger hingezogen als geplant. Nach der Anfang 2020 getroffenen Investitionsentscheidung hat die Corona-Krise zu weiteren Verzögerungen geführt. Pervanovo hat den längeren Vorlauf nach eigenen Angaben für eine Weiterentwicklung der Produktionstechnologie genutzt. Parallel dazu wurde die projektierte Kapazität gegenüber der ursprünglichen Planung mehr als verdoppelt. Nach der überarbeiteten Planung soll die Investition in Ogulin in mehreren Schritten umgesetzt werden. Der Beginn der Anlagenmontage ist für Mitte 2022 und die Inbetriebnahme damit für Anfang 2023 vorgesehen. Mit dem nachfolgenden Aufbau von zwei weiteren Produktionslinien wollen Pervanovo und Bjelin in dem neuen WFF-Werk in Ogulin mittelfristig auf eine Gesamtkapazität von bis zu 15 Mio m²/Jahr kommen.

Als Trägerplatten werden zunächst zugekaufte MDF/HDF verarbeitet. Bis zum Jahr 2025 ist in Ogulin auch der Aufbau einer eigenen Trägerplattenproduktion vorgesehen. Auf dieser Anlage sollen sowohl 5-10 mm starke Platten für herkömmliche Woodura-Produkte als auch Dünnplatten für LVT- und SPC-Substitutionsprodukte hergestellt werden. Die Detailplanung für die auf eine Jahreskapazität von bis zu 100.000 m³/Jahr ausgelegte Trägerplattenlinie wird in den nächsten Monaten anlaufen; die Bestellung der Anlagen ist für 2022 vorgesehen.

Auch insgesamt wollen Pervanovo und Bjelin in dem neuen Werk sämtliche Produktionsschritte abdecken und damit eine komplette Integration erreichen. Neben der Produktionslinie für Trägerplatten werden im Vorproduktbereich auch Anlagen für die Powder-Produktion und für die Deckfurnierherstellung aufgebaut. Als nachfolgende Produktionsschritte schließen sich das Powder Mixing, die Verpressung der Platten sowie die Profilierung, Lackierung und Verpackung an.

Das als „Ogulin 2" bezeichnete Gesamtprojekt soll auf einem rund 330.000 m² großen Grundstück realisiert werden, das direkt an das unter der Bezeichnung „Ogulin 1" laufende Parkettwerk angrenzt. Für den Aufbau der Anlagen und der Auslieferungslager werden Pervanovo und Bjelin insgesamt 100.000 m² Hallenflächen errichten; die Bauarbeiten sind bereits angelaufen. Das Gesamtinvestitionsvolumen für das bis 2027 laufende Projekt wird von den beiden Unternehmen mit rund 200 Mio € angegeben, von denen rund 50 Mio € auf den ersten Investitionsschritt mit der Kurztaktpresse und der nachgelagerten Weiterverarbeitung entfallen sollen.

Woodura-Produktion in Viken *(Foto: Pervanovo)*

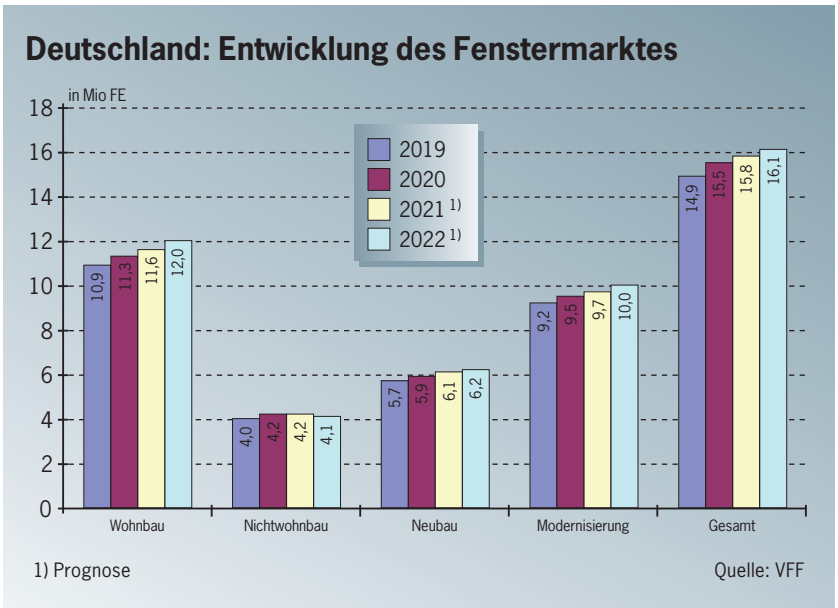
Pervanovo hat für die in den Varianten „Nadura" und „Woodura" laufende Produktion von Wood Fibre Floors bislang zwei Produktionslinien am Standort Viken aufgebaut, die mit der Inbetriebnahme in den Jahren 2016 bzw. 2018 auf die Välinge Innovation AB übertragen worden waren. Die Gesamtkapazität der mit einer Kurztaktpresse bzw. mit einer Doppelbandpresse ausgestatteten Anlagen, die auch weiterhin für Produktionsversuche und Technologieentwicklungen genutzt werden, liegt laut aktuellen Angaben bei rund 5 Mio m². Parallel zu dem laufenden Projekt in Kroatien hat Pervanovo auch mit den Vorplanungen für ein WFF-Werk in Nordamerika begonnen. Die für mehrere Standorte durchgeführte Machbarkeitsstudie geht in einem ersten Schritt von einem Investitionsvolumen von rund 45 Mio US$ und einer Jahreskapazität von rund 4 Mio m² aus. □

FLOORS
FOR A
BETTER
TOMORROW
CLASSEN®
Wir entwickeln Fußböden, die jetzt begeistern
und spätere Generationen nicht belasten.
Mehr Informationen unter www.classengroup.com

Absatzmenge ist 2020 um 4,2 % gestiegen / 2021 wird ein Plus von 2,3 % erwartet

Fensterabsatz soll auch im laufenden Jahr über den Prognosen liegen

Der Gesamtabsatz auf dem deutschen Fenstermarkt soll im laufenden Jahr um 2,3 % auf 15,8 (2020: 15,5) Mio Fenstereinheiten (1 Fenstereinheit FE = 1,3 x 1,3 m = 1,69 m²) steigen.



Zu dieser Prognose kommt das Marktforschungsinstitut Heinze GmbH, Celle, in seiner aktualisierten Studie, die auf der vom Verband Fenster+Fassade (VFF), Frankfurt, am 19. Oktober 2021 durchgeführten Fachtagung „Statistik und Markt" vorgestellt wurde. Damit hat sich der Markt besser entwickelt als ursprünglich erwartet. Die vom VFF und den drei kooperierenden Verbänden Pro-K (Industrieverband Halbzeuge und Konsumprodukte aus Kunststoff, Frankfurt), FV S+B (Fachverband Schloss- und Beschlagindustrie, Velbert) und BF (Bundesverband Flachglas, Troisdorf) zweimal jährlich in Auftrag gegebene Studie hatte im Mai für das Jahr 2021 zunächst nur eine Stagnation prognostiziert.

Zu der jetzt im laufenden Jahr erwarteten Absatzsteigerung sollen laut Heinze sowohl der Neubau als auch der Bereich Modernisierung beitragen. Im gesamten Neubau (Wohnbau und Nichtwohnbau) wird inzwischen ein Anstieg um 2,8 % auf 6,1 (5,9) Mio FE für möglich gehalten, nachdem im Frühjahr noch ein Rückgang um 1,6 % prognostiziert worden war. Im Modernisierungsbereich soll sich der Fensterabsatz voraussichtlich um 1,9 % auf 9,7 (9,5) Mio FE erhöhen.

Bei der Gegenüberstellung von Wohnbau und Nichtwohnbau zeigt sich, dass der Wohnbau mit einem Plus von 3,1 % auf 11,6 (11,3) Mio FE stärker zulegen wird. Von den insgesamt im Wohnsegment verbauten Fenstern sollen 4,3 (4,1) Mio FE auf den Neubau (+5,2 %) und 7,4 (7,2) Mio FE auf die Renovierung (+2,0 %) entfallen. Der Fensterabsatz im Nichtwohnbau wird mit 4,2 (4,2) Mio FE laut der aktualisierten Studie insgesamt stabil bleiben. Der im Neubau erwartete Rückgang von 2,3 % auf 1,8 Mio FE soll durch das bei Modernisierungen erwartete Plus von 1,7 % auf 2,3 (2,2) Mio FE ausgeglichen werden.

Die Zahlen für 2020 wurden rückwirkend ebenfalls noch einmal nach oben korrigiert. Statt des im Mai gemeldeten Anstiegs um 3,5 % auf 15,3 Mio FE geht Heinze für das vergangenen Jahr inzwischen von einer Absatzsteigerung um 4,2 % auf 15,5 (2019: 14,9) Mio FE aus. Im Frühjahr 2020 war unter dem Eindruck der damals gerade ausgebrochenen Corona-Krise zunächst sogar ein Rückgang von 5,5 % befürchtet worden. Mit der auch auf den Fenstermärkten ab Mitte 2020 eingetretenen Nachfragebelebung konnte die Prognose bereits im Herbst auf +0,5 % angehoben werden.

Im Ausblick auf das Jahr 2022 hält Heinze eine weitere Absatzsteigerung um 1,9 % auf 16,1 Mio FE für möglich. Dabei werden in den einzelnen Marktsegmenten ähnliche Trends wie 2021 erwartet. Zuwächse soll es demnach sowohl im Neubau (+1,0 %) als auch im Modernisierungsbereich (+2,6 %) geben. Im gesamten Wohnbau wird ein Anstieg von 3,1 % prognostiziert, wobei für den Neubau eine Steigerungsrate von +3,2 % und für die Modernisierung von 3,0 % angenommen wird. Im Nichtwohnbau wird im Neubau ein Rückgang um 4,2 % und in der Modernisierung ein Anstieg um 1,2 % erwartet; insgesamt wird sich der Absatz in diesem Bereich gemäß der aktuellen Prognose um 1,2 % verringern.

Mit den nochmals korrigierten Zahlen für das Jahr 2020 und der angehobenen Prognose für 2021 ergibt sich für die vier Jahre von 2019 bis 2022 im deutschen Fenstermarkt sowohl insgesamt als auch in den Segmenten Wohnbau, Neubau und Modernisierung ein kontinuierliches Marktwachstum. Lediglich im Nichtwohnbau sollen die Absatzzahlen im kommenden Jahr erstmals wieder leicht nachgeben. □

Gruppenumsatz konnte auch im Coronajahr 2020 um 6,7 % gesteigert werden

IFN-Holding will bei Internorm und Schlotterer rund 210 Mio € investieren

Die in den Bereichen Fenster, Haustüren, Fassaden und Sonnenschutz tätige IFN-Holding AG, Traun/Österreich, hat bereits im zweiten Quartal 2021 ein gruppenweites Investitionspaket in Höhe von rund 250 Mio € verabschiedet.

Die in verschiedenen Bereichen geplanten Projekte sollen bis 2025 umgesetzt werden. Seit 2015 hat IFN nach eigenen Angaben bereits rund 150 Mio € bei ihren Produktionsgesellschaften eingesetzt. Davon wurden rund 29 Mio € im Jahr 2019 investiert; 2020 lagen die Investitionen mit rund 27 Mio € trotz der Corona-Krise in einer ähnlichen Größenordnung.

Mit rund 130 Mio € soll knapp die Hälfte des für die kommenden vier Jahre angekündigten Investitionsvolumens auf den österreichischen Fenster- und Haustürenhersteller Internorm International GmbH, Traun, entfallen. Ein Teil der in den drei Werken geplanten Erweiterungs- und Modernisierungsinvestitionen wurde bereits im laufenden Jahr eingeleitet. Am Standort Lannach, an dem Internorm Holz-Aluminiumfenster und Sonderanfertigungen produziert, ist in einem ersten Schritt der Bau eines neuen Hochregallagers geplant, an den sich die Automatisierung verschiedener Fertigungsbereiche anschließen soll. Im Werk Sarleinsbach, in dem ein Teil der Kunststofffenster- und Isolierglasproduktion von Internorm angesiedelt ist, wurden bereits im Verlauf der letzten Monate zwei neue Hallen mit Nutzflächen von 3.000 m² bzw. 6.000 m² errichtet. In der zweigeschossigen kleineren Halle wird im Erdgeschoss ein Bearbeitungszentrum installiert; im ersten Stock werden zusätzliche Büroflächen eingerichtet. Die zweite Halle wird eine bisherige Lagerhalle ersetzen, die für den Aufbau einer neuen Fertigungslinie für Hebeschiebetüren genutzt werden soll. Mit diesen Maßnahmen sollen bereits im laufenden Jahr bei Internorm rund 32 Mio € investiert werden, knapp ein Viertel der bis 2025 veranschlagten Gesamtsumme.

Für den weiteren Ausbau der Kapazitäten bei der Schlotterer Sonnenschutz Systeme GmbH & Co. KG, Adnet/Österreich, will IFN bis 2025 insgesamt rund 80 Mio € einsetzen. Die restlichen 40 Mio € verteilen sich auf die anderen Gesellschaften der Unternehmensgruppe und sollen für die Entwicklung neuer Produkte und für den Ausbau der Standorte und der Vertriebsaktivitäten genutzt werden. Bei dem österreichischen Haustürenhersteller Topic GmbH, Sarleinsbach, ist beispielsweise der Bau einer neuen Produktionshalle vorgesehen, die nach derzeitigem Planungsstand im Frühjahr 2022 fertig gestellt werden soll.

(Foto: Internorm)

Im Geschäftsjahr 2020 hat die IFN-Holding einen Gruppenumsatz in Höhe von 653 (2019: 612) Mio € erwirtschaftet und damit den Vorjahreswert um 6,7 % übertroffen. Die Entwicklung in den einzelnen Tochterunternehmen verlief unterschiedlich. Im umsatzstärksten Unternehmen Internorm ist es zu einem leichten Rückgang um 0,7 % auf 368 (371) Mio € gekommen. Der dänische Fensterhersteller Kastrup Vinduet Holdings ApS, Holstebro, den IFN im Jahr 2015 mehrheitlich übernommen hatte, hat seinen Umsatz dagegen um 26 % gesteigert. Deutliche Zuwächse verzeichneten auch Schlotterer (+15 %) und Topic (+8,6 %). Das dänische Handelsunternehmen Skanva Group A/S, Svenstrup, das seit August 2020 zur Unternehmensgruppe gehört, hat im vergangenen Jahr ein Umsatzplus von 26 % erzielt. Dagegen haben die Umsätze bei dem Fassadenhersteller GIG Holding GmbH (Attnang-Puchheim/Österreich), dem slowakischen Fenster- und Türenhersteller HSF s.r.o. (Malacky) und dem finnischen Fenster- und Türenhersteller Skaala Oy (Ylihärma) geringfügig nachgegeben.

Die Konzern-Ergebniszahlen haben sich deutlich verbessert. Beim EBITDA wurde ein Anstieg um 28 % auf 74,9 (58,5) Mio € erreicht. Das EBIT hat um 41,9 % auf 47,1 (33,2) Mio € zugenommen; die EBIT-Marge belief sich damit auf 7,2 (5,4) %. Der Jahresüberschuss hat sich auf 32,7 (21,7) Mio € erhöht. □

Unilux wurde Mitte November an Beteiligungsgesellschaft Aurelius weiterverkauft

Dovista hat mit Arbonia Windows und Weru nach Mitteleuropa expandiert

Der wie der Dachfensterhersteller Velux A/S, zur dänischen VKR Holding A/S, Hørsholm, gehörende Fenster- und Haustürenhersteller Dovista A/S, Horsens, hat Ende August bzw. Anfang September 2021 zwei größere Akquisitionen in der mitteleuropäischen Fensterbranche abgeschlossen und damit seine bislang vor allem auf Skandinavien und Osteuropa ausgerichteten Aktivitäten in neue Märkte ausgeweitet.

Isolierglasfertigung im Weru-Werk Triptis *(Foto: Weru)*

Zum 31. August hat Dovista die in der Arbonia Windows AG zusammengefasste Fenster-Sparte der Schweizer Arbonia AG, Arbon, übernommen; der Kaufpreis wurde mit rund 345 Mio sfr angegeben. Das eigentlich bereits im zweiten Quartal erwartete Closing hat sich damit aufgrund einer ausstehenden Freigabe durch die polnische Kartellbehörde um einige Monate verzögert. Das deutsche Bundeskartellamt und die slowakischen Behörden hatten die Freigabe dagegen relativ schnell erteilt. Die Transaktion umfasste die fünf Unternehmen EgoKiefer AG (Altstätten/Schweiz), Wertbau GmbH (Langenwetzendorf), Webcom Management Holding GmbH (Bad Liebenstein), Dobroplast Sp. zo.o. (Zambrow/Polen) und Slovaktual s.r.o. (Pravenec/Slowakei). Mit der Anteilsübernahme sind auch die Beschäftigungsverhältnisse von rund 2.500 Arbonia Windows-Mitarbeitern auf Dovista übergegangen.

Die Produktion von Arbonia Windows war aufgrund der damals angespannten Ergebnissituation bereits über ein bis Ende 2017 abgeschlossenes Restrukturierungsprogramm auf die Standorte Langenwetzendorf (Kompetenzzentrum Holz und Holz/Aluminium), Pravenec (Kompetenzzentrum Kunststoff/Aluminium) und Zambrow (Kompetenzzentrum Kunststoff) verteilt worden. Diese Neuausrichtung hat sich zuletzt auch in deutlichen Ergebnisverbesserungen niedergeschlagen. Im Geschäftsjahr 2020 hat die Arbonia-Fenstersparte laut dem Arbonia-Geschäftsbericht einen Umsatz von 357,9 (2019: 358,2) Mio sfr erwirtschaftet, währungsbereinigt hat sich ein leichtes Plus von 2,2 % ergeben. Das bereinigte EBITDA wurde mit 44,8 (27,1) Mio sfr und das bereinigte EBIT mit 23,6 (3,2) Mio sfr angegeben. Auf dieser Basis wurde eine EBITDA-Marge von 12,5 (7,6) % und eine EBIT-Marge von 6,6 (0,9) % erreicht.

Anfang Juli hat sich Dovista mit der US-amerikanischen Beteiligungsgesellschaft HIG Capital LLC auch auf eine Übernahme der Weru Group, Rudersberg, verständigt. HIG Capital war Ende 2013 bei der Weru GmbH eingestiegen, die damals mit zwei Werken in Deutschland und rund 1.000 Mitarbeitern rund 143 Mio € erwirtschaftet hatte. Im Frühjahr 2014 hatten HIG Capital und Weru zudem die auf Holz- und Holz-Aluminium-Fenster und Türen ausgerichtete Unilux AG, Salmtal, in zwei Teilschritten erworben, die nach den damals vorliegenden Informationen im Geschäftsjahr 2012 mit rund 460 Mitarbeitern knapp 58 Mio € umgesetzt hatte. Im Geschäftsjahr 2020 ist der Konzernumsatz der Weru Group laut dem Anfang Mai veröffentlichten Geschäftsbericht um 1,9 % auf 162,4 (2019: 159,4) Mio € gestiegen. Das EBITDA konnte um 9,9 % auf 13,7 (12,4) Mio € gesteigert werden, die EBITDA-Marge wurde damit auf 8,4 (7,8) % verbessert.

Wenige Wochen nach der am 1. September abgeschlossenen Übernahme der Weru Group hat Dovista Mitte Oktober eine Verkaufsvereinbarung für Unilux unterzeichnet. Die Entscheidung zum Weiterverkauf wurde nach Informationen aus dem Unternehmen erst nach dem Closing getroffen. Die Übertragung der Unilux-Anteile auf die Beteiligungsgesellschaft Aurelius Equity Opportunities SE & Co. KGaA, Grünwald, erfolgte Mitte November. Laut einer zum Closing veröffentlichten Mitteilung hat Unilux im Geschäftsjahr 2020 mit rund 300 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 40 Mio € erreicht; ein vergleichbares Volumen war bereits für die Jahre 2018 und 2019 gemeldet worden. □

Umsatz der Division Türen soll von 2021 bis 2026 um fast ein Drittel zulegen

Arbonia-Gruppe will Produktionskapazität auf 3,4 Mio Türen und Zargen steigern

Der Schweizer Gebäudezulieferer Arbonia AG, Arbon, will nach der in den vergangenen Jahren erreichten wirtschaftlichen Konsolidierung, der zum 1. Juli 2021 erfolgten Organisationsänderung und dem Ende August abgeschlossenen Verkauf der Division „Fenster" an die dänische Dovista A/S, Horsens, in den beiden verbleibenden Divisionen „Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik (HLK)" und „Türen" in den kommenden fünf Jahren deutlich wachsen.

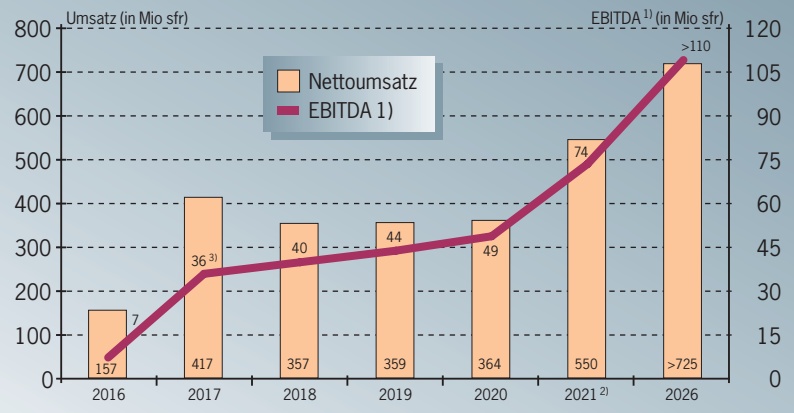
Bis zum Jahr 2026 soll vor Währungs- und Akquisitionseffekten eine durchschnittliche jährliche Umsatzsteigerung (CAGR) von über 5 % erreicht werden. Für das um Aufwendungen für die Holding bereinigte Konzern-EBITDA werden über 200 Mio sfr anvisiert. Diese finanziellen Zielsetzungen wurden auf dem am 26. Oktober 2021 im bayerischen Plattling durchgeführten „Capital Markets Day" vorgestellt. In nachfolgenden Präsentationen wurde zudem ein Strategie-Update für die zwei Divisionen gegeben.

Die Türen-Division, der zum 1. Juli zudem der zuvor separat geführte Bereich „Glaslösungen" zugeordnet wurde, hat im Geschäftsjahr 2020 einen Umsatz von 509 Mio sfr und ein EBITDA von 66 Mio sfr erwirtschaftet. Von dem Divisionsumsatz sind 364 Mio sfr auf die Business Unit „Holzlösungen" mit den vier Innentürenherstellern RWD Schlatter AG (Roggwill/Schweiz), Prüm-Türenwerk GmbH (Weinsheim), Garant Türen und Zargen GmbH (Ichtershausen) und Invado Sp.zo.o. (Ciasna-Dzielna/Polen) und 145 Mio sfr auf die Business Unit Glaslösungen mit den Unternehmen Bekon-Koralle AG (Dagmersellen/Schweiz) und Kermi GmbH (Plattling) entfallen. Seit dem 1. September gehört zudem die von der Compagnie de Saint-Gobain S.A., Courbevoie/Frankreich, erworbene Glasverarbeitungsgesellschaft Deggendorf mbH (GVG) zu dem Bereich. Der Bereich Holzlösungen hat im vergangenen Jahr 49 Mio sfr zum Divisions-EBITDA beigesteuert, vom Bereich Glaslösungen kamen 17 Mio sfr. Im laufenden Jahr soll der Umsatz der Division Türen im Vorjahresvergleich um gut 8 % auf rund 550 Mio sfr steigen, die sich auf rund 400 Mio sfr aus dem Bereich Holzlösungen und rund 150 Mio sfr aus dem Bereich Glaslösungen verteilen. Das EBITDA soll sogar um 12 % auf rund 74 Mio sfr zulegen, was einer Marge von rund 13,5 % entspricht. Der Bereich Holzlösungen soll mit rund 14 % noch etwas besser abschneiden als Glaslösungen mit rund 12 %.

Bis zum Jahr 2026 strebt die Arbonia Group für die Division Türen ein Umsatzvolumen von über 725 Mio sfr und ein EBITDA von über 110 Mio sfr an. Die Marge soll damit oberhalb von 15,0 % liegen. Während die Umsatz- und Ergebnisentwicklung in den vergangenen Jahren relativ stark durch Akquisitionen und Desinvestitionen geprägt war, sollen die bis 2026 geplanten Zuwächse vor allem über die noch laufenden Investitionsprojekte und Marktanteilsgewinne erreicht werden. Effekte aus möglichen Akquisitionen wurden laut Arbonia nicht berücksichtigt.

Laut Arbonia liegt der Fokus der Division Türen derzeit auf einem weiteren Ausbau der Produktionskapazitäten im Bereich Holzlösungen. Mit den bereits abgeschlossenen Projekten konnte die Gesamtkapazität seit 2017 bereits von 2,1 Mio Türen und Zargen pro Jahr um rund 25 % auf aktuell 2,6 Mio Türen und Zargen gesteigert werden (RWD Schlatter rund 100.000, Prüm rund 1 Mio, Garant rund 800.000, Invado rund 700.000). Mit dem fast abgeschlossenen Start einer neuen Türenproduktion bei Invado sowie der im zweiten Halbjahr 2022 geplanten Inbetriebnahme des neuen Zargenwerkes und der nachfolgenden Optimierung der Türenproduktion am Prüm-Standort Weinsheim soll die Gesamtkapazität bei nahezu unveränderter Mitarbeiterzahl auf rund 3,4 Mio Türen und Zargen ausgebaut werden. Gegenüber 2017 entspricht das einer Steigerung von 60 %. □

Arbonia „Türen": Umsatz-/Ergebnisentwicklung



1) bereinigt um Sondereffekte 2) Prognose 3) bereinigt um „Profile Systems"

Quelle: Arbonia Group

Geschäftsjahr 2020 brachte 5,4 % Umsatzplus und deutliche Ergebnisverbesserung

Hörmann-Gruppe hat Innentürensparte mit Lebo-Übernahme weiter ausgebaut

Der Türen- und Torhersteller Hörmann KG, Steinhagen, hat die Anfang August 2021 vertraglich vereinbarte Übernahme des Innentürenherstellers Lebo GmbH, Bocholt, nach Eingang der kartellrechtlichen Genehmigungen im Verlauf des Septembers abgeschlossen. Der Eigentumsübergang ist rückwirkend zum 31. Dezember 2020 erfolgt.

Verkäufer war die bisherige Eigentümerfamilie Löhr, die über die Löhr Beteiligungs GmbH (LB), Bocholt, sämtliche Anteile an der Lebo GmbH mit dem Türenwerk in Bocholt und dem in Krakow am See/Mecklenburg-Vorpommern ansässigen Zargenhersteller Lebo (Krakow am See) GmbH gehalten hat. Der Kaufvertrag wurde am 5. August 2021 unterzeichnet. Mit der Übernahme der beiden Lebo-Gesellschaften hat die Hörmann-Gruppe ihre Innentürensparte deutlich ausgebaut, die bislang vor allem aus dem Innentürenhersteller Huga KG, Gütersloh, und der auf Funktionstüren aus Holz spezialisierten Schörghuber Spezialtüren KG, Ampfing, besteht. Lebo wird dabei als rechtlich eigenständiges Unternehmen innerhalb der Hörmann-Unternehmensgruppe weitergeführt; auch in der Geschäftsführung mit Lothar Strick, Henning Stowermann und Jens Altenhenne gab es keine Veränderungen. Bereits kurz nach der Vertragsunterzeichnung hat Hörmann für Lebo weitere Investitionen angekündigt. Mit Projekten in den Bereichen Verpressung und Lackierung sollen bereits von den Vorbesitzern vorbereitete Modernisierungsmaßnahmen vorangetrieben werden. Im Vertrieb wird über die Einbindung in die Hörmann-Organisation vor allem ein Ausbau des Exportgeschäfts in weiter entfernte Märkte angestrebt.

Zum Zeitpunkt der Übernahme hat Lebo an den Standorten Bocholt und Krakow am See insgesamt rund 220 Mitarbeiter beschäftigt. In Bocholt wird auf drei Türenstraßen produziert, in Krakow am See laufen zwei Zargenstraßen. Für die Verpressung der Türenrohlinge werden in Bocholt eine Fama-Rotationspresse und eine Mehretagenpresse eingesetzt; die Weiterverarbeitung erfolgt unter anderem auf drei Bearbeitungszentren. Mit dieser Anlagenausstattung können bis zu 1.300 Türen und 900 Zargen täglich produziert werden. Das Produktionsprogramm umfasst Weiß- und Farblacktüren, HPL/CPL-Türen, Furniertüren und Holz-Glas-Türen. Die wichtigste Produktgruppe sind Weißlacktüren, gefolgt von CPL-Türen. Darüber hinaus werden auch Handelsprodukte vermarktet, die von verschiedenen Lieferanten bezogen werden. Mit dieser Produktpalette deckt Lebo die Anwendungsbereiche Zimmertüren, Schiebetüren, Wohnungseingangstüren und Funktionstüren ab. Im Geschäftsjahr 2020 hat Lebo laut dem letzten Geschäftsbericht der LB GmbH einen Umsatz von 42,6 (2019: 40,4) Mio € erwirtschaftet und damit den Vorjahreswert um 5,4 % übertroffen. Das Jahresergebnis konnte mit 1,7 Mio (-50.000) € wieder deutlich ins Plus gebracht werden. Die Exportquote bewegte sich in den letzten Jahren in einer Spanne von 20-25 %; zu den wichtigsten Märkten zählten die Schweiz und Österreich.

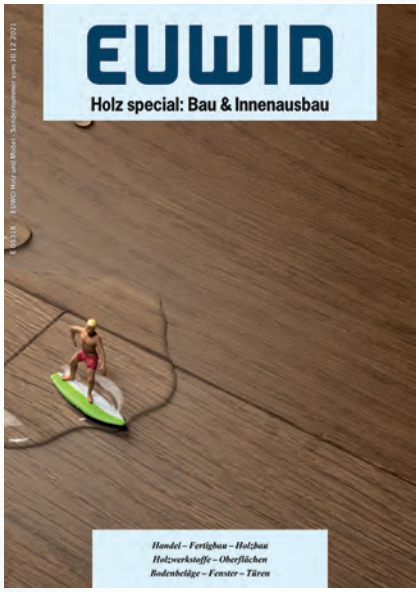
Türenproduktion in Bocholt *(Foto: Lebo)*

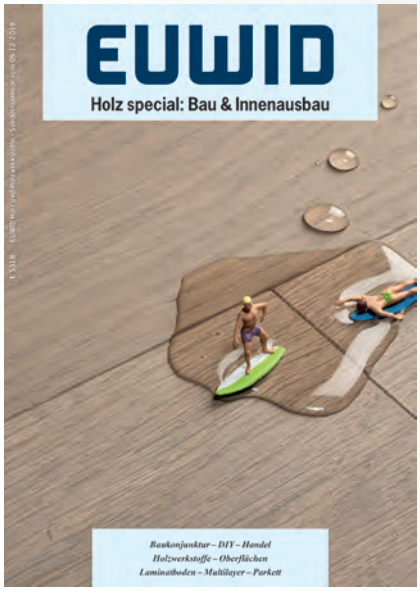
Mit dem Verkauf von Lebo hat sich die LB GmbH von ihrem Geschäftsfeld „Produktion“ getrennt. Die Gruppe konzentriert sich damit auf die verbleibenden Divisionen „Logistik“, „IT“ und „Beteiligungen“. Im Geschäftsjahr 2020 hat die LB GmbH mit den damals noch insgesamt 13 konsolidierten Unternehmen in vier Geschäftsfeldern und 825 Mitarbeitern einen um 5,5 % verbesserten Gesamtumsatz von 89,5 (84,8) Mio €, ein Betriebsergebnis von 1,1 (1,8) Mio € und einen Jahresüberschuss von 0,5 (1,0) Mio € erwirtschaftet.

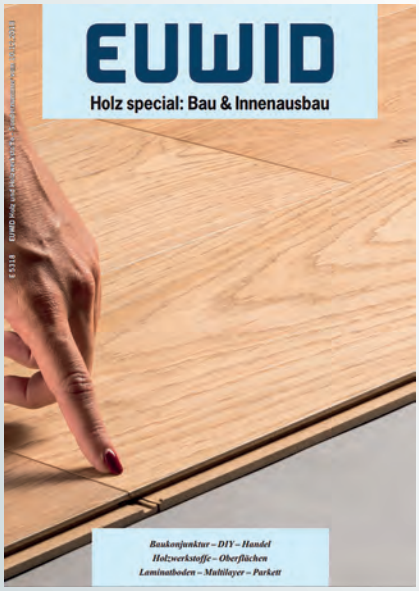
Mit den beiden Lebo-Werken betreibt Hörmann inzwischen 38 Produktionsstandorte in Europa, Nordamerika und Asien; die Zahl der Mitarbeiter wird mit insgesamt rund 6.000 angegeben. Neben Garagen- und Industrietoren, Türen und Zargen liefert das Unternehmen auch Antriebstechnik für Türen und Tore sowie Zufahrtskontrollsysteme. Der Jahresumsatz beläuft sich auf rund 1 Mrd €. □

EUWID Holz und Möbel

NÄCHSTE AUSGABE Mai 2022







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

Home and dry
from life's adventures

Our mission is to create superior flooring technologies that comfortably handle life's many spills and thrills, year after year — all thanks to a couple of groundbreaking innovations:

Woodura® surface technology is a unique patented process that hardens real wood to produce a significantly stronger, water-resistant surface that will look beautiful whatever life throws at it.

5G® Dry™ is the premium, water-resistant fold-down system that ensures watertight joints and a floor that is truly fast and easy to install.

The result is a blend of exquisite design possibilities along with exceptional water-resistant characteristics — watertight & worry-free!

5G DRY Licensed by Välinge

woodura®
PATENTED SURFACE TECHNOLOGY

Välinge

5G® Dry™ and Woodura® are patented technologies and trademarks – invented, registered and owned by Välinge Innovation AB. Use of such mark or technology is under license.

info@valinge.com | valinge.se | in