E 05318 EUWID Holz und Möbel - Sondernummer vom 06.05.2022

# EUWID

## Holz special: Holzwerkstoffe & Oberflächen

*Möbelindustrie – Anlagenbau*
*Holzwerkstoffe – Vorprodukte*
*Dekorpapier – Oberflächen*

# 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.**

BESUCHEN SIE UNS AUF DER
**IWF**, 22.–26. AUGUST 2022,
**HALLE C, STAND C1500**

# *Schlagzahl wird immer kürzer*

*(Foto: Andreas Ruf)*

Wer gedacht hat, dass die durch die Corona-Krise ausgelösten Turbulenzen im Holzwerkstoff- und Möbelbereich nicht mehr übertroffen werden können, wurde in den vergangenen zwei Monaten eines Besseren belehrt. Statt der von vielen Marktbeteiligten noch Ende 2021 für das erste Quartal erwarteten Stabilisierung der Nachfrage und Preise gingen die Probleme mit dem russischen Einmarsch in die Ukraine in einigen Bereichen erst richtig los. Im März haben die Erdgaspreise, die bereits im dritten Quartal 2021 einen Sprung gemacht hatten, noch stärker nach oben ausgeschlagen. In der Folge haben auch die Harnstoffpreise ein bislang nicht gekanntes Niveau erreicht, nachdem zuvor bereits die Melamin- und Methanolpreise immer stärker gestiegen waren. Auch bei anderen Vorprodukten der Holzwerkstoff- und Möbelindustrie gab es erhebliche Kostensteigerungen. Industrieholz, Sägerestholz, Recyclingholz, Zellstoff, Titandioxid, Dekorpapier, Druckfarben, Lacke, Oberflächenmaterialien, Klebstoffe, Kunststoffe und Beschläge - in kaum einem Bereich sind die Preise nicht gestiegen. Die höheren Energiekosten und die nachhaltig gestörten Lieferketten haben zudem die Logistik verteuert.

Die betroffenen Branchen konnten diese Kostensteigerungen in unterschiedlich starkem Umfang weitergeben. Am besten ist dies wohl der Holzwerkstoffindustrie gelungen. Nach den bereits im Jahresverlauf 2021 und Anfang 2022 durchgesetzten Anhebungen wurden die Preise für Spanplatten und MDF/HDF im März und April noch weiter nach oben gezogen. Die Hersteller von Harzen, Dekorpapier oder Oberflächenmaterialien konnten ihre Preise nicht ganz so schnell anpassen; größere Margenverbesserungen waren nur in eingeschränktem Umfang möglich. Noch schwerer tut sich die Möbelindustrie; die dort bislang üblichen langen Vertragslaufzeiten erschweren die eigentlich nötigen schnellen Reaktionen.

Die vorliegende Ausgabe des EUWID Holz special beleuchtet die Entwicklungen der letzten Monate von verschiedenen Seiten. Nach einem Überblick über die direkten Auswirkungen des Kriegs in der Ukraine werden unter anderem die Kostensteigerungen in verschiedenen Bereichen dargestellt. Auswertungen von zuletzt veröffentlichten Geschäftsberichten zeigen auf, wie stark sich die Umsätze, Ergebnisse und Margen von Unternehmen aus verschiedenen Branchen in den letzten Monaten verändert haben.

Ihr
**Andreas Ruf**

---

Anyone who thought that the turmoil that the Covid-19 pandemic unleashed in the wood-based panel and furniture business could not be topped learned otherwise over the past two months. Instead of demand and prices stabilising in the first quarter, as many market players had forecast at the end of 2021, the real problems were just really beginning in a few sectors with Russia's invasion of Ukraine. Natural gas prices skyrocketed in March, having already jumped in the third quarter of 2021. Urea prices subsequently reached unprecedented levels after melamine and methanol prices had already risen more and more in the past. Other upstream products used by the wood-based panel and surface industry also became much more expensive. Hardly any area escaped unscathed. Higher energy prices and lasting supply chain disruptions have also upped logistics costs.

Affected sectors have had varying degrees of success in passing on these higher costs. The wood-based panel industry has fared the best: producers tacked on more for particleboard and MDF/HDF again in March and April after raising prices during 2021 and at the start of 2022. Resin, decor paper and surface material manufacturers were not able to adjust their prices as quickly. Significant margin improvements were only an option in a limited number of cases. The furniture industry is having an even harder time; traditionally long contract durations are making it hard to respond as swiftly as producers need.

This issue of EUWID Holz special casts the spotlight on developments in recent months from a variety of angles. After providing an overview of the direct impacts of the war in Ukraine, it delves into issues such as rising costs in a variety of areas. Analyses of recent financial reports show how much revenues, earnings and margins have changed for companies in a variety of industries over the past few months.

Yours sincerely
**Andreas Ruf**

**Messen & Termine** **6-7**
Zuliefer- und Maschinenmessen sollen wieder hochgefahren werden

**Ukraine-Krise** **8-20**
Export aus, Import nach und Produktion in Russland werden zunehmend limitiert
EU-Sanktionen zwingen Importhandel zur Suche nach alternativen Produkten
Krieg in Ukraine führt zur Änderung von Warenströmen im Holzwerkstoffgeschäft
Russische Märkte werden inzwischen weitgehend aus dem Inland beliefert
Plattenhersteller begründen Aufschläge mit extremem Anstieg der Harzkosten
Sanktionen gegen Russland könnten gut laufende Investitionstätigkeit abbremsen
Parkettheersteller haben nach Ausfall von Lieferungen bereits Force Majeure erklärt

**Maschinen/Anlagen** **22-29**
VDMA hat Produktionsprognose für Maschinen- und Anlagenbau reduziert
Produktion der Maschinenhersteller hat mit 3,45 Mrd € neuen Rekordwert erreicht
Hohe Kostensteigerungen führen zu immer stärkeren Ergebniseinbußen
Siempelkamp und Dieffenbacher haben 2021 wieder deutlich zugelegt

**Möbel** **30-37**
Möbelindustrie hat Gesamtjahr 2021 mit Umsatzplus von 2 % abgeschlossen
Deutsche Möbelexporte sind 2021 wieder um knapp 15 % gestiegen
Umsatz der Küchenmöbelhersteller ist 2021 vor allem im Ausland gestiegen
Küchenmöbelhersteller wollen Preise ab Mai oder Juni weiter anheben
Lieferprobleme durch Ukraine-Krieg bremsen Online-Umsatz mit Möbeln

**Holzwerkstoffe** **38-59**
Methanol-Kontraktpreise sind im zweiten Quartal in allen Regionen gestiegen
Preisfindung für Harze wird durch extreme Kostensteigerungen erschwert
Preise für Spanplatten, MDF/HDF und OSB steigen im zweiten Quartal weiter
Kronospan/Pfleiderer Polska: EU hat weitergehende Prüfung eingeleitet
Verkaufsprozess für Pfleiderer-Gruppe muss weitere Hindernisse überwinden
Pfleiderer hat Ergebniszahlen 2020 trotz geringerem Umsatz verbessert
Egger-Gruppe rechnet im Gesamtjahr mit geringeren Ergebnissteigerungen
Homann Holzwerkstoffe hat Marge im Jahr 2021 auf 24,6 % gesteigert
Westag: Umsatzeinbußen in der Sparte Oberflächen/Elemente
Verkaufsprozess für Lechner konnte Anfang März abgeschlossen werden

**Oberflächen** **60-66**
Versorgungsengpässe bei TiO2 haben sich seit Ende 2021 noch verschärft
Dekorpapierhersteller klagen über Verzug beim Nachziehen der Margen
Jagenberg hat Mehrheitsbeteiligung an Elrond Mitte März abgeschlossen
Surteco Group will Umsatz 2022 nach starkem Anstieg im Vorjahr fast halten
Italienische Neodecortech hat Umsatz im Jahr 2021 um ein Drittel gesteigert

*Titelabbildung: Die Swiss Krono TOB musste das im Westen der Ukraine liegende Spanplatten- und Beschichtungswerk Broshniv-Osada/Region Ivano-Frankivsk Mitte März herunterfahren. Im Mai soll das Werk eventuell wieder in Betrieb genommen werden. (Foto: Swiss Krono Group)*

## *Impressum*

**Verlag**
EUWID Europäischer
Wirtschaftsdienst GmbH, Gernsbach

**Herausgeber**
Andreas Ruf
(Chefredakteur)

**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
Fax 07224/9397-910
https://www.euwid.de
https://www.euwid-holz.de

**Anzeigen**
EUWID Europäischer
Wirtschaftsdienst GmbH
Florian Mai
Tel. 07224/9397-169
Fax 07224/9397-908
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.

Einzelverkaufspreis: € 25,-

HOMANIT

# Persönlich. Nachhaltig. Flexibel.

Wir sind einer der führenden Hersteller von dünnen, hochveredelten MDF- und HDF-Holzfaserplatten in der europäischen Holzwerkstoffindustrie und beliefern weltweit die Möbel, Türen- und Beschichtungsindustrie.

**Rundum Service von vier nachhaltigen Produktionsstandorten in Europa.**

*In Deutschland sind Zugangsbeschränkungen für Messen Anfang April weggefallen*

# *Zuliefer- und Maschinenmessen sollen wieder hochgefahren werden*

**Die Veranstalter der für die Holzwerkstoff- und Möbelbranche relevanten Zuliefer- und Maschinenmessen hoffen nach der inzwischen mehr als zweijährigen Zwangspause in den nächsten Monaten auf eine Normalisierung.**

Seit Februar 2020 mussten sowohl in Deutschland als auch im Ausland die meisten Veranstaltungen aufgrund der als Reaktion auf die Corona-Krise verhängten Kontakt- und Reisebeschränkungen abgesagt oder längerfristig verschoben werden. Nur im Sommer und Herbst 2021 gab es ein über gut vier Monate laufendes Zeitfenster, in dem zumindest ein Teil der Messen ohne größere Einschränkungen durchgeführt werden konnte. Den Anfang machte die im Wechsel mit der International Woodworking Fair (IWF) in Atlanta/Georgia alle zwei Jahre veranstaltete Zuliefermesse AWFS in Las Vegas/Nevada. Im Herbst fanden dann unter anderem die Zuliefermesse Sicam im italienischen Pordenone und die Doppelmesse Intermob/Woodtech in Istanbul statt. Mit dem starken Anstieg der Corona-Infektionszahlen kam es dann im November erneut zu einer Unterbrechung, die sich erst in diesem Frühjahr wieder aufzulösen beginnt.

Die erste größere Zuliefermesse im europäischen Raum war die Ende März in Valencia/Spanien durchgeführte Fimma-Maderalia. Im Juni stehen mit der Carrefour du Bois in Nantes und der Eurobois in Paris zwei vor allem für den französischen Markt relevante Messen an. Mitte Juli folgt die Holz-Handwerk in Nürnberg. Diese gemeinsam mit der Fensterbau/Frontale alle zwei Jahre im März durchgeführte Messe war die erste größere Veranstaltung, die im Frühjahr 2020 nach dem Ausbruch der Corona-Krise abgesagt werden musste. Die damals im Juni geplante Ersatzveranstaltung konnte ebenfalls nicht stattfinden. In diesem Jahr hat die NürnbergMesse den eigentlich geplanten März-Termin mit einer Mitte Januar bekannt gegebenen Entscheidung auf Juli verschoben.

Die Mailänder Xylexpo, die 2020 von ihrem angestammten Mai-Termin ebenfalls zuerst auf November verschoben und dann ganz abgesagt worden war, wurde in diesem Jahr gleich auf einen Herbsttermin gelegt. Die Maschinenmesse soll jetzt Mitte Oktober parallel zu der ebenfalls alle zwei Jahre durchgeführten Werkzeug- und Automatisierungsmesse BI-MU auf dem Mailänder Messegelände Rho Fiera stattfinden. Kurz nach der Xylexpo gehen dann die Sicam und die Intermob/Woodtech an den Start.

Im Herbst sind zudem mehrere Holz-, Maschinen- und Zuliefermessen in Russland, Weißrussland und der Ukraine geplant. Ob und in welcher Form diese Messen vor dem Hintergrund des Krieges in der Ukraine stattfinden können, lässt sich derzeit nicht abschätzen. Fraglich ist insbesondere die Durchführung der jährlich in Kiew veranstalteten Lisderevmash, die sich mit dem Teilbereich FurniTech auch an die Möbelindustrie richtet und zuletzt Ende September 2021 stattgefunden hatte. Ähnlich wie bei den Messen in Russland und Weißrussland gibt es bislang aber noch kein Update zu den im zweiten Halbjahr geplanten Terminen.

*Die Terminplanungen von Anfang 2020 waren bald Makulatur.* *(Foto EUWID)*

Bei den Zuliefer- und Maschinenmessen außerhalb Europas sind unterschiedliche Tendenzen zu beobachten. In China hatte der Ausbruch der Corona-Krise Anfang 2020 nur kurzzeitig zu Einschränkungen geführt. Mehrere für März 2020 geplante Messen waren auf spätere Termine im Jahresverlauf verschoben und danach in leicht angepasster Form auch durchgeführt worden. Seither hat sich China auch im Messegeschäft um eine möglichst schnelle Normalisierung bemüht. Die deutlich verschärften Einreiseregelungen haben allerdings dazu geführt, dass der internationale Besuch fast auf Null zurückgegangen ist. Auch die früher für den gesamten asiatischen Raum oder sogar weltweit relevanten Messen haben dadurch zumindest in der Besucherstruktur eher den Charakter von nationalen Veranstaltungen erhalten. Die nach dem Anstieg der Corona-Infektionen von der

chinesischen Regierung verhängten neuen Maßnahmen stellen jetzt aber auch diese Messen in Frage. Die wie üblich in zwei Teilen vom 18. bis 21. März sowie vom 28. bis 31. März 2022 angesetzte China International Furniture Fair in Guangzhou (CIFF Guangzhou) musste nach einem Anfang März von den Kommunalbehörden verhängten Veranstaltungsverbot auf einen späteren Termin verschoben werden. Die Konkretisierung des Ersatztermins steht aber noch immer aus. Damit bleibt auch unklar, wann die parallel zum zweiten CIFF-Teil geplante Maschinen- und Zuliefermesse China International Furniture Machinery & Furniture Raw Materials Fair (CIFM/Interzum Guangzhou) stattfinden kann.

Die nordamerikanischen Messeveranstalter sind nach einer gut einjährigen Unterbrechung bereits im Sommer 2021 wieder so weit wie möglich zur Normalität zurückgekehrt. Erste Großveranstaltungen hatten bereits im Frühjahr 2021 stattgefunden. Die im Juli in Las Vegas durchgeführte Zuliefermesse AWFS lief nach Aussagen von europäischen Teilnehmern fast schon wieder wie vor der Corona-Pandemie. Dieser Trend hat sich auch im zweiten Halbjahr 2021 und im bisherigen Jahresverlauf fortgesetzt. Die meisten Veranstaltungen finden wieder in relativ normalem Rahmen statt. Die nächste größere Messe ist die Ende August in Atlanta anstehende IWF.

Auch in anderen Übersee-Regionen bemühen sich die Veranstalter der für die Holzwerkstoff- und Möbelindustrie relevanten Zuliefer- und Maschinenmesse um eine Normalisierung. Mitte Mai steht die Interzum Bogotá an. Mit der Anfang Juni geplanten Indiawood, der auf die erste Julihälfte terminierten Messen ForMóbile und Fitecma sowie der Bifa Wood Vietnam Anfang August wird es auch in anderen Regionen im Verlauf des Sommers wieder losgehen.

Die Kölner Interzum und die Ligna in Hannover sollen nach den Verschiebungen, Umstellungen und Absagen des vergangenen Jahres wieder an ihren turnusgemäß anstehenden nächsten Terminen im Mai 2023 stattfinden. Wie andere im Zweijahresrhythmus durchgeführte Messen werden die beiden Leitmessen dann eine vierjährige Pause hinter sich haben. Die Veranstalter Koelnmesse GmbH und Deutsche Messe AG gehen davon aus, dass sie mit den nächsten Veranstaltungen trotz der durch die Corona-Krise ausgelösten Verwerfungen im Messegeschäft wieder an das Vorkrisenniveau anschließen können. Die ZOW in Bad Salzuflen, die als eine der letzten Messen vor der Corona-bedingten Zwangspause noch durchgeführt werden konnte, wird dagegen vorerst nicht mehr stattfinden. Anfang Dezember hatte die Koelnmesse GmbH die ZOW bereits von ihrem eigentlich geplanten Termin im Februar auf Anfang Mai verschoben; Mitte März folgte die endgültige Absage. Die Koelnmesse GmbH will sich damit vorerst auf die Interzum konzentrieren. □

## *Messen 2022/2023*

| | |
|---|---|
| **10.05.-13.05.2022** | **Interzum Bogotá, Bogotá/Kolumbien** |
| **16.05.-19.05.2022** | **Meble Polska, Posen/Polen** |
| **01.06.-03.06.2022** | **Carrefour du Bois, Nantes/Frankreich** |
| **02.06.-06.06.2022** | **Indiawood, Bangalore/Indien** |
| **07.06.-12.06.2022** | **Salone Internazionale del Mobile, Mailand/Italien** |
| **14.06.-17.06.2022** | **Eurobois, Lyon/Frankreich** |
| **05.07.-08.07.2022** | **ForMóbile, São Paulo/Brasilien** |
| **12.07.-15.07.2022** | **Holz-Handwerk, Nürnberg** |
| **14.07.-17.07.2022** | **Fitecma, Buenos Aires/Argentinien** |
| **08.08.-11.08.2022** | **Bifa Wood Vietnam, Thu Dau Mot City/Vietnam** |
| **23.08.-26.08.2022** | **IWF, Atlanta/Georgia** |
| **30.08.-02.09.2022** | **Trä & Teknik, Göteborg/Schweden** |
| **05.09.-08.09.2022** | **CIFF / WMF, Shanghai/China** |
| **12.09.-15.09.2022** | **Lesdrevmash, Moskau/Russland** |
| **13.09.-16.09.2022** | **Drema, Posen/Polen** |
| **17.09.-23.09.2022** | **Küchenmeile, Ostwestfalen** |
| **18.09.-22.09.2022** | **MOW, Bad Salzuflen** |
| **20.09.-23.09.2022** | **Feria Hábitat, Valencia/Spanien** |
| **21.09.-24.09.2022** | **Ifmac/Woodmac, Jakarta/Indonesien** |
| **27.09.-29.09.2022** | **Lisderevmash, Kiew/Ukraine** |
| **27.09.-30.09.2022** | **Woodworking, Minsk/Weißrussland** |
| **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** |
| **25.10.-29.10.2022** | **Orgatec, Köln** |
| **01.11.-04.11.2022** | **HoutPro+, s-Hertogenbosch/Niederlande** |
| **19.11.-22.11.2022** | **EspritMeuble, Paris/Frankreich** |
| **12.01.-15.01.2023** | **Domotex, Hannover** |
| **16.01.-21.01.2023** | **IMM Cologne/Living Kitchen, Köln** |
| **31.01.-02.02.2023** | **KBIS, Las Vegas/Nevada** |
| **31.01.-02.02.2023** | **TISE/Surfaces, Las Vegas/Nevada** |
| **31.01.-03.02.2023** | **Budma, Posen/Polen** |
| **26.02.-02.03.2023** | **EuroShop, Düsseldorf** |
| **02.03.-05.03.2023** | **Delhiwood, Greater Noida/Indien** |
| **17.04.-22.04.2023** | **Bau, München** |
| **09.05.-12.05.2023** | **Interzum, Köln** |
| **15.05.-19.05.2023** | **Ligna, Hannover** |

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

**Alle Angaben ohne Gewähr**

*Immer mehr europäische Unternehmen stellen Geschäftsaktivitäten ein*

# *Export aus, Import nach und Produktion in Russland werden zunehmend limitiert*

**Die nach der Invasion in die Ukraine gegen Russland verhängten Wirtschafts- und Finanzsanktionen haben auch im Holz- und Möbelbereich zu größeren Einschränkungen in den Geschäftsbeziehungen zwischen Russland und anderen Ländern geführt.**

Internationale Transporte werden durch Engpässe bei den Frachtkapazitäten, den zunehmenden Ausschluss von russischen Logistikunternehmen und Verzögerungen bei der Grenzabwicklung erheblich erschwert. Ukrainische Speditionen, die bislang einen größeren Anteil der Importe aus Osteuropa in Richtung EU abgewickelt hatten, stehen kaum mehr zur Verfügung. Russische Unternehmen können nicht mehr eingesetzt werden. Verschiedene Unternehmen aus der Holzbranche haben für Exporte aus Russland zeitweise auch Übergabestationen an der russischen Grenze oder in russischen Häfen eingerichtet, an denen die Waren von den Lieferanten an nicht-russische Transporteure oder Frachtschiffe übergeben werden können. Ende Februar bzw. Anfang März gab es auch Versuche, im Vorfeld von drohenden Exportrestriktionen größere Mengen an Schnittholz oder Holzwerkstoffen aus Russland oder Weißrussland zum Beispiel über Ganzzüge zumindest in Zwischenlager in benachbarten osteuropäischen Ländern zu transportieren. Diese Versuche waren aufgrund der bereits schnell entstandenen Engpässe bei LKW- oder Waggonkapazitäten aber wenig erfolgreich.

Der Ausschluss von militärisch nutzbaren Produkten und Komponenten aus dem Handel mit Russland wirkt relativ stark auf die Lieferung von Maschinen und Anlagen, Komponenten sowie Ersatz- und Verschleißteilen zurück. Unter Maschinen- und Anlagenherstellern wurden bereits im März Zweifel laut, ob und wie lange Exporte nach Russland überhaupt noch möglich sind. Mehrere Unternehmen haben angekündigt, sich im Russlandgeschäft vorerst auf die Abwicklung bestehender Kontrakte konzentrieren zu wollen, Verhandlungen über neue Aufträge wurden dagegen bis auf Weiteres ausgesetzt. Die „Dual Use"-Limitierung könnte über Einschränkungen bei Ersatz- und Verschleißteillieferungen zudem auch auf die Produktionstätigkeit in russischen Werken zurückwirken. Als kritische Komponenten gelten zum Beispiel Motoren, Getriebe, Steuerungen oder Teflon-Dichtungen. Noch kritischer ist die Situation bei Bauteilen, die aus Nordamerika bezogen werden müssen. In Wirtschaftsbranchen mit einem relativ hohen Anteil an importierten Vorprodukten haben diese Einschränkungen bereits in relativ starkem Umfang zu Produktionskürzungen geführt. So haben zum Beispiel zahlreiche ausländische Automobil-, LKW- und Elektrogeräteherstellen die Produktion in ihren russischen Werken schon in der ersten Märzwoche eingestellt.

8.4.2022 DE Amtsblatt der Europäischen Union L 111/1

II

*(Rechtsakte ohne Gesetzescharakter)*

VERORDNUNGEN

**VERORDNUNG (EU) 2022/576 DES RATES**

**vom 8. April 2022**

**zur Änderung der Verordnung (EU) Nr. 833/2014 über restriktive Maßnahmen angesichts der Handlungen Russlands, die die Lage in der Ukraine destabilisieren**

DER RAT DER EUROPÄISCHEN UNION —

gestützt auf den Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union, insbesondere auf Artikel 215,

gestützt auf den Beschluss (GASP) 2022/578 vom 8. April 2022 zur Änderung des Beschlusses 2014/512/GASP über restriktive Maßnahmen angesichts der Handlungen Russlands, die die Lage in der Ukraine destabilisieren ([1]),

auf gemeinsamen Vorschlag des Hohen Vertreters der Union für Außen- und Sicherheitspolitik und der Europäischen Kommission,

in Erwägung nachstehender Gründe:

(1) Am 31. Juli 2014 hat der Rat die Verordnung (EU) Nr. 833/2014 ([2]) angenommen.

(2) Mit der Verordnung (EU) Nr. 833/2014 werden bestimmte im Beschluss 2014/512/GASP des Rates ([3]) vorgesehene Maßnahmen umgesetzt.

(3) Der Rat hat am 8. April 2022 den Beschluss (GASP) 2022/578 zur Änderung des Beschlusses 2014/512/GASP angenommen. Mit diesem wird die Liste der Kontrollen unterliegenden Güter und Technologien, die zur militärischen und technologischen Stärkung Russlands oder zur Entwicklung des Verteidigungs- und Sicherheitssektors beitragen könnten, erweitert. Ferner werden zusätzliche Einfuhrbeschränkungen für bestimmte

*Das fünfte Sanktionspaket gegen Russland wurde am 8. April beschlossen.*

Für Schnittholz, Holzprodukte, Holzwerkstoffe, Möbel und für verschiedene Vorprodukte aus dem Holz- und Möbelbereich gibt es inzwischen ebenfalls relativ weitreichende Export- und Importbeschränkungen. Die Ausfuhr von Holzprodukten aus der Ukraine, die aufgrund des Zusammenbruchs der dortigen Wirtschaft und Transportlogistik derzeit ohnehin kaum ein Thema ist, ist nach den Statuten der EUTR aufgrund der Kriegshandlungen eigentlich ausgeschlossen. PEFC International hat mit einer am 4. März ergangenen Entscheidung Holz und Holzprodukte aus Russland und Weißrussland zu „Konfliktholz" erklärt; die Verwendung in PEFC-zertifizierten Produkten ist damit ab sofort ausgeschlossen. Am 8. März folgte die Entscheidung von FSC International, wonach Holz und forstwirtschaftliche Erzeugnisse aus Russland und Weißrussland weder in FSC-Produkten verwendet noch als FSC-zertifiziert verkauft werden

dürfen, solange die bewaffnete Gewalt in der Ukraine andauert.

Gegen Weißrussland, das Russland bei dem Einmarsch in die Ukraine aktiv unterstützt, hat der Rat der Europäischen Union mit der am 2. März erlassenen Verordnung (EU) 2022/355 ein Import-, Einkaufs- und Transportverbot für sämtliche Holzprodukte verabschiedet. Der Warenaustausch mit Russland wird durch das am 8. April vom Rat der Europäischen Union verabschiedete fünfte Sanktionspaket noch stärker limitiert. Die zusätzlich festgelegten Sanktionen beinhalten unter anderem ein Importverbot für Holz und Holzprodukte, ein Exportverbot für zahlreiche Produkte, ein Tätigkeitsverbot für russische und weißrussische Speditionen in der EU sowie ein Einlaufverbot von Schiffen unter russischer Flagge in EU-Häfen. Die Import- und Exportverbote sind jeweils am 9. April, dem Tag nach der Veröffentlichung im EU-Amtsblatt, in Kraft getreten. Für Verträge, die vor diesem Termin abgeschlossen wurden, gibt es eine Übergangsfrist bis zum 10. Juli. Bis zu diesem Termin müssen die jeweiligen Produkte in die EU eingeführt oder nach Russland ausgeführt worden sein.

Die aus Logistikproblemen und Exportrestriktionen resultierenden Einschränkungen werden durch Schwierigkeiten bei der Zahlungsabwicklung noch verstärkt. Nach dem Ausschluss mehrerer russischer Banken aus dem Swift-Zahlungssystem mussten vor allem russische Unternehmen ihre Geldflüsse neu ordnen. Europäische Unternehmen haben bei ihren Aktivitäten in Russland aufgrund von Compliance-Regelungen dagegen bereits zuvor vorrangig mit nicht sanktionierten russischen Instituten oder westlichen Banken zusammengearbeitet. Bei Investitionen fallen die inzwischen verhängten Finanzsanktionen noch stärker ins Gewicht. Die deutsche Bundesregierung hat so zum Beispiel bereits am 25. Februar die Bewilligung von Hermes-Bürgschaften und von Investitionsgarantien für Russland vorerst ausgesetzt. Diese Hermes-Bürgschaften, die auch von Holzbearbeitungsmaschinenherstellern genutzt werden, sichern Exporte deutscher Unternehmen in Länder mit erhöhtem Zahlungsausfall-Risiko ab. Auf

2.3.2022 DE Amtsblatt der Europäischen Union L 67/1

**VERORDNUNG (EU) 2022/355 DES RATES**

**vom 2. März 2022**

**zur Änderung der Verordnung (EG) Nr. 765/2006 über restriktive Maßnahmen gegen Belarus**

DER RAT DER EUROPÄISCHEN UNION —

gestützt auf den Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union, insbesondere auf Artikel 215,

gestützt auf den Beschluss 2012/642/GASP des Rates vom 15. Oktober 2012 über restriktive Maßnahmen angesichts der Lage in Belarus ([1]),

auf gemeinsamen Vorschlag des Hohen Vertreters der Union für Außen- und Sicherheitspolitik und der Europäischen Kommission,

in Erwägung nachstehender Gründe:

(1) Die Verordnung (EG) Nr. 765/2006 des Rates ([2]) sieht insbesondere das Einfrieren von Geldern und wirtschaftlichen Ressourcen von und das Verbot der Bereitstellung von Geldern oder wirtschaftlichen Ressourcen an Personen, Organisationen oder Einrichtungen vor, die für schwere Menschenrechtsverletzungen oder Repressionen gegen die Zivilgesellschaft und die demokratische Opposition verantwortlich sind oder deren Aktivitäten die Demokratie oder die Rechtsstaatlichkeit in Belarus auf andere Weise ernsthaft untergraben oder die vom Lukaschenko-Regime profitieren oder es unterstützen, oder von bzw. an Personen, [illegible] oder Einrichtungen [illegible] ko-Regimes organisieren

*Seit Anfang März gilt bereits ein Importverbot für Weißrussland.*

Seiten der Investoren bestehen zudem Unsicherheiten, ob die bereits verhängten bzw. noch kommenden Sanktionen auch zu einer Einschränkung von bestehenden Euler Hermes-Regelungen oder von Krediten westlicher Investitionsbanken, wie zum Beispiel der European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), führen könnten.

Die Umsetzung von Investitionsprojekten in Russland, Weißrussland und der Ukraine wird auch durch logistische Probleme beeinträchtigt. Neben den Engpässen bei den Transportkapazitäten wird in diesem Zusammenhang vor allem der Einsatz von Montage- oder Inbetriebnahmepersonal genannt. Mehrere Holzbearbeitungsmaschinenhersteller und Montageunternehmen haben auch Mitarbeiter aus Russland und Weißrussland zurückgerufen. In der Ukraine waren die Baustellen sowie Vertriebs- und Service-Niederlassungen bereits mit dem Kriegsausbruch geschlossen worden.

Vor dem Hintergrund der immer größer werdenden Logistikprobleme sowie der voraussichtlich noch weiter zunehmenden Sanktionen und Exportrestriktionen überlegen zahlreiche Unternehmen, auch aus der Holz- und Möbelbranche, ob eine Fortführung ihrer Produktions- und Vertriebsaktivitäten in Russland oder Weißrussland überhaupt noch Sinn macht. In der ersten Märzwoche haben bereits mehrere Unternehmen angekündigt, sich vorübergehend aus diesen Märkten zurückziehen zu wollen. Diese Entscheidungen beziehen sich sowohl auf Produktionsstandorte als auch auf Vertriebsniederlassungen und Einkaufsbüros. Größere Signalwirkung hatte vor allem der am 3. März von dem Ikea-Konzern bekannt gegebene Beschluss, sämtliche Produktionsaktivitäten in Russland einzustellen und alle dortigen Ikea-Märkte zu schließen.

Die aktuellen Entwicklungen in Russland und Weißrussland werden voraussichtlich auch in der Holz- und Möbelbranche zu längerfristigen Verschiebungen führen. Verschiedene Unternehmen weisen in diesem Zusammenhang auf die politische und wirtschaftliche Annäherung zwischen Russland und China hin. Es gilt als denkbar, dass nach einem Rückzug europäischer Lieferanten und Handelspartner chinesische Unternehmen diese Lücken zumindest teilweise schließen könnten. Im Holz- und Möbelbereich spielen in diesem Zusammenhang zum Beispiel Maschinen- und Anlagenlieferungen aus China sowie die Umleitung von Holz-, Holzwerkstoff- und Vorproduktlieferungen in Richtung China eine Rolle. □

*Russland wird als Lieferant für die EU auf längere Sicht wohl keine Rolle mehr spielen*

# EU-Sanktionen zwingen Importhandel zur Suche nach alternativen Produkten

**Die von der EU verhängten Importverbote für Holz und Holzprodukte aus Weißrussland und Russland zwingen den deutschen Holzimporthandel dazu, gemeinsam mit Kunden alternative Produkte zu finden und neue Bezugsquellen sowie Lieferketten aufzubauen.**

Nach Einschätzung von Teilnehmern des vom Fachbereich Außenhandel im Gesamtverband Deutscher Holzhandel (GD Holz), Berlin, am 7. April 2022 in Bremen durchgeführten Außenhandelstags müssen in den kommenden Monaten für verschiedene Produkte langfristig tragfähige Lösungen gesucht werden. Im Fokus der Diskussionen standen dabei vor allem Birkensperrholz und Lärchenschnittholz. Aber auch bei Nadelschnittholzsortimenten für die Verpackungs- und Palettenindustrie befürchten Importhändler Versorgungslücken, die über alternative Bezugsquellen zeitnah geschlossen werden müssen. Mit einer Rückkehr zu Handelsbeziehungen auf Vorkriegsniveau wird sowohl mit Russland als auch Weißrussland in absehbarer Zeit nicht gerechnet.

Nach der am 8. April im Amtsblatt der Europäischen Union erfolgten Veröffentlichung des fünften Sanktionspaketes gegen Russland besteht nun auch Klarheit darüber, dass ab dem 10. Juli keine Holzprodukte der Warengruppe 44 mehr aus Russland in die EU importiert werden dürfen. Die Übergangsfrist für Importe aus Weißrussland endet bereits am 4. Juni.

Der deutsche Holzimporthandel hat das EU-Importverbot für russisches Holz ausdrücklich begrüßt, zumal dadurch Rechtssicherheit innerhalb der EU hergestellt wird. Bereits Ende März hatten die Competent Authorities (CA) der EU-Mitgliedsländer zwar entschieden, dass ein Import von Holz- und Holzprodukten aus Weißrussland und Russland nicht mehr mit der Europäischen Holzhandelsverordnung (EUTR) konform ist. Einzelne CA's hatten nach Angaben von Importhändlern zunächst noch Interpretationsspielräume genutzt, um Lieferungen vorerst aufrechtzuerhalten. Zuvor hatten bereits die Forstzertifizierungsorganisationen FSC und PEFC die Entscheidung getroffen, Holzprodukte aus Russland und Weißrussland von ihren Zertifizierungssystemen auszuschließen.

*Birkensperrholzproduktion* *(Foto: Raute)*

Aktuell verfügt der Handel noch über Lagerbestände. Aus Sicht von deutschen Holzimporteuren ist nicht absehbar, welche Schnitt- und Sperrholzmengen bis zum Ende der Übergangsfristen noch eingehen werden. Je nach Produkt rechnen deutsche Importhändler bereits im Verlauf des zweiten Halbjahres mit einer begrenzten Verfügbarkeit und zunehmenden Versorgungslücken. Durch die auch in anderen EU-Staaten wegfallenden Importe aus Russland/Weißrussland wird zudem ein Domino-Effekt erwartet, wodurch die Beurteilung der Lage sowie Prognosen für den deutschen Markt zusätzlich erschwert werden.

Etliche Importeure haben aktuell noch Sperrholz und Schnittholz von russischen Herstellern in ihren Lagern. Zudem sind auch noch größere Mengen unter Vertrag bzw. im Vorlauf. Zum Teil ist die Ware bereits bezahlt und befindet sich entweder in Werks- oder Hafenlagern. Um größere wirtschaftliche Schäden abzuwenden und diese Mengen noch vor Ablauf der Übergangsfristen einführen zu können, werden derzeit alternative Logistikkonzepte getestet. So nutzen Importhändler beispielsweise Küstenschiffe, um Ware aus St. Petersburg nach Kotka/Finnland zu transportieren. Von Kotka wird die Ware dann per LKW nach Deutschland gebracht. Andere Unternehmen setzen auf LKW-Transporte aus Russland über das Baltikum oder Weißrussland. Problemfelder sind dabei die LKW-Verfügbarkeit sowie die im Ostseeraum seit Kriegsbeginn um rund das Drei- bis Vierfache gestiegenen Frachtkosten.

Abseits davon beschäftigen sich Importhändler und Kunden intensiv mit Möglichkeiten zur Substitution der bislang aus Russland/Weißrussland, aber auch aus der Ukraine bezogenen Holzprodukte. Die wesentlichen Einsatzgebiete von sibirischer Lärche waren bislang die Bereiche Gartenholz und Fassade. Als potenzielle Substitute werden hier vor allem Thermoholz und WPC, imprägnierte Kiefer und teils auch europäische Gebirgslärche genannt. Die Produktionskapazitäten in diesen Bereichen reichen allerdings nicht aus, um die durch den Wegfall der russischen Lieferungen entstehenden Lücken vollständig schließen zu können. Eine mögliche Verwendung von Douglasien-Schnittholz beschränkt sich auf qualitativ eher geringere Einsatzbereiche.

Bei sibirischer Lärche zeichnet sich aber gleichzeitig ein deutlicher Rückgang der Nachfrage ab. Bereits kurz nach Beginn des Ukraine-Krieges haben Unternehmen aus dem DIY-Bereich Produkte aus sibirischer Lärche ausgelistet. Lieferanten wurden für die kommenden Verhandlungen darum gebeten, Vorschläge für alternative Holzarten zu machen. Auch bei Ausschreibungen für private und auch öffentliche Bauprojekte wurden seit Ende Februar Produkte aus sibirischer Lärche von den Bauherren aus dem Leistungskatalog genommen.

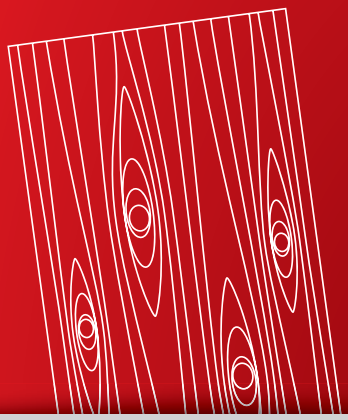
Bei Birkensperrholz sind innerhalb der EU die wichtigsten Einsatzbereiche die Bauindustrie, der Fahrzeugbau sowie die Möbel- und Verpackungsindustrie. In einigen Anwendungsbereichen, wie etwa im Fahrzeugbau und bei Spezialschalung, wird eine kurzfristige Substitution kaum möglich sein. Größter Alternativlieferant innerhalb Europas ist Finnland, das in seinen Birkensperrholzwerken neben den im Inland eingeschlagenen Birkenrundhölzern auch aus Russland importierte Rundhölzer einsetzt. Eine vergleichbare Situation liegt in Lettland, Estland und Polen vor. Mögliche neue Birkensperrholzangebote aus außereuropäischen Lieferländern, insbesondere aus China und Vietnam, sind kritisch zu sehen, da die dort verarbeiteten Rundhölzer mit hoher Wahrscheinlichkeit aus Russland stammen. In weniger spezialisierten Einsatzbereichen könnte Birke dagegen durch andere Sperrholzprodukte, wie Eukalyptus-, Pappel-, Elliotis Pine-Sperrholz oder Sperrholz aus verschiedenen Tropenhölzern ersetzt werden. Nach Angaben von Marktteilnehmern ist es bereits in den vergangenen Wochen zu ersten Umschichtungen bei den Sperrholzimporten gekommen.

Von den Teilnehmern des Außenhandelstages wurde auch die Rolle Chinas diskutiert, sowohl als Absatzmarkt für russische Holzprodukte als auch als potenzieller Exporteur. Demnach liegen deutschen Importeuren bereits jetzt Angebote für Lärchenschnittholz und Birkensperrholz von chinesischen Exporteuren vor, die auch über eine FSC-Zertifizierung verfügen sollen. Nach Einschätzung von Importeuren ist die Herkunftsfrage aber vielfach unklar und nur schwer zu verifizieren. Da zur Durchsetzung der Sanktionen mit intensiven Kontrollen und Prüfungen durch die Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE), Bonn, gerechnet wird, muss das mit solchen Importen aus China verbundene Risiko für deutsche Importeure als entsprechend hoch eingestuft werden.

Russland wird sich nach Einschätzung von Marktteilnehmern intensiv darum bemühen, die im Export nach Europa und in andere Länder wegfallenden Holzmengen vor allem in China abzusetzen. Trotz eines starken Rückgangs zum Vorjahr war Russland im Jahr 2021 mit 12,930 (2020: 14,794) Mio m³ für China der größte Lieferant von Nadelschnittholz.

Laut den Zahlen der General Administration of Customs China (GACC) wurden aus Schweden, Finnland und Deutschland zusammen 1,552 Mio m³ importiert, aus Kanada waren es 1,613 Mio m³. Sowohl für 2022 als auch 2023 wird aufgrund der aktuell zunehmenden Corona-bedingten Einschränkungen mit einem geringeren Wirtschaftswachstum in China und folglich auch allenfalls mit einer Stagnation des Holzbedarfs gerechnet. Sollte es zu einer deutlichen Ausweitung der Importe aus Russland kommen, müsste China seine Bezüge aus anderen Ländern parallel dazu zurückfahren. Damit stünden dann zumindest bei Nadelschnittholz Mengen für andere Märkte zur Verfügung. □

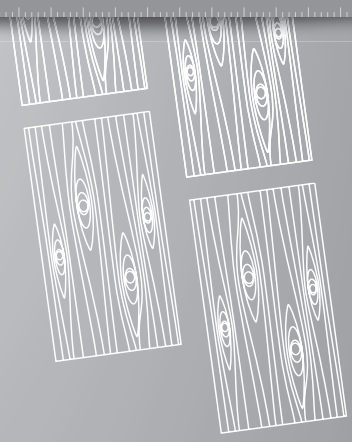
Ihren Anforderungen gemäß...



anthon

Anthon GmbH · Maschinen- und Anlagenbau
Schäferweg 5 · 24941 Flensburg · Germany
Tel: +49 (461) 5803-0 · Fax: +49 (461) 5803-40

Anthon entwickelt und fertigt vollautomatische Maschinen und Anlagen für die Platten verarbeitende Industrie, wie z.B. IKEA: **maßgeschneidert, schlüsselfertig und mit System. Mehr Infos unter www.anthon.de**



...perfekt zugeschnitten!

*Ausfall der ukrainischen Werke / Exportverbot für Russland und Weißrussland*

# *Krieg in Ukraine führt zur Änderung von Warenströmen im Holzwerkstoffgeschäft*

**Der Einmarsch der russischen Armee in die Ukraine und die von westlichen Staaten gegen Russland verhängten Wirtschaftssanktionen haben bereits innerhalb weniger Tage größere Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf in der dortigen Holzwerkstoff- und Möbelindustrie gezeigt.**

Laut den bislang vorliegenden Informationen mussten die meisten Holzwerkstoffstandorte heruntergefahren werden. Die Swiss Krono Group, die über die Swiss Krono TOB drei Werke in der Ukraine betreibt, hat das Spanplattenwerk im nordostukrainischen Solonytsivka/Region Kharkiv aufgrund der zunehmenden politischen Spannungen bereits in der dritten Februarwoche abgestellt. Das OSB-Werk im westukrainischen Kamianka-Buzka/Region Lviv hat im Februar einen Wartungsstillstand durchlaufen; das eigentlich für Ende Februar geplante Hochfahren wurde verschoben. Von den drei ukrainischen Swiss Krono-Standorten lief damit zuletzt nur noch das Spanplatten- und Beschichtungswerk in Broshniv-Osada/Region Ivano-Frankivsk. Die Kronospan-Gruppe hat die Produktion in dem Spanplatten- und OSB-Werk in Novovolynsk/Region Volyn gestoppt; die Beschichtung wurde zumindest zeitweise fortgeführt. Die Montage- und Inbetriebnahmearbeiten an dem neuen Standort Rivne im Nordwesten der Ukraine mussten ausgesetzt werden. Die dort aufgebaute Spanplattenanlage hat nach unbestätigten Informationen im vierten Quartal die erste Platte produziert; die im zweiten Schritt geplante OSB-Anlage sollte nach der bisherigen Planung im zweiten Halbjahr 2022 anlaufen. Die zwei Spanplattenwerke der zur schweizerischen Sorbes AG gehörenden Swisspan Ltd. LLC in Kostopil/Region Rivne und Nadvirna/Region Ivano-Frankivsk sowie das MDF/HDF- und Laminatbodenwerk der Rezult Ukraine LLC am Standort Korosten/Region Schytomyr sollen ebenfalls stehen.

Die Anlieferung von Holz und Leim sowie der Vertrieb der produzierten Spanplatten, MDF/HDF und OSB werden durch die logistischen Einschränkungen infolge der Kriegshandlungen beeinträchtigt. Reguläre Transporte sind kaum möglich. In der Produktion gibt es unter anderem Probleme durch die Mobilisierung von Soldaten. Vor diesem Hintergrund rechnen die in der Ukraine tätigen Holzwerkstoffhersteller derzeit mit einem längeren Produktionsausfall.

*Das MDF/HDF-Werk in Korosten musste Anfang März vorübergehend abgestellt werden. (Foto: Rezult)*

Laut dem letzten Jahresbericht der European Panel Federation (EPF), Brüssel, haben die fünf Spanplattenwerke der Swiss Krono TOB, der Kronospan UA und der Swisspan-Gruppe im Jahr 2020 insgesamt 1,245 (2019: 1,294) Mio m³ produziert. Der Vorjahreswert wurde damit um 3,8 % verfehlt. Der Außenhandel hatte dagegen deutlich angezogen. Die Importe waren um 20,9 % auf 176.000 (146.000) m³ und die Exporte um 16,1 % auf 361.000 (311.000) m³ gestiegen. Der apparente Verbrauch hatte sich damit um 6,1 % auf 1,060 (1,128) Mio m³ reduziert. Bei MDF/HDF gibt es mit Rezult Ukraine nur einen Hersteller, der allerdings einen wesentlichen Teil der Produktion in der nachgelagerten Laminatbodenfertigung einsetzt. Die MDF/HDF-Produktion für den freien Markt ist laut den EPF-Zahlen im Jahr 2020 um 9,2 % auf 164.000 (150.000) m³ gestiegen. Der Import hat sich um 41,0 % auf 320.000 (227.000) m³ erhöht; die Exporte sind sogar um 59,4 % auf 113.000 (71.000) m³ gestiegen. Damit ergibt sich ein im Vorjahresvergleich um 21,2 % höherer apparenter Verbrauch von 371.000 (306.000) m³. Die ukrainische OSB-Produktion ist mit dem Hochfahren der von Kronospan am Standort Novovolynsk im Frühjahr 2020 in Betrieb genommenen Anlage im Gesamtjahr um 60,4 % auf 242.000 (151.000) m³ gestiegen. Im Gegenzug sind die Importe um 37,8 % auf 105.000 (168.000) m³ zurückgegangen. Die Exporte spielten mit 14.000 (7.000) m³ kaum eine Rolle. Der apparente Verbrauch wurde mit 332.000 (312.000) m³ angegeben.

Auch im Möbelbereich mussten zahlreiche ukrainische Unternehmen die Produktion aufgrund von erheblichen Einschränkungen in der Einkaufs- und Vertriebslogistik zurückfahren oder ganz einstellen. Internationale Unternehmen haben ihre Vertriebsniederlassungen geschlossen. Holzwerkstoffimporte sind aufgrund der weitgehend unterbrochenen Logistikketten kaum mehr möglich. Die Einfuhr von Spanplatten aus Russland und Weißrussland war über die erst am 23. Januar in Kraft getretenen Antidumping-Zölle ohnehin bereits eingeschränkt worden. Eine baldige Wiederaufnahme der Produktion bzw. der Vertriebsaktivitäten gilt aufgrund der weiterhin kritischen Situation in der Ukraine als unwahrscheinlich. Der Export von Holzwerkstoffen und Möbeln aus der Ukraine in die Nachbarländer oder noch weiter bis in den DACH-Raum ist ebenfalls weitgehend zum Erliegen gekommen. Auch die bereits durch Exportrestriktionen limitierten Industrieholzlieferungen nach Rumänien wurden gestoppt, so dass sich die seit längerer Zeit angespannte Versorgung der dortigen Holzwerkstoffindustrie noch weiter verschlechtert hat.

Die über die im März und April verhängten Sanktionen vorgenommenen Einschränkungen des internationalen Zahlungsverkehrs, Engpässe bei den LKW-Kapazitäten und Verzögerungen bei der Zollabwicklung an der russischen Grenze wirken sich auch auf Exportlieferungen aus Russland aus. Die Produktion an den russischen Holzwerkstoff- und Möbelstandorten läuft nach den bislang vorliegenden Informationen noch weitgehend störungsfrei; aufgrund der in der nächsten Zeit wohl weiter zunehmenden Einschränkungen im Außenhandel werden sich die Werke in absehbarer Zeit allerdings auf die Belieferung des Inlandsmarktes konzentrieren müssen. Mit dem in den letzten Monaten guten Auftragseingang und niedrigen Lagerbeständen können die russischen Hersteller mögliche Beeinträchtigungen im Geschäftsverlauf zumindest vorerst ausgleichen. Die Ende Februar bzw. Anfang März eingetretenen starken Kursverluste des Rubels und die nachfolgenden Wechselkursschwankungen führen aber zu zusätzlichen Herausforderungen. Es ist nicht auszuschließen, dass die aus der Abwertung resultierende Beeinträchtigung der Kaufkraft auch die Binnenkonjunktur abbremst.

*Weißrussische Werke dürfen seit Anfang März nicht mehr in die EU liefern.* *(Foto: Kronospan)*

Nach Einschätzungen aus der Holzwerkstoff- und Möbelindustrie könnte ein Teil dieser Probleme in der nächsten Zeit auch auf andere osteuropäische Länder übergreifen. Aufgrund der politischen Verbindungen zu Russland wird vor allem die Situation in Weißrussland kritisch gesehen. Indirekte Auswirkungen zeigen sich zum Beispiel in der polnischen Möbelindustrie, unter anderem durch Arbeitsniederlegungen ukrainischer Mitarbeiter. Nach Aussage von mitteleuropäischen Abnehmern werden dadurch die durch Corona-Infektionen in der Belegschaft entstandenen Lücken noch vergrößert. In der Folge könnte es auch in den ukrainischen Nachbarländern zu einem Rückgang der Holzwerkstoff- und Möbelproduktion kommen, die dann zumindest indirekt auf die Exporte in Richtung Mitteleuropa durchschlagen.

Die aus Produktionsabstellungen, Exportrestriktionen und logistischen Problemen resultierenden Einschränkungen bei der Lieferung von Holzwerkstoffen und Möbeln werden durch die inzwischen verhängten bzw. geplanten Wirtschafts- und Finanzsanktionen noch verschärft. In Abhängigkeit von den eingeschalteten Banken kommt es im Russlandgeschäft zu Verzögerungen und Einschränkungen in der Zahlungsabwicklung. Europäische Holzwerkstoffhersteller mit Produktionsstandorten in Russland sind nach eigener Einschätzung weniger stark von den jetzt anlaufenden Sanktionen betroffen, da sie aufgrund von bestehenden Compliance-Regelungen schon seit längerer Zeit fast ausschließlich mit unbelasteten Banken zusammenarbeiten. Bei russischen Unternehmen gibt es dagegen stärkere Verflechtungen mit staatlich kontrollierten oder gelenkten Instituten.

Die Veränderungen in den Warenströmen haben die auf zahlreichen europäischen Märkten zumindest in Teilbereichen noch immer angespannte Versorgungssituation weiter erschwert. Der Ausfall der ukrainischen Exporte sowie mögliche Einschränkungen bei den Lieferungen aus Polen, Rumänien, Weißrussland und Russland lassen sich aufgrund der guten Auslastung bei den Herstellern in Ost- und Mitteleuropa zumindest kurzfristig nur schwer kompensieren. Die dadurch wieder zunehmenden Anfragen für Ersatzlieferungen haben im März und April zu einem zusätzlichen Nachfrageschub, längeren Lieferzeiten und in Verbindung mit den wieder anziehenden Rohstoffkosten auch zu weiteren Preissteigerungen geführt. □

*Holzwerkstoffhersteller rechnen im zweiten Quartal mit Abschwächung*

# *Russische Märkte werden inzwischen weitgehend aus dem Inland beliefert*

**Trotz der zunehmenden Einschränkungen durch die seit Anfang März 2022 von den westlichen Staaten verhängten Finanz- und Wirtschaftssanktionen sind die russischen Spanplatten- und MDF/HDF-Märkte in den letzten Wochen noch relativ stabil gelaufen.**

Vor dem Hintergrund der schrittweise verschärften Export- und Importrestriktionen haben sich die in Russland ansässigen Produzenten seit Februar noch stärker als zuvor auf die Belieferung des Inlandsmarktes konzentriert; die bis auf wenige Ausnahmen nur wenig relevanten Exporte wurden weitgehend eingestellt. Im Gegenzug sind die Importe von Spanplatten, MDF/HDF und weiterverarbeiteten Produkten, wie zum Beispiel Laminatboden, immer stärker zurückgegangen. Europäische Holzwerkstoffhersteller haben ihre Lieferungen bereits im März schrittweise zurückgefahren. Mit dem Inkrafttreten des am 8. April vom Rat der Europäischen Union verabschiedeten fünften Sanktionspakets wurde der Export und Import von Holz und Holzprodukten nach bzw. aus Russland generell verboten. Zuvor abgeschlossene Verträge können noch während einer Übergangsfrist bis zum 10. Juli ausgeliefert werden.

Das EU-Exportverbot schließt nach den bislang vorliegenden Informationen auch verschiedene Vorprodukte für die Produktion von Holzwerkstoffen und Oberflächenmaterialien, wie zum Beispiel Leim- und Imprägnierharze, Additive für die Harzproduktion, Dekorpapier und Druckfarben, Maschinen und Anlagen für die Holzwerkstoffproduktion sowie Ersatz- und Verschleißteile mit ein. Die Einfuhr von Maschinen, Ersatz- und Verschleißteilen war bereits in den vorangegangenen Wochen durch die frühzeitig verschärfte „Dual Use"-Limitierung erschwert worden; mit dem Exportverbot wurde sie komplett untersagt. Russische Holzwerkstoffhersteller sowie die russischen Standorte europäischer Konzerne haben bereits im Verlauf der letzten Monate ihre Bestände an regelmäßig benötigten Ersatz- und Verschleißteilen aufgestockt, so dass sie noch für einige Zeit versorgt sind.

*Kronospan-Werk in Egorievsk* *(Foto: Kronospan)*

Die meisten Unternehmen sowie die in russischen Holzwerkstoffstandorten eingesetzten Dienstleister haben sich zuletzt zudem um alternative Lieferanten bemüht. Neben russischen Unternehmen kommen dafür wohl vor allem chinesische oder indische Maschinen- und Anlagenhersteller in Frage. Die Verarbeiter von Dekorpapier versuchen derzeit ebenfalls, ihren Bedarf über einen stärkeren Bezug aus China abzusichern. Ähnlich wie bei anderen Produkten werden mögliche Lieferungen allerdings durch die immer größeren Engpässe beim Bahntransport aus China erschwert. Mit der OOO Mayak-Technocell (MTC), Penza, gibt es in Russland auch weiterhin nur einen relevanten Dekorpapierhersteller, der in den vergangenen Wochen allerdings selbst mit Versorgungsproblemen bei der Beschaffung von Eukalyptuszellstoff und Titandioxid zu kämpfen hatte. Im Vertrieb ist MTC wie auch die in Russland ansässigen Dekordrucker und Imprägnierer fast ausschließlich auf die Belieferung des Inlandsmarkts und der angrenzenden GUS-Länder ausgerichtet.

Nach Verarbeitung der Vorräte könnten die Versorgungsprobleme bei Vorprodukten im Verlauf der nächsten Wochen bei russischen Dekorpapierherstellern, Dekordruckern und Imprägnierern zu weiteren Produktionseinschränkungen führen. Die daraus resultierenden Mengenkürzungen würden dann auch auf die Holzwerkstoffindustrie zurückwirken, da die fehlenden Mengen aufgrund des inzwischen geltenden EU-Exportverbots nicht durch Lieferungen aus Europa ausgeglichen werden können. Auch insgesamt rechnen die russischen Spanplatten- und MDF/HDF-Hersteller im Verlauf des zweiten Quartals mit einer konjunkturellen Abschwächung. Die Monate Mai und Juni sind in Russland üblicherweise die schwächsten des Jahres. Mit den schwieriger werdenden Rahmenbedingungen könnte sich dieser saisonale Effekt in diesem Jahr noch verstärken. □

berndorf BAND GROUP

# Hochqualitative Stahlbänder aus Österreich

Berndorf Stahlbänder garantieren höchste Qualität für den Einsatz in kontinuierlichen Produktionsprozessen in der holzverarbeitenden Industrie.

- Beste Laufeigenschaften
- Weltweiter Service
- Hohe Festigkeit und Widerstandsfähigkeit

Berndorf Band GmbH
T: +43 2672 800 0
E: band@berndorf.co.at
www.berndorfband-group.com

Steel Belts | Belt Systems | Worldwide Service

*Preise für Dekorpapier und Holzsortimente sind ebenfalls weiter gestiegen*

# *Plattenhersteller begründen Aufschläge mit extremem Anstieg der Harzkosten*

**Die Rohstoff-, Energie- und Logistikkosten der Spanplatten- und MDF/HDF-Industrie sind im März 2022 noch stärker gestiegen als in den vorangegangenen Monaten.**

Bei den Vorprodukten der Leim- und Imprägnierharzproduktion gab es unter dem Einfluss des Kriegs in der Ukraine und den Auswirkungen der gegen Russland verhängten Sanktionen bislang noch nie dagewesene Preissprünge. Ein wesentlicher Auslöser war der extreme Anstieg der Erdgaspreise in der ersten Märzhälfte, der den bereits seit dem Sommer 2021 anhaltenden Aufwärtstrend noch weit übertroffen hat. Nach Angaben der European Energy Exchange (EEX) haben sich die Erdgas-Spotpreise von den in der zweiten Februarhälfte erreichten rund 73 €/MWh bis zum 8. März auf 219 € fast verdreifacht. Bis zum 11. März sind die Preise wieder auf gut 120 € zurückgegangen. In der zweiten Märzhälfte schwankten sie um 100 €, seit Anfang April haben sie wieder leicht angezogen. Die THE-Futures für den kommenden Monat haben einen ähnlichen Verlauf genommen. Der Peak für April-Lieferungen wurde ebenfalls am 8. März mit 230 €/MWh erreicht, in der zweiten Märzhälfte lagen die Notierungen für April zumeist bei knapp über 100 €.

Die starken Preisänderungen beim Erdgas haben in Verbindung mit der Unterbrechung der Harnstoff-Lieferungen aus Russland dazu geführt, dass die bislang für die Preisfindung herangezogenen Harnstoff-Notierungen in den Regionen Baltic und Yuzhny nahezu bedeutungslos geworden sind. Die meisten Verarbeiter orientieren sich inzwischen an den fob-Preisen in Ägypten. Unter Berücksichtigung der ebenfalls stark gestiegenen Logistikkosten haben sich die Einstandskosten der mitteleuropäischen Harnstoff-Verarbeiter seit Anfang 2021 mehr als versechsfacht. Der bereits im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2021 eingetretene starke Anstieg wurde durch die Entwicklung im ersten Quartal, die nach dem leicht rückläufigen Trend im Januar und Februar ausschließlich von den Turbulenzen im März bestimmt wurde, noch übertroffen.

*Die Harnstoffpreise sind im März extrem gestiegen.* *(Foto: EUWID)*

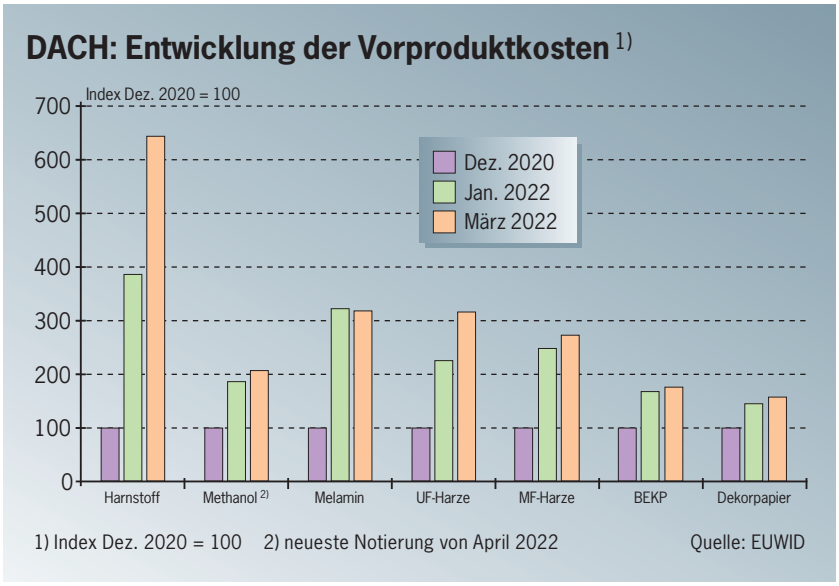
Der Aufwärtstrend der Methanol-Kontraktpreise hat sich mit dem Ende März erreichten Fixing für das zweite Quartal ebenfalls verstärkt. Falls sich die in den letzten Wochen eingetretenen Verzögerungen bei den Lieferungen aus Russland fortsetzen, könnte es in den kommenden Monaten zu weiteren Kostensteigerungen kommen. Die Melamin-Kontraktpreise liegen bei einer weiterhin angespannten Versorgungssituation auf einem gleichbleibend hohen Niveau, auch wenn sich die zuletzt genannte Preisspanne unter dem Einfluss der niedrigeren Notierungen in China im März leicht nach unten geöffnet hat.

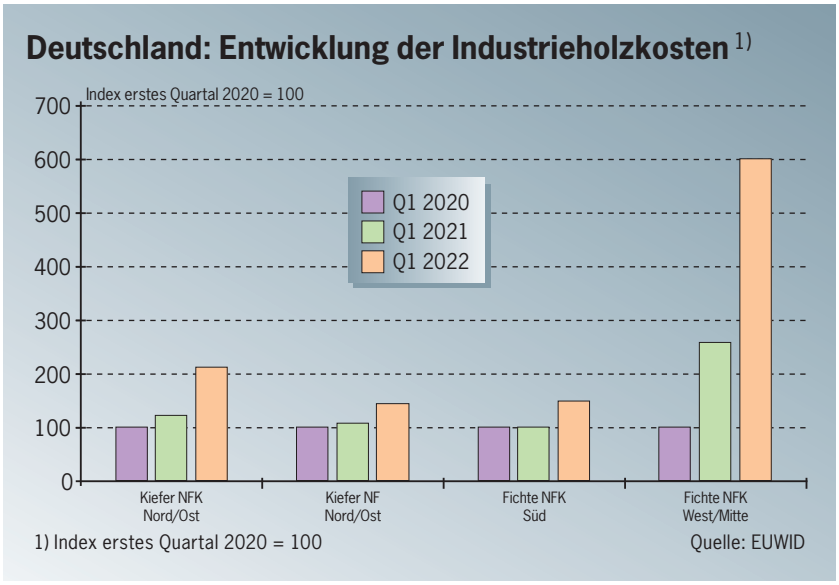
Über das Zusammenspiel von Harnstoff- und Methanolnotierungen ist im März vor allem die Preissituation bei Harnstoff-Formaldehydharzen (UF-Harze) stark in Bewegung geraten. Die Harzhersteller mussten ihre Preise noch deutlich stärker anheben als im Herbst 2021, in dem der erste starke Anstieg der Erdgaspreise eingepreist werden musste. Einzelne Produzenten haben aufgrund der starken Preisschwankungen bei den Rohstoffen für die zweite Märzhälfte zunächst einen Arbeitspreis festgelegt, der mit der leichten Entspannung zum Monatsende wieder etwas zurückgenommen werden konnte. Insgesamt sind die UF-Harzpreise aber erheblich gestiegen, mit den Ende März erreichten Notierungen haben sie sich im Vorjahresvergleich mehr als verdreifacht. Die Preisentwicklung bei den Melamin-Formaldehydharzen (MF-Harze) für die Imprägnierung hat sich dagegen zuletzt etwas abgeflacht. Mit den in den vorangegangenen Monaten durchgesetzten Aufschlägen sind die MF-Harzpreise gegenüber Anfang 2021 aber ebenfalls fast auf das Dreifache gestiegen.

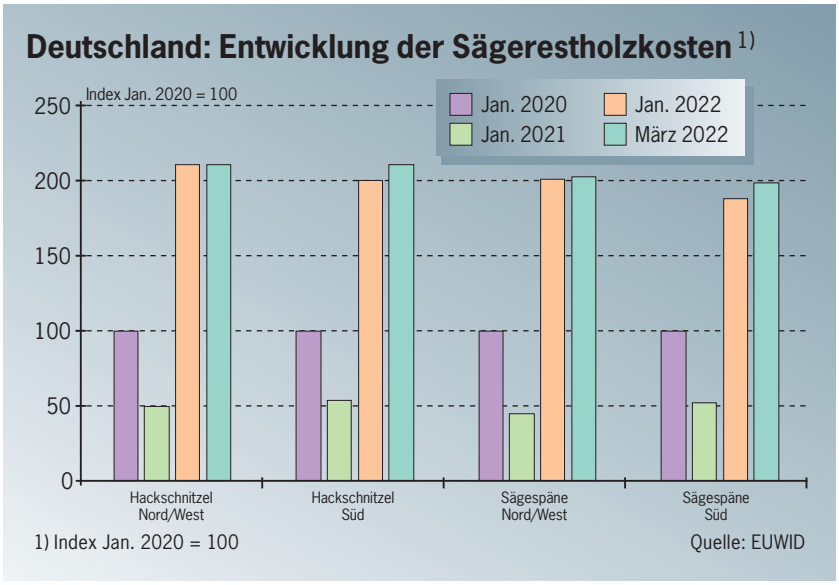
Die Preisentwicklung bei Dekorpapier wird von den weiter anhaltenden Kostensteigerungen bei den Hauptrohstoffen Titandioxid und gebleichtem Eukalyptuszellstoff

(BEKP) getrieben. Die Kontraktpreise für Eukalyptuszellstoff, die von Juni 2021 bis Januar ohne Veränderungen fortgeführt worden waren und sich damit nur über die Kursrückgänge des Euros gegenüber dem US-Dollar leicht verteuert hatten, wurden im Februar und März um jeweils 30 US$/t angehoben. Für Lieferungen ab April wurden noch höhere Aufschläge von 50 US$/t gefordert. Mit den dadurch erreichten 1.250 US$/t haben sich die BEKP-Preise im Vergleich zu den über das gesamte Jahr 2020 abgerechneten 680 US$ fast verdoppelt. Die Kontraktpreise für die in der Dekorpapierproduktion eingesetzten Titandioxidpigmente sind unter dem Einfluss der bereits seit längerer Zeit bestehenden Versorgungsprobleme ebenfalls immer weiter gestiegen. Nach den von Mitte 2018 bis Mitte 2020 eingetretenen Preisrücknahmen hatten sich die Titandioxidpreise im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2020 zunächst stabilisiert. Im Jahresverlauf 2021 haben die Titandioxidhersteller in jedem Quartal relevante Preisanhebungen durchgesetzt. Im ersten Quartal 2022 sind die Kontraktpreise erneut um bis zu 200 €/t gestiegen, für das zweite Quartal wurden weitere 250 € gefordert. Bei Farbpigmenten ist es in den letzten Monaten ebenfalls zu weiteren Kostensteigerungen gekommen. Darüber hinaus haben die Dekorpapierhersteller in deutlich stärkerem Umfang als die Holzwerkstoffindustrie mit dem Anstieg der Energiepreise zu kämpfen. Zum Ausgleich dieser Kostensteigerungen haben fast alle Dekorpapierhersteller für das zweite Quartal weitere Preisanhebungen angekündigt, die zum Teil noch über die im ersten Quartal durchgesetzten Aufschläge hinausgehen. Einzelne Unternehmen haben in den letzten Monaten zudem Energiekostenaufschläge eingeführt.

Bei den in der Holzwerkstoffproduktion eingesetzten Holzsortimenten ist es nach einer zunächst eher verhaltenen Entwicklung vor allem im vierten Quartal 2021 und zum Jahresbeginn 2022 zu stärkeren Preisanhebungen gekommen. In den letzten Wochen hat sich die Situation wieder etwas beruhigt. Die Preise für Industrieholz, Sägerestholz und Altholz liegen aber auch weiterhin auf einem bislang noch selten erreichten Niveau. □



*Probleme durch Exportverbote und Einschränkungen des Zahlungsverkehrs*

# *Sanktionen gegen Russland könnten gut laufende Investitionstätigkeit abbremsen*

**Die zuletzt wieder relativ positiven Geschäftsaussichten der auf die Herstellung und Weiterverarbeitung von Holzwerkstoffen ausgerichteten Maschinen- und Anlagenhersteller in der Ukraine und Russland haben sich durch den Krieg in der Ukraine deutlich verschlechtert.**

Laufende Investitionsprojekte in der Ukraine mussten gestoppt werden. Das Montage- und Inbetriebnahmepersonal wurde spätestens mit dem russischen Angriff abgezogen, die Baustellen sind derzeit geschlossen. Für neue Projekte in der Ukraine gibt es auf absehbare Zeit wohl kaum noch Realisierungschancen. Die Perspektiven in Russland und Weißrussland haben sich ebenfalls immer stärker eingetrübt. Mehrere Holzwerkstoffhersteller hatten zunächst zwar betont, dass sie ihre Projekte planmäßig fortführen wollten. Die schrittweise verschärften Wirtschaftssanktionen haben allerdings die Umsetzung zunehmend erschwert. Bereits im März war es zu größeren Problemen in den Bereichen Finanzierung, Zahlungsabwicklung, Anlagenlieferung und Montage/Inbetriebnahme gekommen. Einzelne Montageunternehmen hatten ihre Mitarbeiter auch aus Russland zurückgerufen. Die Einfuhr der Maschinen und Anlagen war durch Engpässe bei den Transportkapazitäten und Verzögerungen bei der Zollabwicklung behindert worden. Die Projektfinanzierung wurde zum Beispiel durch die Aussetzung von staatlichen Bürgschaften und Investitionsgarantien sowie durch Sanktionen gegen russische Banken beeinträchtigt.

Mit dem von der EU am 8. April 2022 für zahlreiche Produkte beschlossenen Exportverbot, das auch Maschinen und Anlagen für die Holzwerkstoffproduktion einschließt, ist das Russland-Geschäft komplett zum Erliegen gekommen. Neben den bereits laufenden Projekten mussten auch Investitionspläne gestoppt werden, die kurz vor einer Entscheidung oder vor der Vergabe der Anlagenbestellungen standen. Vergleichbare Sanktionen gibt es inzwischen auch für Weißrussland. Zahlreiche europäische Maschinen- und Anlagenhersteller befürchten, dass der absehbare Ausfall des ukrainischen Marktes sowie die über Russland und Weißrussland verhängten Exportverbote den seit Ende 2020 beobachteten positiven Konjunkturverlauf im Holzwerkstoffanlagenbau zumindest abbremsen werden.

In allen drei Ländern hatte die Zahl der Projekte in den letzten zwei Jahren wieder zugenommen. In der Ukraine war der von der Kronospan-Gruppe geplante Bau des Spanplatten- und OSB-Werkes am Standort Rivne/Region Rivne das größte Einzelprojekt. Der MDF/HDF- und Laminatbodenhersteller Rezult Ukraine LLC, Korosten/Region Schytomyr, wollte in eine zweite Produktionslinie investieren. In Russland gab es eine größere Zahl von Projekten, an denen sowohl ausländische als auch russische Unternehmen beteiligt waren. Die Kronospan-Gruppe ist mit dem laufenden Bau eines integrierten Produktionsstandorts in Lyudinovo/Oblast Kaluga, der Erweiterung des Spanplattenwerkes Elektrogorsk/Oblast Moskau um eine MDF/HDF-Dünnplattenanlage, den Modernisierungsmaßnahmen am Standort Igorevskaya/Oblast Smolensk und einer geplanten Ersatzinvestition in Chaadaevka/Oblast Pensa der größte Investor. Die Swiss Krono Group hatte bereits mit den Arbeiten zur Erweiterung des Spanplatten- und MDF/HDF-Werks Scharija/Oblast Kostroma um eine OSB-Anlage begonnen. Die Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, wollte das Spanplattenwerk im russischen Shuya/Oblast Iwanowo durch einen Neubau ersetzen. Die türkische Kastamonu Entegre Agac San. ve Tic. A.S., Istanbul, hatte ihre Planungen zur Erweiterung des MDF/HDF-Werkes Alabuga/Republik Tatarstan um eine Spanplattenanlage konkretisiert. Die Uvadrev-Holding OAO, Uva, wollte eine ältere Spanplattenanlage am Stammsitz durch eine kontinuierliche Produktionslinie ersetzen. MDF/HDF-Projekte wurden zum Beispiel von dem Sägewerksunternehmen OOO Luzales, Syktyvkar/Republik Komi, und der Altailes-Gruppe verfolgt. □

*Uvadrev-Spanplattenwerk* *(Foto: Astron)*

# COMPLETE DRYER AND ENERGY PLANTS **FROM A SINGLE SOURCE!**

**www.buettner-energy-dryer.com**

BÜTTNER

BÜTTNER Energie- und Trocknungstechnik GmbH

*Versorgungsengpässe bei Eichen-Deckschichten und Mittellagen-Produkten*

# *Parkettbersteller haben nach Ausfall von Lieferungen bereits Force Majeure erklärt*

**Der weitgehende Ausfall von Deckschicht-Lieferungen aus der Ukraine sowie zunehmende Versorgungsprobleme bei den aus Russland oder Weißrussland importierten Nadelschnittholzsortimenten und Sperrhölzern für die Mittellagenproduktion haben bereits wenige Wochen nach dem russischen Einmarsch in die Ukraine zu erheblichen Turbulenzen auf den europäischen Parkettmärkten geführt.**

Ukrainische Laubholzsägewerke haben die Produktion von Eichen-Deckschichten in den meisten Fällen ab Anfang März stark zurückgefahren oder ganz eingestellt. Einzelne Unternehmen haben zunächst noch weiter produziert, können wegen Problemen in der Logistik und den inzwischen verhängten Sanktionen aber ebenfalls kaum mehr liefern. Der Ausfall von Rundholzlieferungen aus der Ukraine, Weißrussland und Russland schlägt sich auch bei Sägewerken im Baltikum, in Polen, Tschechien oder der Slowakei in Produktionskürzungen nieder. Die Bereitstellung von Mittellagen aus Weißrussland oder Russland ist ebenfalls stark eingeschränkt. Parkettbersteller, die die Vorprodukte für ihre gesamte Produktion oder für einzelne Sortimente vorrangig aus diesen drei Ländern beziehen, haben sich in den letzten Wochen zwar um eine Umschichtung ihrer Bedarfsmengen auf andere Lieferregionen bemüht. Aufgrund der bereits seit längerer Zeit angespannten Versorgungssituation sind diese Bemühungen aber in vielen Fällen erfolglos geblieben.

Als Reaktion auf diese kurzfristig eingetretenen Einschränkungen in der Vorproduktversorgung mussten mehrere europäische Parkettbersteller ihre Produktion zurückfahren oder sogar vorübergehend aussetzen. Andere Unternehmen, die ihre Vorprodukte vorrangig aus anderen Regionen wie zum Beispiel Kroatien, Frankreich oder Skandinavien beziehen, können nach eigenen Angaben zwar noch ohne größere Einschränkungen produzieren. Bis auf wenige Ausnahmen kommt es aber in der gesamten Parkettbranche zu zusätzlichen Lieferverzögerungen; in einzelnen Sortimentsbereichen werden die Kunden auch auf Lieferausfälle vorbereitet. Die ohnehin schon seit längerer Zeit angespannte Versorgungssituation hat sich damit innerhalb von kurzer Zeit noch deutlich verschlechtert. Eine kontinuierliche, regelmäßige Belieferung der Abnehmer aus dem Handel und dem Projektgeschäft kann in vielen Fällen nicht mehr sichergestellt werden. In der Folge haben mehrere Produzenten Anpassungen in ihrem Produktionsprogramm und im Vertrieb vorgenommen. Einzelne Produkte oder Sortimente werden nur noch eingeschränkt geliefert. Der Vertrieb wird auf bestehende Kunden ausgerichtet, das Neukundengeschäft wurde zurückgefahren oder vorübergehend eingestellt. Ein Rückzug aus dem Objekt-/Projektgeschäft sowie die Kontingentierung von Auftragsmengen sind weitere Maßnahmen.

*Die Versorgung mit Deckschichtmaterial aus Eiche ist stark eingeschränkt.* *(Foto: EUWID)*

Die meisten Parkettbersteller haben im Verlauf des März in Rundschreiben über die aktuellen Entwicklungen auf den Vorproduktmärkten und über die Auswirkungen auf Produktion bzw. Vertrieb informiert. Parallel dazu wurden die Abnehmer auf einen weiteren Anstieg der Parkettpreise vorbereitet. Die Rundschreiben wurden in der Mehrzahl der Fälle als Force Majeure-Erklärungen konzipiert, mit denen vertragliche Verpflichtungen aus bestehenden bzw. neuen Aufträgen für die Dauer der aus dem Krieg in der Ukraine bzw. den inzwischen verhängten Sanktionen resultierenden höheren Gewalt ausgesetzt wurden. Als mögliche Folgen werden Lieferverzögerungen, Lieferausfälle, die Stornierung oder Teilstornierung von Aufträgen sowie die Aufhebung von Preisvereinbarungen angeführt. Die Produktionsplanung für bestehende Aufträge musste angepasst werden, neue Bestellungen werden nur noch in eingeschränktem Umfang angenommen. □

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

*Export- und Importzahlen sind 2021 stärker gestiegen als der Umsatz*

# VDMA hat Produktionsprognose für Maschinen- und Anlagenbau reduziert

**Die anhaltenden Schwierigkeiten in den Lieferketten sowie direkte und indirekte Auswirkungen des Kriegs in der Ukraine belasten die Konjunkturaussichten für den deutschen Maschinen- und Anlagenbau.**

Der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA), Frankfurt, hat daher am 11. März 2022 die Produktionsprognose für das laufende Jahr zurückgenommen. Statt des bislang erwarteten Wachstums von 7 % geht der Verband nur noch von einem realen Plus von 4 % aus. Im vergangenen Jahr hat sich die Produktion des gesamten Maschinen- und Anlagenbaus in Deutschland laut den zwischenzeitlich aktualisierten Zahlen des Statistischen Bundesamts um real 6,4 % erhöht. 2019 (-2,6 %) und 2020 (-11,8 %) war die Produktion jeweils zurückgegangen. Die vorangegangenen Jahre waren wechselhaft verlaufen. In den Jahren 2013 (-1,2 %) und 2016 (-0,3 %) war die Produktion ebenfalls unter dem Vorjahresniveau geblieben. 2014 (+1,1 %) und 2015 (+0,8 %) hatte es nur leichte Zuwächse gegeben. Die Jahre 2017 (+3,9 %) und 2018 (+2,1 %) waren mit höheren Produktionssteigerungen abgeschlossen worden.

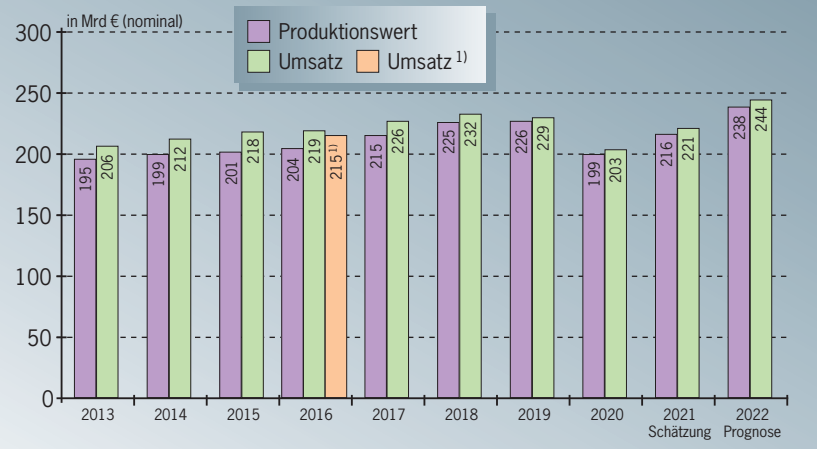
Nominal ist der Produktionswert des deutschen Maschinen- und Anlagenbaus von 2013 (195 Mrd €) bis 2019 (226 Mrd €) schrittweise gestiegen. 2020 war die Produktion auf 199 Mrd € zurückgegangen. Im vergangenen Jahr wurde nach VDMA-Schätzung ein Produktionsvolumen von 216 Mrd € erreicht, für 2022 werden derzeit 238 Mrd € prognostiziert. Der Branchenumsatz hat von den vom VDMA für 2013 angegebenen 206 Mrd € bis 2018 (232 Mrd €) ebenfalls in jedem Jahr zugelegt. Eine Änderung der fachlichen Zuordnung hat im Jahr 2016 allerdings zu einer leichten Korrektur geführt; ein direkter Vergleich mit dem Vorjahr war daher nicht möglich. 2019 hatte der nominale Branchenumsatz trotz des gestiegenen Produktionsvolumens leicht auf 229 Mrd € nachgegeben. Nach dem stärkeren Rückgang im Jahr 2020 gab es im vergangenen Jahr wieder ein deutliches Umsatzplus auf 221,3 (2020: 203,5) Mrd €. Nominal entspricht dies einer Steigerung von 8,7 %, real wurde ein Plus von 7,6 % erreicht. Für das laufende Jahr rechnet der Verband mit einer nochmaligen Steigerung auf 244 Mrd €.

Das Auslandsgeschäft der deutschen Maschinen- und Anlagenhersteller ist im vergangenen Jahr noch etwas besser gelaufen als der Inlandsmarkt. Laut den vom VDMA ausgewerteten Außenhandelszahlen haben sich die Exporte im Vorjahresvergleich um nominal 9,8 % bzw. real 8,0 % auf 179,4 (163,4) Mrd € erhöht. Damit wurde fast wieder das Niveau von 2018 (179,7 Mrd €) erreicht. Ab 2016 (155,8 Mrd €) waren die Exporte schrittweise gestiegen. 2017 (170,1 Mrd €) war die Marke von 170 Mrd € überschritten worden, 2019 (181,7 Mrd €) lagen die Exporte sogar über 180 Mrd €.

Im vergangenen Jahr sind die Exporte in die EU-27 um nominal 10,8 % auf 78,5 Mrd € gestiegen. Das sonstige Europa hat sich mit einem Plus von 12,4 % auf 26,6 Mrd € noch etwas besser entwickelt. Die Lieferungen nach Nordamerika haben um 13,3 % auf 22,4 Mrd € und die nach Lateinamerika um 15,1 % auf 6,4 Mrd € zugelegt. Ostasien hat sich mit einem Plus von 4,3 % auf 26,8 Mrd € schwächer entwickelt. Die Exporte nach Südostasien (-0,6 % auf 4,4 Mrd €) und in den Nahen/Mittleren Osten (-7,7 % auf 3,8 Mrd €) sind sogar unter den Vorjahreswerten geblieben. In Zentral-/Südasien gab es dafür ein stärkeres Plus von 19,7 % auf 4,3 Mrd €. Für Afrika wurde ein Exportwert von 3,7 Mrd € (+2,9 %) angegeben, für Australien/Ozeanien 2,5 Mrd € (+16,7 %).

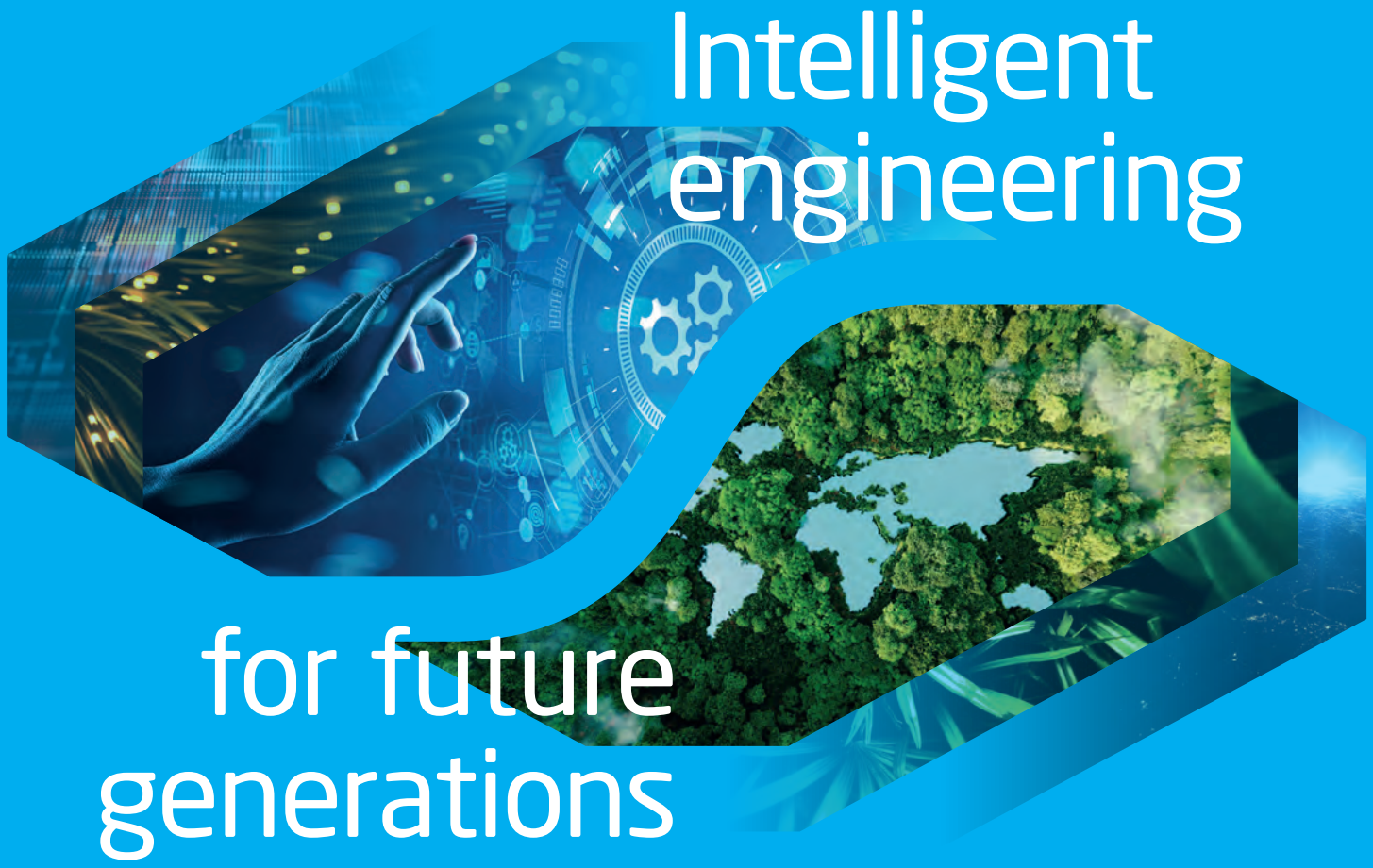
Die Importe haben sich auch im vergangenen Jahr besser entwickelt als Umsatz und Export. Die vom VDMA ermittelten 79,2 (70,0) Mrd € liegen nominal um 13,1 % und real um 11,5 % über dem Vorjahreswert. Die EU-27 blieb mit einem nominalen Plus von 11,0 % auf 43,9 Mrd € die mit Abstand wichtigste Lieferregion, gefolgt von Ostasien (+24,3 % auf 14,9 Mrd €) und dem sonstigen Europa (+8,9 % auf 10,3 Mrd €). □

**VDMA: Produktionswert und Umsatz**




1) nach Änderung der fachlichen Zuordnung

Quelle: VDMA




Seit 1883 bildet Ingenieurgeist unsere Kernkompetenz. So können sich Kunden weltweit auf unsere führenden Technologien verlassen. Wir automatisieren und digitalisieren Prozesse intelligent, um ein effizienteres und erfolgreicheres Arbeiten zu ermöglichen. Wir gehen verantwortungsvoll mit Ressourcen um und schaffen mit nachhaltigen Lösungen und Dienstleistungen einen besseren Lebensraum für zukünftige Generationen. Wir sind Siempelkamp.

Mehr erfahren:
**www.siempelkamp.com/claim**

Siempelkamp

*Beim Export lagen zahlreiche Länder 2021 wieder über den Vorjahreswerten*

# *Produktion der Maschinenhersteller hat mit 3,45 Mrd € neuen Rekordwert erreicht*

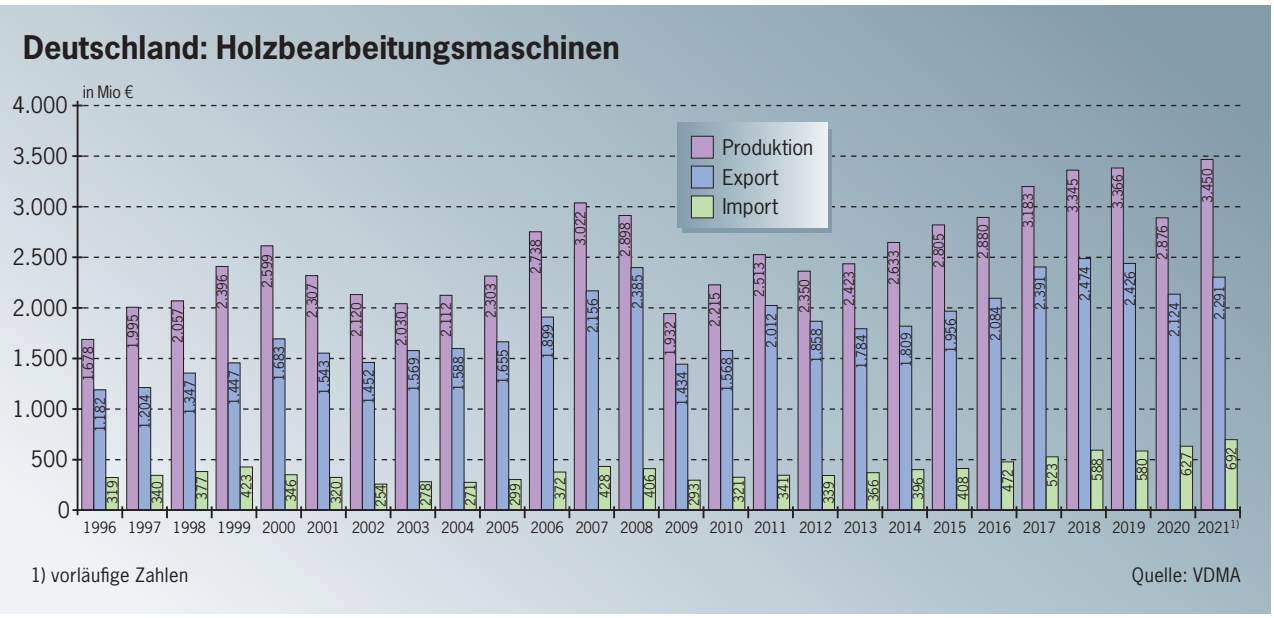
**Die bereits seit dem zweiten Halbjahr 2020 anhaltend gute Geschäftsentwicklung hat den deutschen Herstellern von Maschinen und Anlagen für die Holzbearbeitung im vergangenen Jahr bislang noch nicht erreichte Zuwächse bei Auftragseingang und Produktionsvolumen ermöglicht.**

Der Auftragseingang ist laut den vorliegenden Zahlen bis Ende November 2021 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 76 % gestiegen. Die dadurch erreichten Auftragsvolumina liegen nach Aussage des Fachverbands Holzbearbeitungsmaschinen im Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA), Frankfurt, sogar über dem bisherigen Rekordjahr 2018.

Die primäre Holzbearbeitung hat beim Auftragseingang noch etwas besser abgeschnitten als der sekundäre Bereich. Diese leichten Differenzen sind vor allem auf die unterschiedliche Entwicklung im vorangegangenen Jahr 2020 zurückzuführen. Im Geschäft mit Großanlagen, zum Beispiel für die Holzwerkstoffproduktion, war die bereits im Jahresverlauf 2019 beobachtete konjunkturelle Abschwächung durch den Corona-bedingten Auftragseingang noch verstärkt worden. Der Absatz von Standardmaschinen an Unternehmen aus der Möbelindustrie, Bauelementindustrie und aus dem Handwerk hatte sich damals dagegen besser gehalten.

Zu dem 2021 in beiden Segmenten verzeichneten starken Anstieg des Auftragseingangs haben aus Sicht des VDMA-Fachverbands neben der generell wieder besser laufenden Konjunktur auch verschiedene Sondereffekte beigetragen. Zahlreiche Abnehmer hatten ihre Investitionstätigkeit bereits kurz nach Ausbruch der Corona-Pandemie stark zurückgefahren und geplante Projekte zurückgestellt. Unter dem Einfluss der in vielen Bereichen der Holz- und Möbelindustrie seit Ende 2020 eingetretenen deutlichen Verbesserung der Ertragslage wurden diese Projekte in den letzten Monaten in vielen Fällen wieder aufgenommen. Die Finanzierung solcher Projekte wurde durch die in verschiedenen Ländern zur Bewältigung der Corona-Krise aufgelegten Konjunkturprogramme zum Beispiel über steuerliche Vergünstigungen oder spezielle Abschreibungsmöglichkeiten noch erleichtert. In bestimmten Absatzmärkten, Marktsegmenten und Produktbereichen haben sich zudem Sonderkonjunkturen entwickelt. Die Zahl der Projekte in den Bereichen Elementefertigung, Brettsperrholz und Holzfaserdämmstoffe ist mit den weiter vorangetriebenen Bemühungen um eine Förderung des Holzbaus deutlich gestiegen. In der Türen- und Fensterfertigung gibt es wie zuvor bereits in der Möbelindustrie einen Trend zu Losgröße 1-Anlagen, der die durch die anhaltend gute Baukonjunktur ausgelöste Investitionstätigkeit noch zusätzlich antreibt. Mit dem inzwischen auch in Nordamerika und Europa forcierten Kapazitätsausbau für Designböden nimmt auch die Zahl der Projekte im Bodenbelagsbereich wieder zu.

Nach dem ungewöhnlich starken Anstieg im vergangenen Jahr wird sich



der Auftragseingang der deutschen Maschinen- und Anlagenhersteller in den kommenden Monaten voraussichtlich wieder schrittweise normalisieren; in einigen Bereichen wird er wohl auch unter das relativ hohe Niveau von 2021 zurückgehen. Insgesamt rechnet der VDMA-Fachverband aber auch im laufenden Jahr mit einer positiven Entwicklung. Die Kapazitätsauslastung ist durch die seit dem zweiten Halbjahr 2020 aufgelaufenen Auftragsbestände in vielen Fällen bereits jetzt für weite Teile des Jahres 2022 gesichert. Verschiedene Unternehmen haben schon Liefertermine bis ins Jahr 2023 vergeben; in Einzelfällen müssen die Abnehmer noch längere Vorlaufzeiten einplanen.

Beim Produktionsvolumen rechnet der VDMA-Fachverband für das Gesamtjahr 2021 inzwischen mit einer Steigerung von 20 % auf rund 3,45 Mrd €. Damit wurde die bereits im Frühjahr 2021 deutlich angehobene Prognose noch weiter nach oben gezogen. Im November 2020 hatte sich der Verband für 2021 zunächst ein Plus von 3 % auf rund 2,95 Mrd € zum Ziel gesetzt und diese eher moderate Einschätzung im Februar nochmals bestätigt. Nach dem unerwartet guten Geschäftsverlauf im ersten Quartal war im Gesamtjahr bereits eine Steigerung von 15 % auf rund 3,3 Mrd € für möglich gehalten worden. Mit der von einzelnen Unternehmen auch im Frühjahr zumindest in Teilbereichen noch fortgeführten Kurzarbeit, der Störung der weltweiten Lieferketten, den daraus resultierenden Versorgungsproblemen bei einzelnen Zulieferteilen sowie der Behinderung von Vertriebskontakten, Montage- und Installationseinsätzen durch die anhaltenden Reisebeschränkungen hatte der Verband zu diesem Zeitpunkt für die weitere Entwicklung aber auch Risiken gesehen. Diese Risiken bestehen weiterhin; in Teilbereichen haben die Probleme sogar noch zugenommen. Beispiele sind die noch immer angespannte Situation bei Zulieferteilen, die hohe Auslastung der Produktionskapazitäten und der wohl weiter zunehmende Fachkräftemangel. Vor diesem Hintergrund hat der VDMA-Fachverband für das laufende Jahr eine aus seiner Sicht eher konservative Produktionsprognose von +5 % auf 3,62 Mrd € abgegeben.

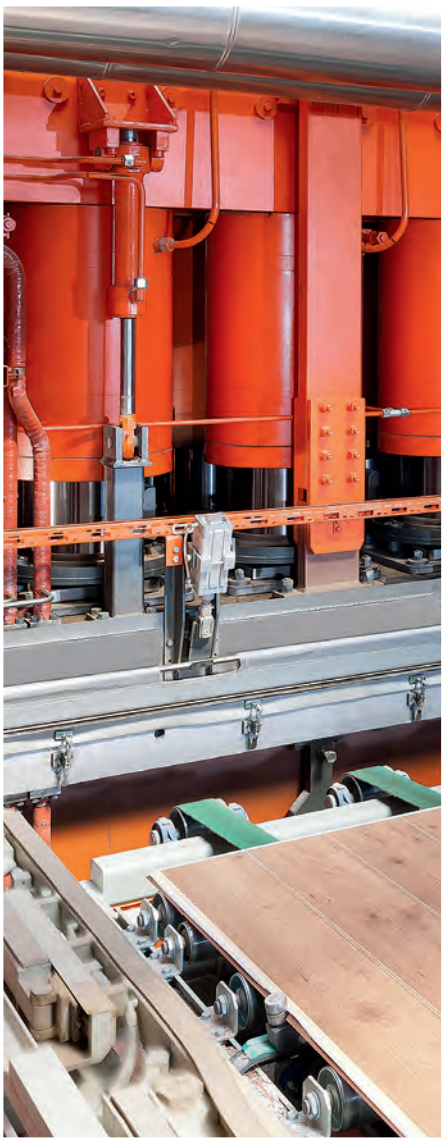
Der VDMA-Fachverband stützt sich bei seinen Einschätzungen zur Produktionsentwicklung auf Zahlen des Statistischen Bundesamtes, Wiesbaden, die für das vergangene Jahr erst bis Ende September vorliegen. Im ersten Quartal war das Produktionsvolumen der deutschen Holzbearbeitungsmaschinenhersteller im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 15 % gestiegen. Das zweite Quartal ist mit einem Plus von 14 % ähnlich gelaufen, im dritten Quartal hat die Produktion um 19 % zugelegt. Für den Neunmonatszeitraum ergibt sich damit eine Steigerung von 16 %. 2020 war es dagegen in allen vier Quartalen zu Einbußen gegenüber dem Vorjahr gekommen. Im ersten Quartal hatte die Produktion um 9 % nachgegeben, das zweite und dritte Quartal waren dann jeweils knapp 20 % unter den Vorjahreswerten geblieben. Für das vierte Quartal hatte das Statistische Bundesamt ein Minus von knapp 10 % ermittelt. Im Gesamtjahr 2020 war der Produktionswert gegenüber dem Vorjahr damit um 14,5 % auf 2,876 Mrd € zurückgegangen. 2018 (3,345 Mrd €) und 2019 (3,366 Mrd €) waren deutlich höhere Werte erreicht worden, die mit der aktuellen Schätzung für 2021 aber noch übertroffen werden.

Nach dem leichten Minus 2019 und einem deutlichen Rückgang 2020 sind die deutschen Exporte von Maschinen und Anlagen für die Holzbearbeitung im vergangenen Jahr wieder um 7,9 % gestiegen. Laut den inzwischen für das Gesamtjahr vorliegenden Zahlen des Statistischen Bundesamtes wurde damit ein Exportvolumen von 2,291 (2020: 2,124) Mrd € erreicht. In den Jahren 2017 bis 2019 war das Auslandsgeschäft noch besser gelaufen. Ausgehend von dem 2018 erreichten Rekordwert von 2,473 Mrd € hatten die Exporte im Jahr 2019 zunächst um 1,9 % auf 2,426 Mrd € nachgegeben. Der bereits im Jahresverlauf 2019 beobachtete konjunkturelle Abschwung hatte in Verbindung mit den Auswirkungen der Corona-Krise im Jahr 2020 dann sogar zu einem zweistelligen Rückgang von 12,4 % geführt.



WEMHÖNER

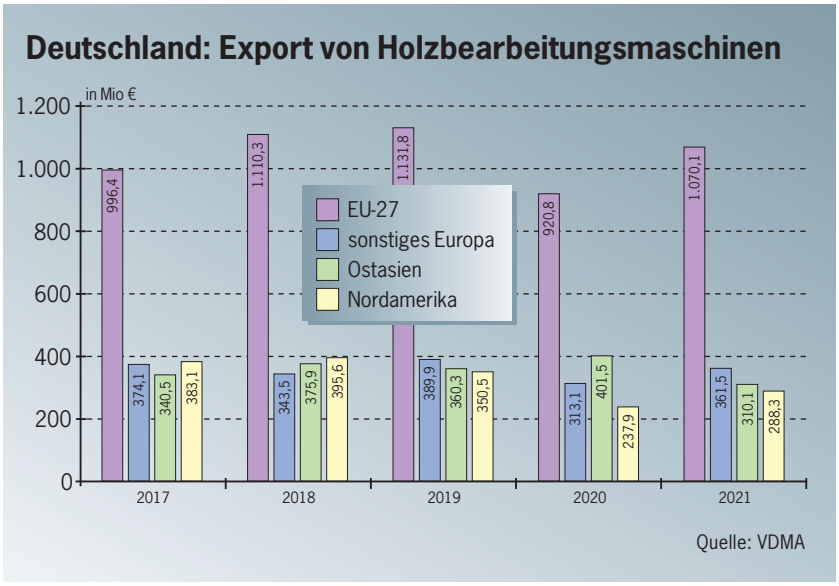
Kurztaktpressen-Anlagen



TECHNOLOGY BEYOND SURFACES

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

www.wemhoener.de




Laut einer Auswertung des VDMA-Fachverbands Holzbearbeitungsmaschinen hat sich das Ostasien-Geschäft, das 2020 gegen den Trend zugelegt hatte, im vergangenen Jahr wieder deutlich rückläufig entwickelt. Mit 310,1 (401,5) Mio € wurde das Vorjahresniveau um 22,8 % verfehlt. Die Exportvolumina der vorangegangenen Jahre wurden ebenfalls unterschritten. Die Lieferungen nach Südostasien sind noch stärker zurückgegangen; mit 23,9 (63,4) Mio € wurde das Vorjahresniveau um 62,3 % verfehlt. In Zentral-/Südasien gab es dagegen ein Plus von 46,4 % auf 17,5 (12,0) Mio €. Die größten Einzelmärkte im asiatischen Raum waren China (-17,7 % auf 258,3 Mio €), Japan (-59,7 % auf 17,9 Mio €), Taiwan (+122,5 % auf 17,0 Mio €) und Indien (+50,1 % auf 12,8 Mio €). Starke Rückgänge gab es bei den Lieferungen nach Südkorea (-61,5 % auf 10,8 Mio €), Thailand (-69,5 % auf 8,2 Mio €) und Vietnam (-85,9 % auf 4,4 Mio €), während Indonesien (+566,1 % auf 5,8 Mio €) wieder etwas an Bedeutung gewonnen hat.

Südamerika ist nach dem starken Anstieg im Jahr 2020 mit einem Minus von 32,6 % auf 47,9 (71,1) Mio € ungefähr wieder auf das Durchschnittsniveau der Jahre 2017 bis 2019 gefallen. Die Brasilien-Exporte sind um 40,2 % auf 27,4 (45,8) Mio € zurückgegangen, der zweitgrößte Markt Chile hat sich mit einem Minus von 25,9 % auf 10,2 (13,8) Mio € nicht ganz so schwach entwickelt.

In allen anderen relevanten Regionen konnten die deutschen Hersteller zweistellig zulegen. Die Lieferungen in die EU-27 sind mit einem Plus von 16,2 % auf 1,070 Mrd (920,8 Mio) € wieder über die Marke von 1 Mrd € gestiegen; überproportionale Zuwächse wurden bei den Lieferungen nach Österreich (+23,9 %), Italien (+43,6 %), in die Niederlande (+29,6 %), nach Belgien (+45,2 %), Litauen (+22,4 %), Rumänien (+56,2 %) und Portugal (+93,0 %) erreicht. Für das restliche Europa weist die VDMA-Auswertung einen Anstieg von 15,5 % auf 361,5 (313,5) Mio € aus. In den drei größten Einzelmärkten Großbritannien (+19,0 % auf 87,7 Mio €), Russland (+15,2 % auf 68,4 Mio €) und Türkei (+13,8 % auf 68,1 Mio €) gab es vergleichbare Zuwächse. Die Schweiz ist knapp unter dem Vorjahresniveau geblieben. Die Exporte in die Ukraine haben sich um 38,8 % auf 24,2 (17,5) Mio € erhöht.

Die Nordamerika-Exporte waren 2020 weit unter dem Niveau der Vorjahre geblieben, haben sich mit einem Plus von 21,2 % auf 288,3 (237,9) Mio € im vergangenen Jahr aber wieder leicht erholt. Dem Anstieg der Lieferungen in die USA (+27,7 % auf 257,3 Mio €) stand dabei ein nochmaliger Rückgang in Kanada (-15,0 % auf 31,0 Mio €) gegenüber. Die Exporte nach Australien sind um 28,4 % auf 28,8 Mio € gestiegen; für die Region Australien/Ozeanien ergab sich ein Plus von 32,9 % auf 37,6 Mio €.

Mit diesen Entwicklungen in unterschiedliche Richtungen gingen im vergangenen Jahr insgesamt 46,7 (43,4) % der gesamten deutschen Holzbearbeitungsmaschinenexporte in die EU-27. Auf das sonstige Europa entfielen 15,8 (14,7) %. Ostasien kam auf 13,5 (18,9) % und Nordamerika auf 12,6 (11,2) %. China blieb trotz der Rückgänge gegenüber dem Vorjahr mit einem Anteil von 11,3 % der größte Einzelmarkt. Die USA lagen fast auf dem gleichen Niveau; ihr Anteil an den Gesamtimporten erreichte 11,2 %. Auf den nächsten Plätzen folgten Österreich (7,5 %), Polen (5,8 %), Frankreich (5,7 %), Italien (4,2 %), Großbritannien (3,8 %), Ägypten (3,7 %) und die Niederlande (3,6 %). Russland lag mit einem Anteil von 3,0 % auf Platz zehn. Diese zehn Märkte nahmen im vergangenen Jahr zusammen 48,5 % der deutschen Gesamtexporte ab.

Die deutschen Holzbearbeitungsmaschinenimporte waren laut den vom VDMA-Fachverband ausgewerteten Zahlen bereits im Jahr 2020 um 8,1 % gestiegen. Im vergangenen Jahr gab es ein noch stärkeres Plus von 10,3 % auf 691,8 (627,4) Mio €. Davon kamen 370,2 (360,4) Mio € bzw. 53,5 (57,4) % der Gesamtimporte aus der EU-27 und 270,6 (210,5) Mio € bzw. 39,1 (33,6) % aus Ostasien. Andere Regionen spielten nur eine untergeordnete Rolle. China hat mit einem Plus von 27,5 % auf 251,7 (197,5) Mio € seine Position als größtes Lieferland noch ausgebaut; der Anteil an den Gesamtimporten hat sich auf 36,4 (31,5) % erhöht. Unter den europäischen Lieferländern ist Polen auf Platz drei abgerutscht; mit 63,2 (82,7) Mio € lagen die Lieferungen um 23,6 % unter dem Vorjahr und in ähnlichem Umfang unter den Werten der vorangegangenen Jahre. Die Importe aus Tschechien (+36,6 % auf 72,5 Mio €) und Italien (+19,0 % auf 69,9 Mio €) haben dagegen überproportional zugelegt. □

*Hersteller von Holzwerkstoffanlagen machen Nachverhandlung von Preisen zum Thema*

# *Hohe Kostensteigerungen führen zu immer stärkeren Ergebniseinbußen*

**Die in den letzten Monaten noch forcierten Kostensteigerungen für Stahl, Edelmetalle, Elektronikkomponenten und Bauteile werden für die Hersteller von Holzwerkstoffanlagen zu einer immer größeren Belastung.**

Die unter anderem bei Motoren, Getrieben und Steuerungen auftretenden Versorgungsprobleme verschärfen die Situation noch zusätzlich. Insbesondere bei elektronischen Bauteilen geben manche Lieferanten bereits seit einiger Zeit nur noch ungefähre Liefertermine an; die Preisfestlegung soll dann erst zu einem späteren Zeitpunkt erfolgen. Bei anderen Komponenten, wie zum Beispiel beim Stahlbau, ist die Versorgungssituation aus Sicht der Maschinen- und Anlagenhersteller nicht ganz so kritisch. Die Bestellungen werden größtenteils zu den festgelegten Terminen geliefert. Dennoch wollen auch die Stahllieferanten unter Verweis auf eine hohe Nachfrage weitere Preisanhebungen durchsetzen. Deutliche Kostensteigerungen gibt es auch beim Zukauf von Einzelmaschinen für Gesamtanlagenprojekte, wie zum Beispiel für das Frontend, die Endfertigung oder für Sichter-/Filteranlagen.

Nach Aussage verschiedener Hersteller von Holzwerkstoffanlagen haben sich Preisänderungen bei Vorprodukten, Bauteilen oder zugekauften Einzelmaschinen in der Vergangenheit auf längere Sicht zumeist ausgeglichen, so dass sie auch bei einem längeren Vorlauf in der Kalkulation berücksichtigt werden konnten. Seit dem zweiten Halbjahr 2021 sind die Kosten allerdings in einem bislang nicht gekannten Ausmaß gestiegen. In einzelnen Bereichen hat sich der Trend sogar noch verstärkt. In einzelnen Fällen soll es im Vorjahresvergleich Kostensteigerungen von bis zu 40 % gegeben haben. Bei Teil- bzw. Komplettanlagen für die Holzwerkstoffproduktion wird derzeit von Mehrkosten in einer Größenordnung von rund 20 % gesprochen. Ähnlich stellt sich die Situation im Frontend oder bei Weiterverarbeitungsanlagen, wie zum Beispiel Kurztaktpressen, dar.

Die meisten Maschinen- und Anlagenhersteller haben bereits im Verlauf des vergangenen Jahres unter anderem mit Anpassungen im Einkauf auf die Kostensteigerungen reagiert. Beispiele sind eine nach Erteilung des Auftrags möglichst frühzeitige Beschaffung von Vorprodukten und Komponenten sowie ein genereller Bestandesaufbau. Neben den aus dem Einkauf resultierenden Kostensteigerungen könnte es in den nächsten Monaten auch in anderen Bereichen zu Mehrkosten kommen.

Mit der aktuellen Kostenentwicklung werden die von vielen Maschinen- und Anlagenherstellern im Zuge des konjunkturellen Aufschwungs seit dem zweiten Halbjahr 2020 verfolgten Bemühungen um eine Verbesserung der im Verlauf der letzten Jahre vor allem bei Gesamtanlagen immer schlechter gewordenen Preisqualität konterkariert. Insbesondere bei den über einen längeren Zeitraum laufenden Projekten hat sich die Profitabilität eher noch verschlechtert. Einzelne Unternehmen haben daher bereits im Verlauf der letzten Monate damit begonnen, mit ihren Abnehmern über eine nachträgliche Anpassung der in den Lieferverträgen festgelegten Preise zu verhandeln. Obwohl die Holzwerkstoffindustrie bislang kaum zu solchen Korrekturen bereit ist, wird das Thema inzwischen von immer mehr Anlagenherstellern aufgebracht. Parallel dazu wird über neue Preismodelle für den Abschluss aktueller bzw. künftiger Aufträge nachgedacht.

Nach Einschätzung verschiedener Maschinen- und Anlagenhersteller wird der Verlauf der jetzt anlaufenden Gespräche mit Abnehmern aus der Holzwerkstoffindustrie unter anderem von der Kapazitätsauslastung und den daraus resultierenden Lieferzeiten abhängen. Die meisten Unternehmen können sich derzeit auf einen relativ hohen Auftragsbestand stützen. Mit dem Wegfall der Märkte in Russland und Weißrussland sowie einer eventuell auch in anderen Regionen zunehmenden Investitionszurückhaltung haben die konjunkturellen Risiken aber wieder zugenommen. □

*Nicht nur die Stahlkosten sind stark gestiegen.* *(Foto: EUWID)*

*Auftragseingang blieb nach Belebung ab Ende 2020 auf durchgehend hohem Niveau*

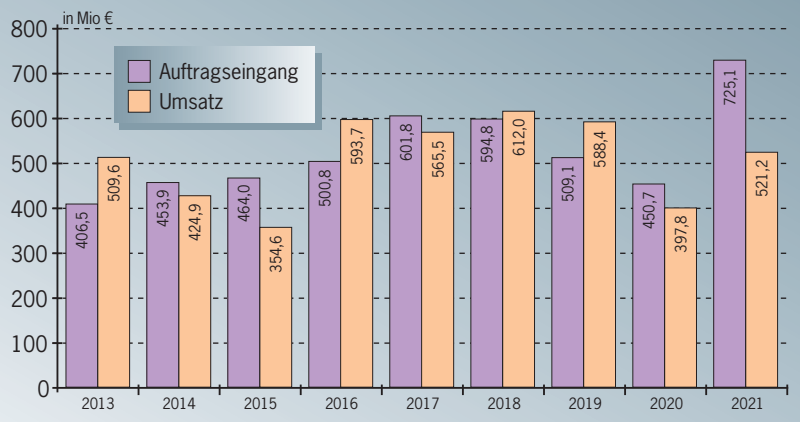
# *Siempelkamp und Dieffenbacher haben 2021 wieder deutlich zugelegt*

**Nach dem deutlichen Abschwung im Jahr 2020, in dem die seit dem zweiten Halbjahr 2018 schwächer werdende konjunkturelle Entwicklung durch eine Corona-bedingte Investitionszurückhaltung noch verstärkt wurde, hat sich das Geschäft mit Teil- und Komplettanlagen für die Holzwerkstoffproduktion ab dem vierten Quartal 2020 deutlich belebt.**

Zum Jahresende 2020 konnten die Anlagenhersteller kurz nacheinander mehrere Aufträge abschließen. Das erste Quartal 2021 fiel dann sowohl für die Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH, Krefeld, als auch für die Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, ungewöhnlich gut aus. Auch im weiteren Jahresverlauf blieb das Bestellvolumen auf einem hohen Niveau. Der positive Trend hat sich zunächst auch im ersten Quartal 2022 fortgesetzt, bevor der russische Einmarsch in die Ukraine und die nachfolgenden Sanktionen gegen Russland in Teilbereichen zu einer Abschwächung der Investitionstätigkeit geführt haben.

Der Siempelkamp-Geschäftsbereich „Maschinen- und Anlagenbau" hat im vergangenen Jahr laut einer Ende Februar veröffentlichten Übersicht insgesamt 13 Komplett- oder Teilanlagen für die Holzwerkstoffproduktion verkauft, darüber hinaus konnten mehrere Aufträge für Umbauten und Pressenverlängerungen abgeschlossen werden. Das Geschäft mit Metallumformpressen und Composite-Pressen hat ebenfalls angezogen. Unter anderem wurden drei Aufträge für Metallumformpressen verbucht. Damit kam der Geschäftsbereich auf einen im Vorjahresvergleich um 60,0 % verbesserten Auftragseingang von 725,1 (2020: 450,7) Mio €. Der Auftragsbestand lag zum Jahresende 2021 bei 769,2 (565,3) Mio €. Der Umsatz des Geschäftsbereichs Maschinen- und Anlagenbau hat sich um 31,0 % auf 521,2 (397,8) Mio € erhöht. Der Umsatz des von der Corona-Krise noch nicht belasteten Geschäftsjahrs 2019 (588,4 Mio €) konnte damit noch nicht ganz erreicht werden; die damals verbuchten Werte für Auftragseingang (509,1 Mio €) und Auftragsbestand (520,1 Mio €) wurden dagegen weit übertroffen.

**Siempelkamp: Auftragseingang und Umsatz** 1)




1) Geschäftsbereich Maschinen- und Anlagenbau

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

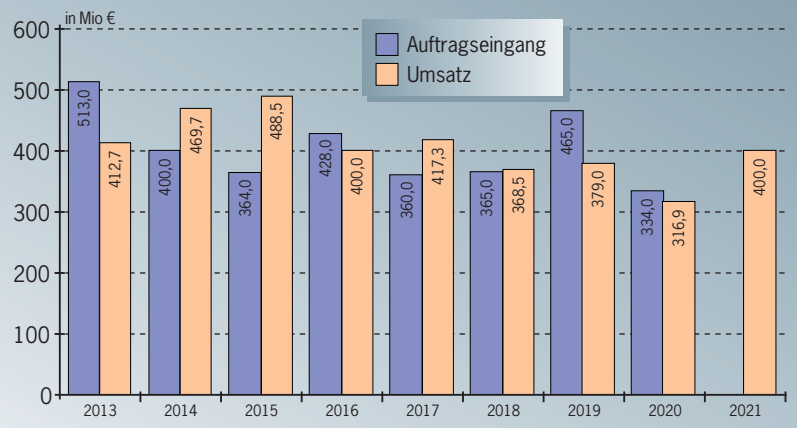
Zu den im vergangenen Jahr abgeschlossenen Aufträgen aus der Holzwerkstoffindustrie hat Siempelkamp bislang nur einzelne Informationen veröffentlicht. Die Türkei war mit vier Aufträgen der größte Einzelmarkt. Bereits im Januar hatte die Starwood Orman Ürünleri Sanayi A.S., Inegöl, eine MDF/HDF-Dünnplattenlinie bestellt. Im zweiten Quartal folgten die Aufträge der Küpeliler Endustri A.S., Eskisehir, für die Modernisierung ihrer Spanplatten- und OSB-Produktion. Im Juli hat die Kastamonu Entegre Agac San. ve Tic. A.S., Istanbul, eine MDF/HDF-Linie für die Erweiterung des Spanplattenwerks Balikesir bestellt. Der Auftragseingang des zweiten Halbjahres umfasste zudem jeweils eine MDF/HDF-Anlage für die indische Greenply Industries Ltd., Tinsukia/Assam, und die südafrikanische PG Bison Ltd., Johannesburg. Nach unbestätigten Informationen hat die Kronospan-Gruppe für Projekte in Spanien und Russland eine Spanplatten- und eine MDF/HDF-Dünnplattenanlage bestellt. Bei der Swiss Krono Group soll die kontinuierliche Presse in dem ungarischen OSB-Werk Vásárosnaményi verlängert werden. Von der Homann Holzwerkstoffe GmbH, München, kam wohl der Auftrag über eine Form- und Pressenlinie für die von der Homanit GmbH & Co. KG am Standort Losheim geplante Ersatzinvestition. Die von der Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, vorgenommene Reservierung einer Produktionslinie für den Neubau des russischen Spanplattenwerkes Shuya kann aufgrund des Anfang April von der EU verhängten Exportverbots dagegen vorerst nicht konkretisiert werden. Mit dem aktuellen Auftragsbestand können die Produktionskapazitäten im Bereich Maschinen- und Anlagenbau bis Ende 2023 ausgelastet werden; zuletzt wurde auch schon über Liefertermine Anfang 2024 gesprochen.

Die Dieffenbacher-Gruppe hat im Gesamtjahr 2021 insgesamt 18 Bestellun-

gen über Komplett- oder Teilanlagen für die Holzwerkstoffproduktion verbucht. Davon sind elf auf das Stammwerk in Eppingen und sieben auf die chinesische Mehrheitsbeteiligung Shanghai Wood-Based Panels Machinery Co. Ltd. (SWPM) entfallen. Im ersten Quartal 2021 hatte Dieffenbacher mit zwei Dämmplattenanlagen für die Gutex Holzfaserplattenwerk H. Henselmann GmbH & Co. KG (Waldshut-Tiengen) und die Ziegler Holding GmbH (Plößberg), einer MDF/HDF-Anlage für Starwood Orman Ürünleri Sanayi A.S. (Inegöl/Türkei), einer Spanplattenanlage für die indische Merino Industries Ltd. (Kolkata/West Bengal) und einer OSB-Mehretagenanlage für die zur Roy O. Martin Lumber Management Co. LLC (Alexandria/Louisiana) gehörenden Corrigan OSB LLC (Corrigan/Texas) bereits fünf Aufträge für das Werk in Eppingen erhalten. SWPM hat im gleichen Zeitraum drei Aufträge abgeschlossen. Neben zwei MDF/HDF-Anlagen wurde eine weitere für ein neues Holzwerkstoffprodukt verkauft. Mit diesen insgesamt acht Aufträgen war die Dieffenbacher-Gruppe bis Ende März bereits auf einen Auftragseingang von 164 Mio € gekommen, was rund der Hälfte des Auftragseingangs im Gesamtjahr 2020 entsprach.

Im weiteren Jahresverlauf sind für Dieffenbacher Eppingen sechs Aufträge und für SWPM vier weitere Projekte dazugekommen. Die Swiss Krono Group hat im April die Freigabe für das OSB-Projekt an dem russischen Standort Scharija/Oblast Kostroma erteilt. Die eigentlich im zweiten Quartal 2022 geplante Auslieferung der Anlagen musste nach dem EU-Exportverbot aber ausgesetzt werden. Im Sommer folgte der Auftrag der chinesischen Wanhua Ecoboard Co. Ltd. über zwei weitere Produktionslinien für „Super Particleboard“ (Super PB), mit denen sich die Gesamtzahl der an das Unternehmen gelieferten Anlagen auf zehn erhöhen wird. Ein weiteres chinesisches Unternehmen hat eine Produktionslinie für „Fine OSB“ in Auftrag gegeben. Von der US-amerikanischen GO Lab LLC, Belfast/Maine, kam der Auftrag über die Lieferung einer Dämmplattenlinie, bei der verschiedene Gebrauchtanlagen

**Dieffenbacher: Auftragseingang und Umsatz** 1)




1) Dieffenbacher Holding GmbH & Co. KG

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

(Formstation, Streuung, CSS) aus dem Ende 2018 von der Homanit Building Materials GmbH & Co. KG stillgelegten „Homatherm“-Werk Berga mit neuen Komponenten (Trockner, Beleimung, Elektrik) kombiniert werden. Darüber hinaus gab es einen weiteren Auftrag, zu dem noch keine Informationen vorliegen. Die von SWPM im Gesamtjahr abgeschlossenen sieben Aufträge verteilen sich auf zwei Spanplattenanlagen, drei MDF- und eine HDF-Anlage sowie auf die Produktionslinie für den neuen Plattentyp. Fünf dieser Anlagen werden in China aufgebaut, zwei werden nach Indien geliefert.

Im Januar 2022 hat Dieffenbacher bereits vier weitere Anlagen verkauft. Die vietnamesische Kim Tin Group, Ho-Chi-Minh-Stadt, hat zwei weitgehend baugleiche MDF/HDF-Anlagen bestellt, die kurz nacheinander aufgebaut und in Betrieb genommen werden sollen. Die indische Greenlam Industries Ltd., New Delhi, will mit einer bei Dieffenbacher bestellten Produktionslinie in die Spanplattenproduktion einsteigen. Bei dem vierten Auftrag soll es sich um eine MDF/HDF-Anlage handeln. Darüber hinaus hat die Kronospan-Gruppe zwei Pressenverlängerungen in Bjelovar/Kroatien und Eastaboga/Alabama bestellt. Mit dem aktuellen Auftragsbestand kann die Dieffenbacher-Gruppe die Kapazität der auf Holzwerkstoffanlagen ausgerichteten Standorte inzwischen bis weit in das Jahr 2023 auslasten.

Mit dem guten Auftragseingang in den vergangenen Monaten will die Dieffenbacher-Gruppe ihren Umsatz im laufenden Jahr auf rund 450 Mio € steigern. Im Geschäftsjahr 2021 ist das Unternehmen nach vorläufigen Zahlen knapp unter 400 Mio € geblieben. Damit konnte das zum Jahresbeginn ausgegebene Ziel, den Umsatz wieder auf ein ähnliches Niveau wie 2019 zu bringen, übertroffen werden.

Im Geschäftsjahr 2020 hatte sich der Auftragseingang der Dieffenbacher Holding GmbH & Co. KG laut dem Anfang März veröffentlichten Geschäftsbericht um rund 28 % auf 334 (2019: 465) Mio € reduziert und war damit auch unter dem Niveau von 2018 (365) Mio € geblieben. Davon waren 272 Mio € auf den Geschäftsbereich „Wood“ und 32 Mio € auf den 2019 neu gegründeten Bereich „Recycling“ entfallen. Zusammen hatten die beiden Bereiche damit neue Aufträge über 304 (424) Mio € abgeschlossen. Der Umsatz ist 2020 um 16,4 % auf 316,9 (379,0) Mio € zurückgegangen und lag damit knapp unterhalb der nach Ausbruch der Corona-Krise revidierten Planung von 320 Mio €. Die Geschäftsbereiche Wood und Recycling haben zusammen 295,6 (337,1) Mio € erwirtschaftet. □

*Aufgrund von Preiseffekten rechnet der VDM für 2022 wieder mit stärkerem Anstieg*

# Möbelindustrie hat Gesamtjahr 2021 mit Umsatzplus von 2 % abgeschlossen

**Die deutsche Möbelindustrie hat das Gesamtjahr 2021 mit einem Umsatzplus von rund 2 % auf 17,5 (2020: 17,2) Mrd € abgeschlossen.**

Damit ist die Entwicklung besser ausgefallen als zunächst vom Verband der Deutschen Möbelindustrie (VDM), Bad Honnef, erwartet. Zur Jahresmitte war der Verband noch von einer Stagnation auf dem Vorjahresniveau ausgegangen. Ausgehend von den 2019 erreichten 17,9 Mrd € war der Branchenumsatz im Jahr 2020 unter dem Einfluss der Corona-Krise um 3,8 % zurückgegangen. Nach Einschätzung des VDM haben die deutschen Möbelhersteller im vergangenen Jahr unter anderem auch von Auftragsüberhängen aus 2020 profitiert, die infolge eines insgesamt starken zweiten Halbjahres aufgelaufen waren.

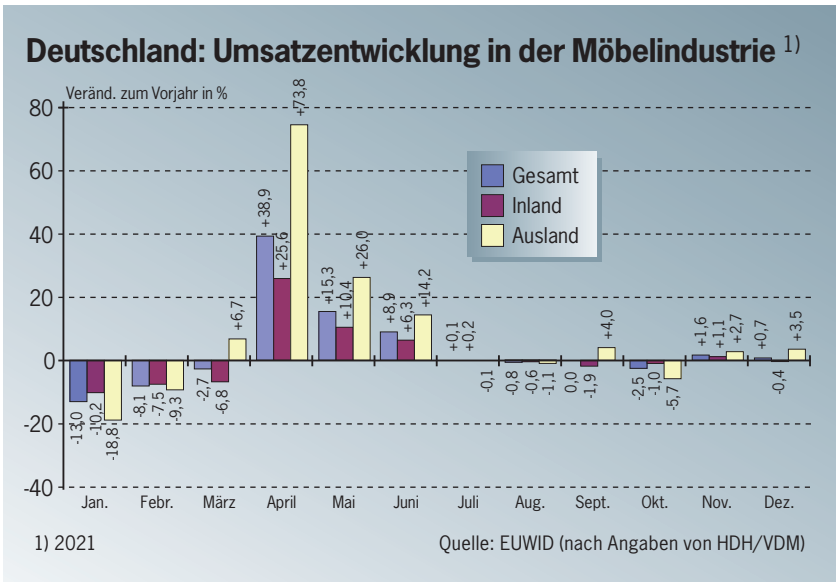
Wachstumstreiber war im vergangenen Jahr das Exportgeschäft. Während der Inlandsumsatz aufgrund des in Deutschland zum Teil bis in den Mai hinein andauernden Lockdowns lediglich um 0,5 % auf 11,9 Mrd € zugelegt hat, hat der Auslandsumsatz um 5,3 % auf 5,7 Mrd € angezogen. Die Exportquote hat sich in der Folge um einen Prozentpunkt auf 32,2 (31,2) % erhöht.

Auch die einzelnen Segmente haben sich unterschiedlich entwickelt. Die Polstermöbelhersteller haben ein zweistelliges Umsatzplus von 12,7 % auf etwa 1,0 Mrd € erzielt. Bei den Küchenmöbelherstellern (+8,7 % auf 5,7 Mrd €) sowie den Herstellern von Laden- und Objektmöbeln (+8,0 % auf rund 2,1 Mrd €) lagen die Zuwächse im hohen einstelligen Prozentbereich. Die Büromöbelindustrie konnte den Umsatz um 3,7 % auf rund 2,0 Mrd € und die Matratzenhersteller um 3,6 % auf 779,5 Mio € steigern. Der Umsatz im größten Segment Sonstige Möbel, das unter anderem Wohn-, Ess- und Schlafzimmermöbel sowie Möbelteile umfasst, hat dagegen um 7,7 % auf 5,9 Mrd € nachgegeben.

Auch beim Auftragseingang ergibt sich ein gemischtes Bild. Nach internen Erhebungen der Herforder Fachverbände Verband der Deutschen Küchenmöbelindustrie (VdDK), Verband der Deutschen Polstermöbelindustrie (VdDP) und Verband der Deutschen Wohnmöbelindustrie (VdDW) ist der Auftragseingang der Küchenmöbelhersteller im vergangenen Jahr um 6,8 % gestiegen (Inland: +0,5 %; Ausland: +15,7 %). In der Polstermöbelindustrie wurde ein Plus von 1,5 % (Inland: -3,7 %; Ausland: +19,3 %) verzeichnet. Der Auftragseingang der Wohnmöbelhersteller hat dagegen um 12,3 % (Inland: -15,8 %, Ausland: -2,9 %) nachgegeben. Die im Vergleich zur Umsatzstatistik schwächeren Ergebnisse sind laut VDM unter anderem auf den hohen Auftragsbestand zum Jahresende 2020 zurückzuführen. Außerdem werden in den Verbandserhebungen im Gegensatz zu der Umsatzstatistik die ausländischen Produktionsstandorte deutscher Hersteller und die deutschen Vertriebsgesellschaften ausländischer Hersteller mitberücksichtigt.

Für 2022 geht der VDM mengenmäßig von einer stabilen Entwicklung aus. Aufgrund der von den Möbelherstellern zum Ausgleich der starken Kostensteigerungen in den Bereichen Vorprodukte, Logistik und Energie geplanten Preisanpassungen rechnet der Verband für das laufende Jahr allerdings mit einem nominalen Umsatzanstieg von etwa 10 %.

In den ersten beiden Monaten wurde diese Zielsetzung laut den bislang vorliegenden Zahlen sogar noch übertroffen. Der Januar wurde im Vergleich zum Vorjahreszeitraum mit einem Umsatzplus von 16,7 % auf 1,423 Mrd € abgeschlossen. Im Inland ist der Umsatz um 13,3 % auf 959,8 Mio € gestiegen, der Exportumsatz hat um ein Viertel auf 463,5 Mio € zugelegt. Für den Februar wurde im Inland eine Steigerung von 13,2 % auf 1,061 Mrd € ermittelt, der Auslandsumsatz hat sich um 16,2 % auf 503,6 Mio € erhöht. Insgesamt hat sich damit ein Umsatzplus von 14,2 % auf 1,564 Mrd € ergeben. Kumuliert ist der Umsatz bis Ende Februar um 15,4 % auf 2,987 Mrd € gestiegen (Inland: +13,3 %; Ausland: +20,0 %). Bei der Interpretation der Zahlen für die ersten zwei Monate ist allerdings zu berücksichtigen, dass der sta-



## Deutschland: Umsatzentwicklung in der Möbelindustrie

| in Mio € | Jan. | Febr. | März | April | Mai | Juni | Juli | Aug. | Sept. | Okt. | Nov. | Dez. | Jan. - Dez. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Küchenmöbel | 413,8 | 464,0 | 515,8 | 467,6 | 465,6 | 541,1 | 424,6 | 351,9 | 577,3 | 550,8 | 560,6 | 374,7 | 5.707,8 |
| Inland | 242,8 | 267,5 | 283,4 | 249,5 | 247,2 | 298,0 | 242,8 | 201,7 | 325,1 | 315,9 | 322,2 | 215,2 | 3.211,2 |
| Ausland | 171,0 | 196,5 | 232,4 | 218,1 | 218,4 | 243,1 | 181,8 | 150,2 | 252,2 | 235,0 | 238,4 | 159,5 | 2.496,6 |
| Wohnmöbel | 439,3 | 458,8 | 513,9 | 477,8 | 461,3 | 486,3 | 491,3 | 428,8 | 555,5 | 557,6 | 585,8 | 477,1 | 5.933,4 |
| Inland | 323,3 | 333,1 | 367,1 | 336,1 | 330,5 | 348,2 | 348,8 | 302,9 | 393,2 | 404,5 | 422,9 | 340,7 | 4.251,3 |
| Ausland | 115,9 | 125,7 | 146,8 | 141,7 | 130,8 | 138,0 | 142,5 | 125,9 | 162,3 | 153,1 | 162,9 | 136,4 | 1.682,1 |
| Polstermöbel | 75,5 | 86,6 | 79,4 | 86,9 | 86,7 | 85,6 | 80,8 | 63,2 | 100,7 | 103,7 | 102,5 | 93,3 | 1.045,0 |
| Inland | 54,1 | 59,3 | 47,8 | 49,0 | 50,1 | 48,9 | 51,0 | 40,9 | 68,0 | 71,6 | 69,4 | 61,8 | 671,9 |
| Ausland | 21,4 | 27,3 | 31,7 | 37,8 | 36,6 | 36,7 | 29,8 | 22,3 | 32,7 | 32,1 | 33,1 | 31,5 | 373,1 |
| **Gesamt 1)** | **1.232,1** | **1.364,4** | **1.526,2** | **1.387,3** | **1.359,0** | **1.527,3** | **1.394,4** | **1.240,6** | **1.691,9** | **1.657,6** | **1.767,6** | **1.415,0** | **17.563,5** |
| Inland | 860,4 | 935,7 | 1.019,4 | 908,8 | 890,4 | 1.000,2 | 942,1 | 852,7 | 1.134,7 | 1.147,7 | 1.218,2 | 989,2 | 11.899,5 |
| Ausland | 371,8 | 428,7 | 506,8 | 478,4 | 468,6 | 527,0 | 452,3 | 388,0 | 557,2 | 509,9 | 549,4 | 425,8 | 5.664,0 |

1) Im Gesamtumsatz sind außerdem noch Büromöbel, Laden-/Objektmöbel und Matratzen enthalten

Quelle: VdDK, VdDW, VdDP

tionäre Möbelhandel im Vorjahreszeitraum aufgrund des Lockdowns geschlossen war.

Alle drei von den Herforder Möbelverbänden separat ausgewiesenen Teilbranchen haben per Ende Februar gegenüber dem Vorjahr zweistellig zugelegt. Im Segment der sonstigen Möbel ist der Gesamtumsatz um 17,4 % auf 1,066 Mrd € (Inland: +16,2 %; Ausland: +20,8 %) gestiegen. Die deutsche Küchenmöbelindustrie hat die ersten beiden Monate mit einem Umsatzplus von 16,2 % auf 1,018 Mrd € (Inland: +12,5 %); Ausland:+21,3 %) abgeschlossen. Bei den Polstermöbelherstellern hat sich der Gesamtumsatz um 12,8 % auf 184,3 Mio € (Inland: +9,7 %; Ausland : +20,1 %) erhöht. □

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.

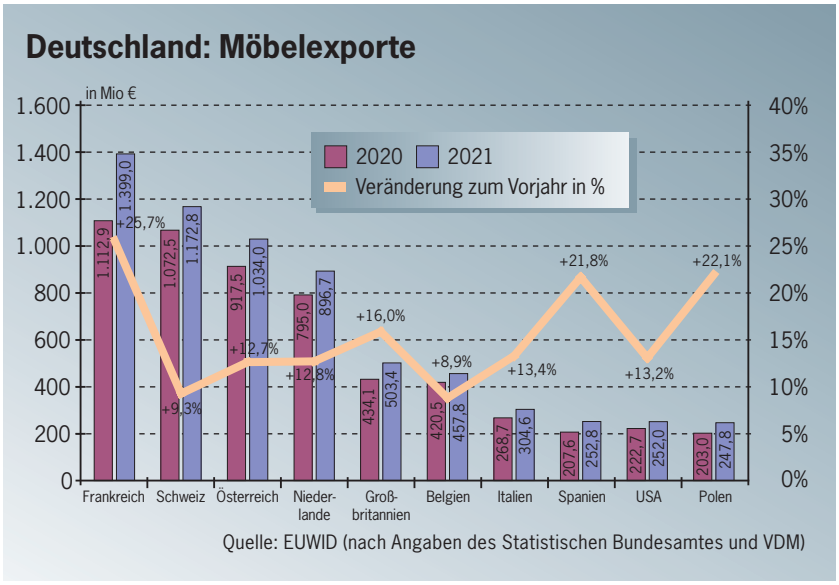
EGGER

*Bei den Importen ist China als größtes Lieferland an Polen vorbeigezogen*

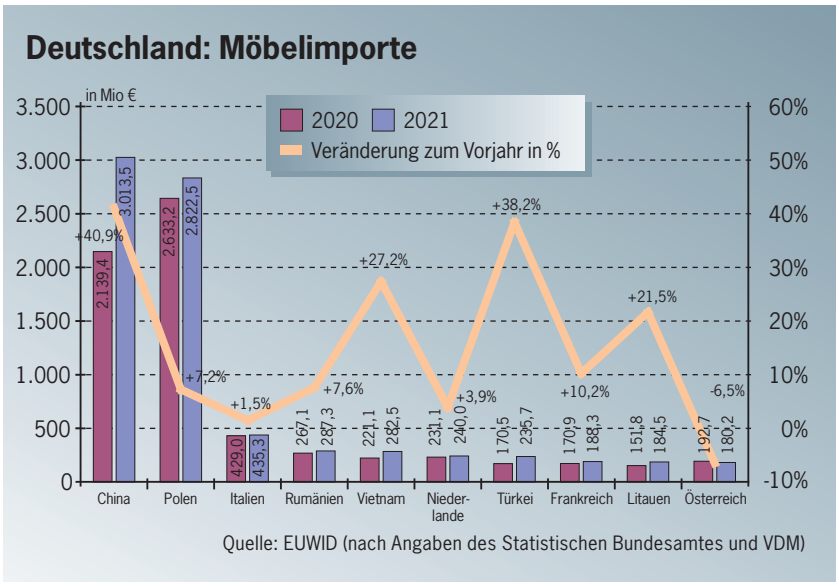
# *Deutsche Möbelexporte sind 2021 wieder um knapp 15 % gestiegen*

**Die deutschen Möbelausfuhren haben im Gesamtjahr 2021 um 14,7 % auf 8,380 (2020: 7,305) Mrd € zugenommen.**

Die Exporte in den französischen Markt konnten dabei um ein Viertel auf 1,399 (1,113) Mrd € gesteigert werden. Auch die Ausfuhren in weitere wichtige europäische Abnehmerländer wie Österreich (+12,7 % auf 1,034 Mrd €), Niederlande (+12,8 % auf 896,7 Mio €), Großbritannien (+16,0 % auf 503,4 Mio €), Italien (+13,4 % auf 304,6 Mio €), Spanien (+21,8 % auf 252,8 Mio €) und Polen (+22,1 % auf 247,8 Mio €) haben sich zweistellig verbessert. Die Exporte in die Schweiz (+9,3 % auf 1,173 Mrd €) und Belgien (+8,9 % auf 457,8 Mio €) sind im hohen einstelligen Prozentbereich gestiegen.



Quelle: EUWID (nach Angaben des Statistischen Bundesamtes und VDM)



Quelle: EUWID (nach Angaben des Statistischen Bundesamtes und VDM)

Die Ausfuhren in verschiedene außereuropäische Exportmärkte wie die USA (+13,2 % auf 252,0 Mio €), China (+5,4 % auf 159,9 Mio €) und Russland (+7,6 % auf 87,5 Mio €) haben sich ebenfalls erhöht.

Die deutschen Möbelimporte haben im vergangenen Jahr um 18,1 % auf insgesamt 10,171 (8,613) Mrd € zugenommen. Mit einem Plus von 40,9 % auf 3,013 (2,139) Mrd € haben die Einfuhren aus China überdurchschnittlich stark angezogen. Da der Anstieg bei den mengenmäßigen Einfuhren aus China nach Angaben des Verbands der Deutschen Möbelindustrie (VDM), Bad Honnef, nur in etwa halb so hoch ausgefallen ist, ist der Zuwachs unter anderem auf höhere Preise zurückzuführen. Mit dem deutlichen Wachstum der chinesischen Möbelimporte ist Polen (+7,2 % auf 2,823 Mrd €) auf Rang zwei der Importstatistik zurückgefallen. Damit werden knapp 60 % der gesamten deutschen Möbeleinfuhren aus China und Polen bezogen. Auch die wertmäßigen Lieferungen aus Vietnam (+27,2 % auf 282,5 Mio €), der Türkei (+38,2 % auf 235,7 Mio €) und Litauen (+21,5 % auf 184,5 Mio €) sind im vergangenen Jahr überproportional gestiegen. Die Steigerungsraten bei den Einfuhren aus Italien (+1,5 % auf 435,3 Mio €), Rumänien (+7,5 % auf 287,3 Mio €), den Niederlanden (+3,9 % auf 240,0 Mio €) und Frankreich (+10,2 % auf 188,3 Mio €) sind dagegen geringer ausgefallen.

Laut den quartalsweise veröffentlichten VDM-Auswertungen waren die deutschen Möbelexporte im ersten Halbjahr 2021 um 22,6 % auf 4,170 (Jan.-Juni 2020: 3,401) Mrd € gestiegen. Mit einem Plus von 23,2 % auf 4,970 (4,035) Mrd € hatten die Importe in ähnlichem Umfang zugelegt. Bei Rückrechnung aus den Gesamtjahreszahlen ergibt sich für das zweite Halbjahr noch eine Exportsteigerung von 7,8 % auf 4,210 (3,904) Mrd €. Die Möbelimporte haben sich im gleichen Zeitraum um 13,6 % auf 5,201 (4,578) Mrd € erhöht. □

# Back to the ESSENTIAL

interprint.com
A TOPPAN COMPANY

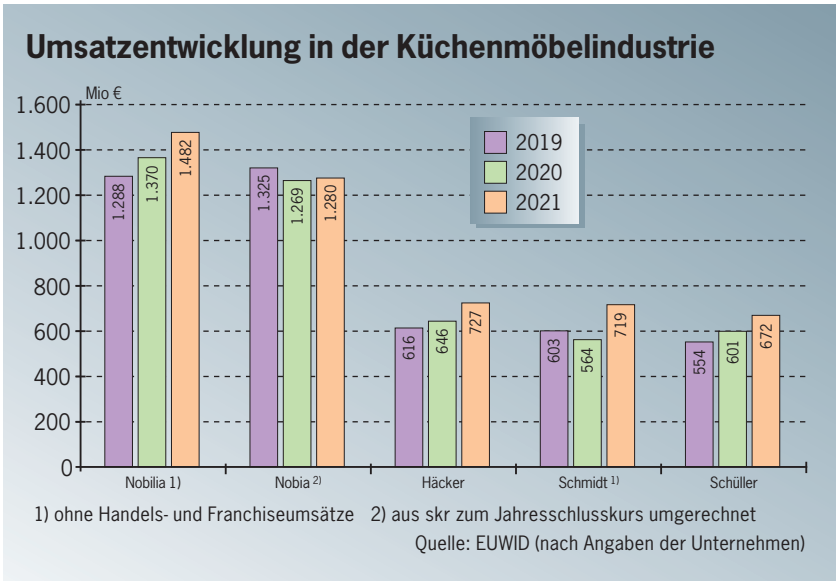
INTERPRINT

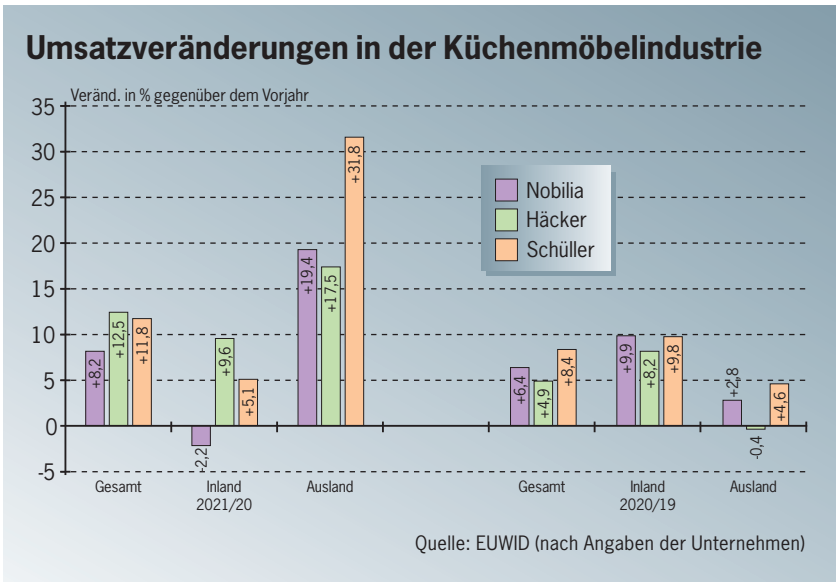
*2020 waren dagegen im Inland deutlich höhere Zuwachsraten erreicht worden*

# *Umsatz der Küchenmöbelhersteller ist 2021 vor allem im Ausland gestiegen*

**Die Umsätze der drei großen Küchenmöbelhersteller Nobilia-Werke J. Stickling GmbH & Co. KG (Verl), Häcker Küchen GmbH & Co. KG (Rödinghausen) und Schüller Möbelwerk KG (Herrieden) haben im Geschäftsjahr 2021 jeweils im hohen einstelligen bzw. knapp zweistelligen Prozentbereich zugelegt.**

Damit sind die Steigerungsraten wieder stärker als 2020 ausgefallen, als insbesondere die verhaltene Entwicklung im Export das Wachstum gebremst hatte. Im Inland waren damals dagegen Zuwächse im hohen einstelligen Prozentbereich erzielt worden. Der in den Vorjahren beobachtete Trend mit zumeist höheren Steigerungsraten im Export als auf dem deutschen Markt hatte sich erstmals wieder gedreht. Mit den 2021 im Ausland verzeichneten deutlich zweistelligen Zuwächsen ist es allerdings bereits im vergangenen Jahr wieder zu einer Umkehr gekommen. Während der Aufschwung in Deutschland bereits Mitte 2020 eingesetzt hatte, hatte die Nachfrage in den Exportmärkten erst im Verlauf des vergangenen Jahres wieder stärker angezogen.




Bei Nobilia hat der Inlandsumsatz 2021 sogar um 2,2 % auf 695,5 (2020: 710,9) Mio € nachgegeben. Begründet wird der Rückgang mit dem langen Lockdown im stationären Möbelhandel, der den für das Unternehmen wichtigen Vertriebsweg über die Großfläche besonders stark beeinträchtigt hat. Der Exportumsatz hat dagegen um 19,4 % auf 786,6 (658,9) Mio € zugelegt und damit erstmals den Inlandsumsatz übertroffen. Eine Aufschlüsselung des Exportumsatzes nach einzelnen Märkten hat Nobilia nicht vorgenommen. Nach Unternehmensangaben hat es aber keine wesentlichen Verschiebungen gegeben. Frankreich war nach wie vor der wichtigste Auslandsmarkt, gefolgt von Belgien, Österreich, den Niederlanden und China. Beim Gesamtumsatz ergibt sich ein Plus von 8,2 % auf insgesamt 1,482 (1,370) Mrd €. Die Exportquote hat sich auf 53,1 (48,1) % erhöht. 2020 hatte der Gesamtumsatz von Nobilia um 6,4 % zugelegt. Zu der positiven Entwicklung hatten damals insbesondere die Aktivitäten im Inland mit einem Anstieg von 9,9 % beigetragen, während im Ausland lediglich ein Plus von 2,8 % erreicht werden konnte.

Bei Häcker ist der im Geschäftsjahr 2021 im Ausland erreichte Zuwachs mit 17,5 % auf 281 (239) Mio € nahezu doppelt so hoch ausgefallen wie das auf dem deutschen Markt verzeichnete Wachstum von 9,6 % auf 446 (407) Mio €. Der Gesamtumsatz hat sich um 12,5 % auf 727 (646) Mio € erhöht. Die Exportquote ist auf

38,7 (37,0) % gestiegen. 2020 hatte der Exportumsatz marginal um 0,4 % nachgegeben; im Inland hatte der Umsatz um 8,2 % zugelegt. Beim Gesamtumsatz hatte Häcker ein Plus von 4,9 % erreicht.
Bei Schüller war der Unterschied hinsichtlich der Entwicklung im In- und Ausland im vergangenen Jahr noch stärker. Dem um 31,8 % auf 197,0 (149,5) Mio € gestiegenen Exportumsatz stand ein Plus im Inland von 5,1 % auf 474,5 (451,3) Mio € gegenüber. Insgesamt hat das Unternehmen das Geschäftsjahr 2021 mit einem Wachstum von 11,8 % auf 671,5 (600,8) Mio € abgeschlossen. Die Exportquote hat sich um 4,4 Prozentpunkte auf 29,3 (24,9) % erhöht. 2020 war der Anstieg mit 4,6 % im Ausland dagegen nur in etwa halb so hoch ausgefallen wie das Wachstum im Inland mit 9,8 %. Der Gesamtumsatz hatte um 11,8 % zugenommen.

Auch die Branche insgesamt hat 2021 von einer hohen Auslandsnachfrage profitiert. Der Verband der Deutschen Küchenmöbelindustrie (VdDK), Herford, weist für das vergangene Jahr beim Exportumsatz ein Plus von 18,6 % auf 2,497 Mrd € aus. Der Inlandsumsatz hat dagegen in vergleichsweise geringem Umfang um 2,1 % auf 3,211 Mrd € zugenommen. Beim Gesamtumsatz ergibt sich ein Anstieg von 8,7 % auf 5,708 Mrd €. Die Exportquote hat sich in der Folge auf 43,7 (40,0) % erhöht. 2020 war die Entwicklung genau umgekehrt. Damals hatte der Inlandsumsatz um 7,6 % auf 3,146 Mrd € zugelegt, während der Auslandsumsatz marginal um 0,1 % auf 2,105 Mrd € nachgegeben hatte. Der Gesamtumsatz hatte um 4,3 % und damit nur halb so stark wie im vergangenen Jahr zugelegt.

Ausländische Küchenmöbelhersteller konnten das Geschäftsjahr 2021 ebenfalls mit deutlichen Umsatzsteigerungen abschließen, nachdem sie im Vorjahr zumeist etwas stärker von dem Abschwung betroffen waren. Der Produktionsumsatz der französischen Schmidt Groupe S.A.S., Lièpvre, ist im Geschäftsjahr 2021 um 27 % auf 719,0 (2020: 564) Mio € gestiegen. Damit konnte der 2020 vor allem aufgrund der Auswirkungen der Corona-Krise in Frankreich verzeichnete Rückgang von 6 % mehr als ausgeglichen werden. Während der französische Markt erst verzögert wieder angesprungen war, hatte die in Türkismühle ansässige deutsche Tochtergesellschaft Schmidt Küchen GmbH & Co. KG dagegen auch 2020 ein Umsatzplus von 15 % erzielt. Der schwedische Küchenmöbelhersteller Nobia AB, Stockholm, hat das Geschäftsjahr 2021 mit einem Umsatzplus von 8 % auf 13,179 (2020: 12,741) Mrd skr bzw. umgerechnet 1,280 Mrd € abgeschlossen. Alle drei Geschäftsbereiche (Nordic: +9 %, UK: +6 %, Central Europe: +8 %) haben zu dem Wachstum beigetragen. Vom Gesamtumsatz entfielen 36 % auf Großbritannien, 23 % auf Dänemark, 14 % auf Schweden, 10 % auf Norwegen, jeweils 6 % auf Finnland und die Niederlande sowie 5 % auf Österreich. □

IMA SCHELLING
GROUP

LOGISTIKSYSTEME FÜR PLATTENWERKE
MADE BY IMA SCHELLING

Automatisierte Abläufe sind die Zukunft.
IMA Schelling hat die richtigen Lösungen
für Ihre Produktion.

AUTOMATISERT
INDIVIDUELL
FLEXIBEL

WWW.IMASCHELLING.COM

*Umsetzung wird sich wegen langer Lieferzeiten bis in den Sommer hinziehen*

# *Küchenmöbelhersteller wollen Preise ab Mai oder Juni weiter anheben*

**Zahlreiche deutsche Küchenmöbelhersteller haben für neue Aufträge ab Mai oder Juni 2022 weitere Preisanhebungen angekündigt, mit denen die erneuten Kostensteigerungen bei Vorprodukten sowie in den Bereichen Energie und Logistik zumindest teilweise ausgeglichen werden sollen.**

Die bislang bekannt gewordenen Aufschläge liegen in einer Spanne von 3-9 %. Die großen Hersteller bewegen sich mit Preisforderungen von 6-8 % eher im oberen Bereich dieser Spanne. Andere Unternehmen scheinen in der aktuellen Runde etwas zurückhaltender zu agieren, was zum Teil aber auch an dem über vorangegangene Schritte bereits erreichten höheren Ausgangsniveau liegt. Einzelne Produzenten haben dagegen noch Nachholbedarf, so dass sie sich stärkere Anhebungen zum Ziel gesetzt haben.

In ihrer Argumentation heben die meisten Küchenmöbelhersteller auf die seit Anfang 2021 eingetretene Verschlechterung der Ertragslage ab, die auch durch die zum Jahresbeginn 2022 umgesetzte Korrektur der Preislisten nicht gebremst werden konnte. Der seit dem zweiten Halbjahr 2020 sehr gute Geschäftsverlauf mit einer anhaltend hohen Nachfrage aus dem In- und Ausland, einer guten Kapazitätsauslastung und zumindest zeitweise langen Lieferzeiten hat den meisten Unternehmen zwar weitere Umsatzsteigerungen ermöglicht. Aufgrund der Kostensteigerungen hätten die Ergebniszahlen aber nicht Schritt gehalten. Der Kostendruck hatte sich im Jahresverlauf 2021 auch dadurch verstärkt, dass sich die meisten Hersteller über längere Zeit nicht zu unterjährigen Preisanhebungen entschließen konnten. Die dann auf den Hausmessen im Herbst aufgebrachten Forderungen bewegten sich bis auf wenige Ausnahmen in einer Größenordnung von 4,5-8 %. Die Nobilia-Werke J. Stickling GmbH & Co. KG, Verl, hatte knapp 8 % gefordert. Diese etwas offensivere Vorgehensweise war nach Informationen aus der Küchenbranche auch darauf zurückzuführen, dass das Unternehmen seine Preise nach einer entsprechenden Ankündigung aus dem Frühjahr 2020 bis Ende 2021 konstant gehalten und damit die Anhebung zum Jahresbeginn 2021 ausgelassen hatte.

*Die Küchenmöbelhersteller wollen die höheren Vorproduktpreise weitergeben. (Foto: EUWID)*

Die für neue Aufträge ab Januar 2022 geforderten Preisanhebungen wurden aufgrund der noch immer relativ langen Lieferzeiten in vielen Fällen erst Ende Februar oder im März wirksam. Die Umsetzung des jetzt angekündigten nächsten Schritts wird sich dementsprechend bis ins dritte Quartal hinziehen. Im Schnitt kommt es über die Abarbeitung der Auftragsbestände zu einem Verzug von zwei bis drei Monaten. Die in diesem Zeitraum eintretenden Kostensteigerungen müssen von den Küchenmöbelherstellern ausgeglichen werden. Die daraus resultierende Verschlechterung der Margen fällt derzeit besonders stark ins Gewicht, da die Preise für bestimmte Vorprodukte wie zum Beispiel beschichtete Spanplatten oder Energie noch stärker steigen als in den vorangegangenen Monaten.

Falls sich der Aufwärtstrend der Kosten nicht bald dreht, stellt sich für die Küchenmöbelbranche die Frage nach weiteren Preisanhebungen. Die nächsten Schritte können aufgrund der zeitlichen Verzögerungen bei der Umsetzung allerdings wohl erst auf den Herbst-Hausmessen konkretisiert werden. Verschiedene Küchenmöbelhersteller weisen in diesem Zusammenhang darauf hin, dass sich die weiter fortschreitenden Preisanhebungen in den mittleren und oberen Marktsegmenten bislang kaum auf die Nachfrage ausgewirkt haben. Der jetzt für neue Aufträge ab Mai oder Juni angekündigte Schritt könnte allerdings zu Vorzieheffekten führen, die einen im weiteren Jahresverlauf für möglich gehaltenen konjunkturellen Nachfragerückgang verstärken könnten. Im Preiseinstiegsbereich hat sich die Küchennachfrage bereits im Verlauf der letzten Monate leicht abgeschwächt; diese Abschwächung wird zumindest teilweise auch auf die Preisanhebungen zurückgeführt. □

*Vorjahresniveau konnte im ersten Quartal dennoch um 3,8 % übertroffen werden*

# Lieferprobleme durch Ukraine-Krieg bremsen Online-Umsatz mit Möbeln

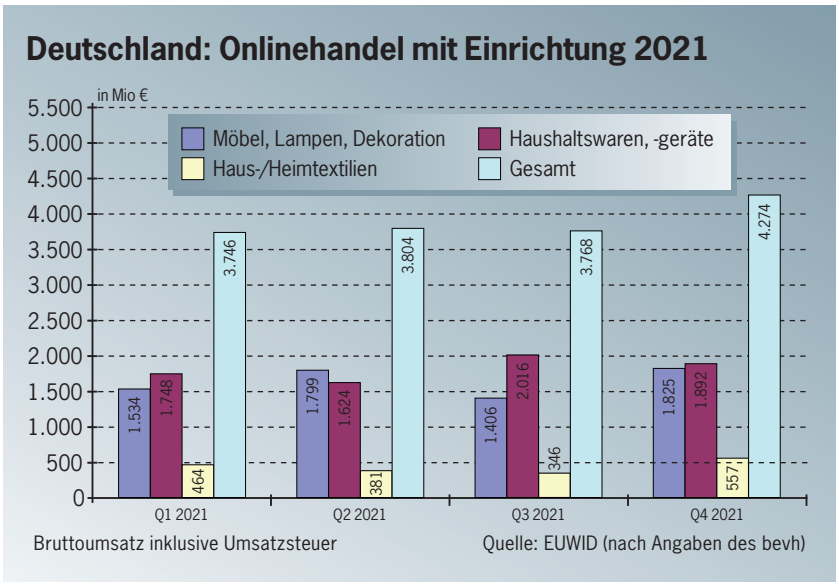
**Der Ausbruch des Krieges in der Ukraine hat die Entwicklung des E-Commerce-Umsatzes mit Möbeln, Lampen und Dekoration abgebremst.**

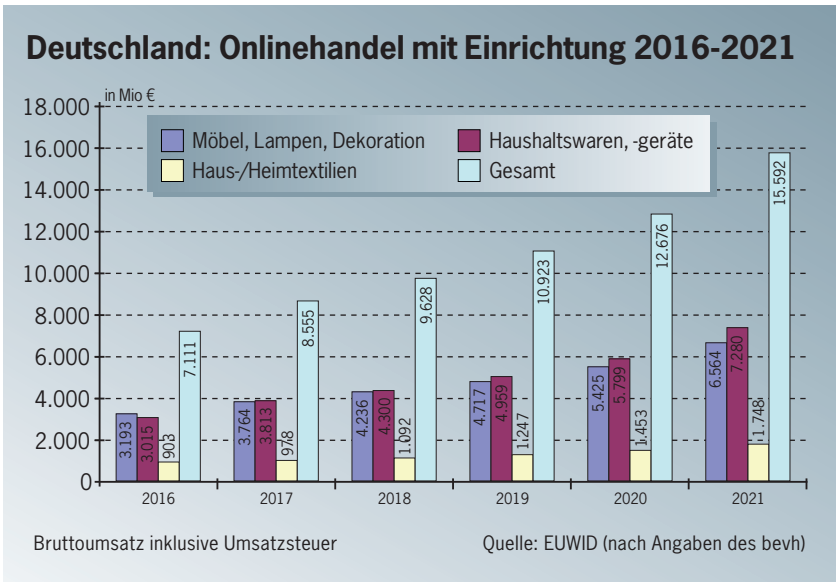
Wie aus der vom Bundesverband E-Commerce und Versandhandel (bevh) in Zusammenarbeit mit der Beyondata GmbH, beide Berlin, quartalsweise durchgeführten Verbraucherstudie „Interaktiver Handel in Deutschland“, hervorgeht, hat der Umsatz in dem Segment von Anfang Januar bis zum 24. Februar um 9,1 % zugelegt; für den Zeitraum vom 24. Februar bis Ende März wurde dagegen ein Rückgang von 5,5 % ermittelt. Kumuliert über das gesamte erste Quartal ergibt sich noch ein Plus von 3,8 % auf 1,592 (Jan.-März 2021: 1,543) Mrd €.

In den anderen beiden Segmenten des Warengruppen-Clusters „Einrichtung“ hat sich das Wachstum nach Kriegsbeginn ebenfalls abgeschwächt. Bei Haushaltswaren/-geräten konnte in den Wochen vor Kriegsbeginn ein Zuwachs von 17,3 % und nach dem 24. Februar noch ein Plus von 4,1 % erreicht werden. Für das gesamte erste Quartal weist der bevh für das Segment ein Wachstum von 12,5 % auf 1,966 (1,748) Mrd € aus. Ähnlich haben sich die Umsätze im Segment Haus-/Heimtextilien entwickelt, das im ersten Quartal insgesamt um 12,7 % auf 522,0 (464,0) Mio € zugelegt hat. Auch hier stand ein zweistelliges Plus von 16,8 % in den ersten siebeneinhalb Wochen bis zum 24. Februar einem geringeren Wachstum von 5,4 % nach Kriegsbeginn gegenüber. Der Umsatz im Warengruppen-Cluster Einrichtung insgesamt hat im ersten Quartal um 9,0 % auf 4,080 (3,745) Mrd € zugenommen. Damit konnte das hohe Vorjahresniveau, als ein Plus von 42,8 % erreicht wurde, trotz der ab dem 24. Februar verzeichneten Abschwächung übertroffen werden.

Laut einer Ende Januar vom bevh erstellten Auswertung ist der E-Commerce-Umsatz mit Möbeln, Lampen und Dekoration im Gesamtjahr 2021 um 21 % auf brutto 6,564 (2020: 5,425) Mrd € brutto gestiegen. Damit wurde das 2020 erreichte Umsatzplus von 15,0 % noch übertroffen. Auch bei Haushaltswaren/-geräten (+25,6 % auf 7,280 Mrd €) und Haus-/Heimtextilien (+20,3 % auf 1,748 Mrd €) lagen die Zuwachsraten noch über den Vorjahreswerten von 16,9 % bzw. 16,5 %.

Für das Warengruppen-Cluster „Einrichtung“ hat sich damit insgesamt ein Zuwachs von 23,0 % auf 15,592 (12,676) Mrd € ergeben. Im Gesamtjahr 2020 war der E-Commerce-Umsatz um 16,1 % gestiegen. Ausgehend von den 2016 insgesamt erwirtschafteten 7,111 Mrd € konnte der Online-Umsatz mit Einrichtungsgegenständen innerhalb der vergangenen fünf Jahre mehr als verdoppelt werden. □



*Unsicherheiten über Import von Methanol aus Russland haben deutlich zugenommen*

# *Methanol-Kontraktpreise sind im zweiten Quartal in allen Regionen gestiegen*

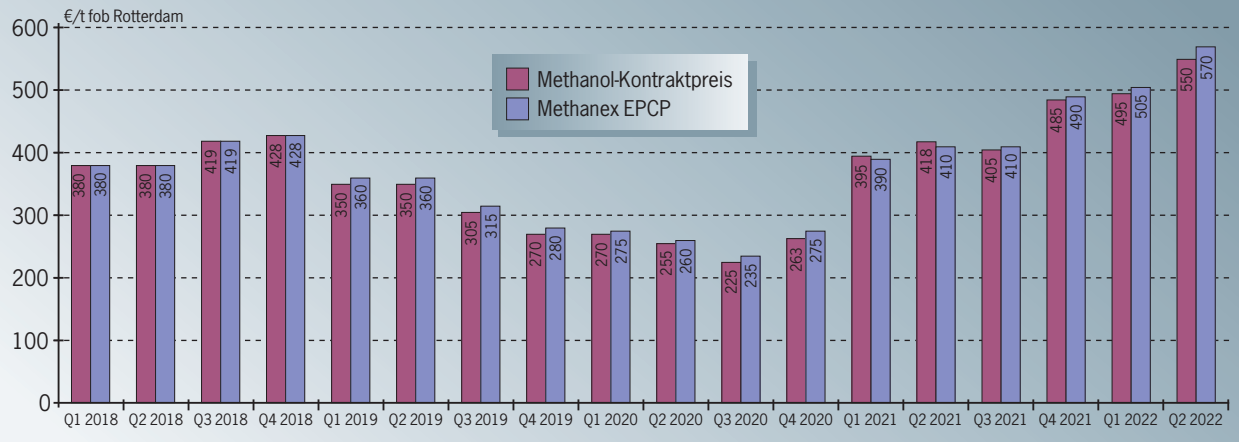
**Die nach dem Einmarsch in die Ukraine gegen Russland verhängten Sanktionen werden nach Einschätzung europäischer Methanolverarbeiter auch zu größeren Einschränkungen bei den Importen aus Russland führen.**

2021 hat Russland laut den bislang vorliegenden Zahlen knapp 2 Mio t Methanol nach Europa exportiert; in diesem Jahr wurde eigentlich mit einer weiteren Mengensteigerung gerechnet. Im Januar und Februar 2022 hat Russland noch in größerem Umfang Methanol nach Europa geliefert, was sich unter anderem auch in einem Aufbau von Lagerbeständen in Rotterdam und bei größeren Verarbeitern niedergeschlagen hat. Im März wurden die Lieferungen bereits in zunehmendem Umfang durch logistische Probleme erschwert. Abnehmer in Skandinavien, Nordwesteuropa und Großbritannien wurden bislang vor allem über Bahntransporte in den finnischen Hafen Hamina/Kotka mit nachfolgender Umladung in Seeschiffe versorgt. Lieferungen in Richtung Polen, Tschechien, Süddeutschland und Österreich gingen dagegen vorrangig per Bahn durch die Ukraine. In beiden Fällen kommt es inzwischen zu Störungen in den Lieferketten. Die Methanol-Exporte über Hamina/Kotka werden durch einen Mangel an Tankwaggons gebremst. Bei einzelnen Destinationen, zum Beispiel in Richtung Großbritannien, wird die Verschiffung zudem durch Sanktionen erschwert. Die durch die Kriegshandlungen nicht mehr möglichen Bahntransporte durch die Ukraine müssen entweder über Weißrussland umgeleitet oder durch kombinierte Bahn-/Schiffstransporte über Ost-/Nordsee oder Schwarzes Meer/Mittelmeer ersetzt werden. In allen Fällen kommt es durch die Umleitung zu teilweise erheblichen Mehrkosten.

Die Methanolproduktion in Russland läuft nach den vorliegenden Informationen bislang noch ohne größere Einschränkungen. Die Tomet LLC, die auf dem Gelände des Ammoniak- und Harnstoffherstellers PJSC TogliattiAzot (TOAZ) in Togliatti/Oblast Samara, zwei Methanolanlagen mit einer Gesamtkapazität von über 1 Mio t/Jahr betreibt, musste im Februar allerdings zumindest eine Anlage herunterfahren. Andere Hersteller, unter anderem die PJSC Metafrax, Gubhaka/Region Perm, hatten für das zweite Quartal Revisionen geplant. In den letzten Wochen mussten die russischen Methanolhersteller in zunehmendem Umfang Auftragsstornierungen von europäischen Verarbeitern hinnehmen. Ein Ausgleich über zusätzliche Bestellungen bei europäischen Herstellern ist allerdings nicht unproblematisch. Neben längerfristigen Abstellungen und weiter anhaltenden technischen Problemen bei einzelnen Herstellern wird das Angebot in Europa im zweiten Quartal durch mehrere Revisionsstillstände limitiert.

Die zunehmenden Unsicherheiten über die Methanolversorgung in den kommenden Monaten haben sich auch auf die in der zweiten Märzhälfte geführten Preisverhandlungen ausgewirkt. Nach der eher uneinheitlichen Entwicklung in den vorangegangenen Monaten sind die Methanol-Kontraktpreise in Europa, Nordamerika und Asien im April in ähnlichem Umfang gestiegen. Der europäische Kontraktpreis (ECP) für das zweite Quartal wurde Ende März auf 550 €/t fob Rotterdam festgelegt; die ersten Abschlüsse auf dieser Basis waren am 24. und 25. März erreicht worden. Gegenüber den im ersten Quartal

**Europa: Entwicklung der Methanolpreise**




Quelle: EUWID

abgerechneten 495 €/t ergibt sich eine Steigerung von 55 € bzw. 11,1 %. Die kanadische Methanex Corp., Vancouver/British Columbia, hat ihren European Posted Contract Price (EPCP) bereits am 24. März von 505 € im ersten Quartal um 65 € bzw. 12,9 % auf 570 € im zweiten Quartal angehoben. Die Differenz zwischen ECP und EPCP hat sich damit von 10 € im ersten Quartal auf 20 € verdoppelt.

In Nordamerika waren die von Methanex und der Southern Chemical Corp. (SCC), Houston/Texas, monatlich festgelegten Kontraktpreise nach dem Mitte November 2021 erreichten Höchststand zunächst bis Januar zurückgegangen. Methanex hatte seinen Non-Discounted Reference Price (NDRP) im November mit 2,08 US$/gallon bzw. 692 US$/t erstmals seit Dezember 2007 bzw. Januar 2008 (2,50 US$/gallon bzw. 832 US$/t) wieder über die 2 US$-Marke gebracht. Im Dezember wurde der NDRP auf 1,93 US$ (642 US$) festgelegt, nach einer weiteren Reduzierung im Januar auf 1,86 US$ (619 US$) blieb er bis zum Quartalsende unverändert. Am 23. März hat Methanex für April 1,98 US$ (659 US$) geposted. Der Monthly Posted Price von SCC hatte im November und Dezember mit 1,97 US$/gallon bzw. 655 US$/t ebenfalls den höchsten Wert seit dem Jahreswechsel 2007/2008 erreicht. Im Dezember 2007 war der SCC-Preis sogar bis auf 2,80 US$ (931 US$) gestiegen; auch im Januar 2008 war SCC mit 2,55 US$ (848 US$) über dem Methanex-Niveau geblieben. In diesem Januar hat SCC seinen Monthly Posted Price auf 1,82 US$ (605 US$) zurückgenommen. Für Februar und März wurden 1,84 US$ (612 US$) geposted, im April liegt der Preis mit 1,99 US$ (662 US$) wieder knapp über dem Methanex-Niveau.

In der Region Asia-Pacific hat Methanex die seit Jahresbeginn 2022 auf China und das restliche Asien aufgeteilten Preise im April jeweils deutlich angehoben. Der neugeschaffene China Posted Contract Price (CPCP) wurde am 29. März auf 500 US$/t festgelegt; ein Plus von 50 US$ gegenüber den im März geltenden 450 US$. Im Januar und Februar lag der CPCP jeweils bei 430 US$. Der Asian Posted Contact Price war im November erstmals seit Februar 2008 wieder auf 600 US$/t gestiegen. Im November 2007 (620 US$) sowie im Dezember 2007 und Januar 2008 (720 US$) war diese Marke sogar noch übertroffen worden. Im Dezember (520 US$), Januar (500 US$) und Februar (480 US$) hat Methanex den APCP schrittweise zurückgenommen. Nach einem Rollover im März wurde der April-Preis am 30. März um 60 US$ auf 540 US$ angehoben.

Während die Kontraktpreise damit im April weltweit gestiegen sind, hat es bei den Spotpreisen in allen drei Regionen allenfalls leichte Veränderungen gegeben. Die europäischen Spotpreise haben nach dem Kontraktpreis-Fixing unter dem Einfluss der aktuell relativ guten Verfügbarkeit schrittweise nachgegeben. Mitte März waren Spotgeschäfte noch in einer Spanne von 395-410 €/t fob Rotterdam abgewickelt worden. Ende März lagen die Abschlüsse für Lieferungen im April und Mai bei 390-395 €, Anfang April wurden für Mai-Lieferungen bereits 380-385 € abgeschlossen. Wenig später gab es einen Deal zu 368 € für April-Lieferung. Im weiteren Verlauf des zweiten Quartals werden die europäischen Spotpreise aus Sicht von Anbietern und Verarbeitern aber eher wieder anziehen. Als Begründung werden mögliche Angebotseinschränkungen durch weiter anhaltende Produktionsprobleme bei einzelnen europäischen Herstellern, im Mai und Juni anstehende Revisionsstillstände sowie ein möglicher Rückgang der Russland-Exporte genannt.

Die nordamerikanischen Spotpreise haben nach dem Anstieg im Januar und Februar zuerst wieder leicht nachgegeben, sich seit Mitte März aber kaum mehr verändert. Ausgehend von den Anfang März erreichten 1,35 US$/gallon bzw. 450 US$/t fob US-Golfküste hatten die Preise in der ersten Märzhälfte bis auf 1,30 US$ (432 US$) nachgegeben. Dieses Preisniveau hat sich bis in den April hinein gehalten. Die chinesischen Importpreise sind seit Anfang März ebenfalls leicht abgerutscht, nachdem sie im Februar noch gestiegen waren. Anfang Februar lagen die Preise für nicht sanktionierte Herkünfte im Schnitt noch um 360-370 US$/t cfr Shanghai; einen Monat später wurden bereits rund 420 US$ aufgerufen. Anfang April sind die Preise wieder unter der 400 US$-Marke gefallen. □



Safety is for life.™

T +49 2961 7405-0
hello@rembe.de

© REMBE® | All rights reserved

**REMBE**® GmbH Safety+Control
Gallbergweg 21 | 59929 Brilon, Germany
F +49 2961 50714 | **www.rembe.de**

*Mehrere Harzhersteller haben Preise im März und April mehrmals angehoben*

# *Preisfindung für Harze wird durch extreme Kostensteigerungen erschwert*

**Der durch den russischen Einmarsch in die Ukraine und die gegen Russland verhängten Sanktionen ausgelöste Anstieg der europäischen Erdgaspreise hat auch im Geschäft mit Leim- und Imprägnierharzen zu erheblichen Turbulenzen geführt.**

Die im Januar und Anfang Februar 2022 noch leicht rückläufigen Harnstoffpreise sind im März erneut stark gestiegen. Dabei ist es je nach Lieferregion und Destination zwischen den einzelnen Herstellern und Verarbeitern zu erheblichen Preisunterschieden gekommen. Zudem gab es relativ starke Schwankungen zwischen einzelnen Lieferungen. Verschiedene Harnstoffproduzenten sind zu Wochen- oder sogar Tagespreisen übergegangen. In Einzelfällen wurden sogar bereits bestätigte Aufträge storniert und mit deutlich höheren Forderungen neu verhandelt. Von den Harnstoffverarbeitern wurde zudem kritisiert, dass sich die nach dem Peak am 10. März in den folgenden Wochen eingetretene Entspannung bei den Erdgaspreisen nicht auf die Harnstoffpreise niedergeschlagen hat.

Produktion und Absatz von Harnstoff werden an der Verfügbarkeit von Erdgas bzw. Ammoniak, den zugrundeliegenden Notierungen und den erzielbaren Verkaufspreisen ausgerichtet. Die bislang zur Preisfindung für Leim- und Imprägnierharze herangezogenen Harnstoffnotierungen in den Lieferregionen Baltic und Yuzhny sind nach Aussagen von Harzherstellern allerdings irrelevant geworden. Aufgrund der besseren Verfügbarkeit in Nordafrika sind dafür die ägyptischen Notierungen etwas stärker ins Blickfeld gerückt.

Auch insgesamt wird die Festlegung der Harzpreise in zunehmendem Umfang an den tatsächlichen Beschaffungskosten ausgerichtet. Die dabei auftretenden, derzeit sehr kurzfristigen Preisschwankungen können allerdings nicht direkt weitergegeben werden. Die Harzhersteller müssen einen Teil der Schwankungen über geeignete Preismodelle ausgleichen. Dennoch haben die meisten Unternehmen die Laufzeit ihrer Kontraktpreise für Harze deutlich reduziert; insbesondere im März wurde zeitweise nur noch zu Wochenpreisen abgerechnet.

*Die Rohstoffkosten der Harzhersteller sind stark gestiegen.* *(Foto: Kronospan)*

Dadurch ist es auch bei Leim- und Imprägnierharzen zu relativ starken Preisunterschieden gekommen.

Die zunehmende Unsicherheit über Lieferungen aus Russland und die tendenziell weiter anziehende Nachfrage im zweiten Quartal haben auch zu einem wieder etwas stärkeren Anstieg des europäischen Methanol-Kontraktpreises geführt. Auf den Beschaffungsmärkten für Melamin hat es zuletzt nur wenig Veränderungen gegeben. Die Verfügbarkeit von Melamin aus europäischer Produktion bleibt limitiert, die Kontraktpreise liegen noch immer auf einem sehr hohen Niveau. Der in der zweiten Dezemberhälfte eingetretene Rückgang der chinesischen Melaminpreise hat weiterhin kaum Auswirkungen, was unter anderem auf die immer schwieriger werdende Logistik zurückzuführen ist. Zusätzlich zu den bereits seit längerer Zeit bestehenden Verschiffungsproblemen ist es im Verlauf des ersten Quartals auch beim Bahntransport von Melamin aus China über Kasachstan und Russland zu erheblichen Verzögerungen gekommen.

Mit den anhaltend hohen Melaminpreisen sowie den im März bzw. April eingetretenen erneuten Kostensteigerungen bei Harnstoff und Methanol haben auch die Leim- und Imprägnierharzpreise im März und April wieder deutlich angezogen. Im Januar und Februar hatten die Preise für Harnstoff-Formaldehydharze (UF-Harze) mit den damals leicht rückläufigen Harnstoffnotierungen jeweils leicht nachgegeben; im März sollte es eigentlich zu einer weiteren Korrektur kommen. Die Verwerfungen im Harnstoffeinkauf haben stattdessen zu einem starken Anstieg der UF-Harzpreise geführt. Mehrere Harzhersteller haben ihre Preise innerhalb weniger Wochen mehrmals nach oben korrigiert. Im April musste zudem der wieder etwas stärkere Anstieg des europäischen Kontraktpreises für Methanol bei der Festlegung der Harzpreise berücksichtigt werden. □

**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

*Reguläre Anhebungen, Teuerungszuschläge oder Kombination aus beiden Maßnahmen*

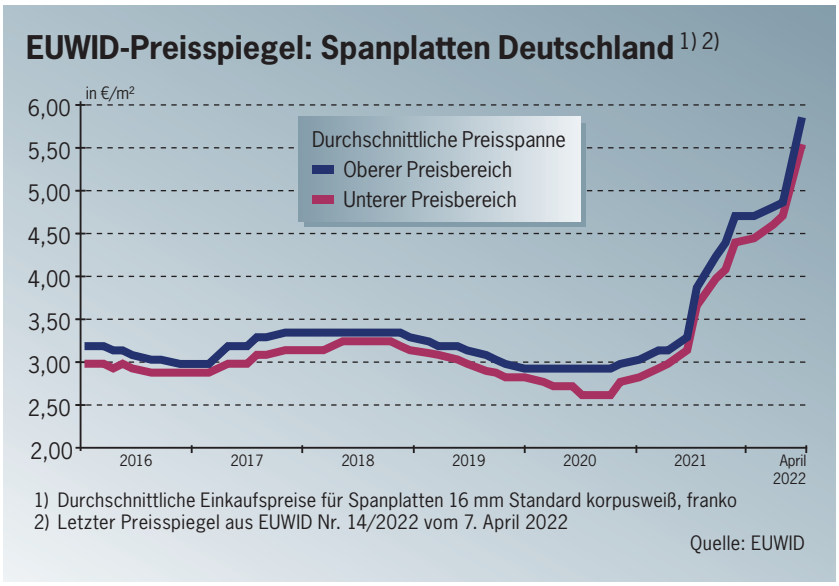
# *Preise für Spanplatten, MDF/HDF und OSB steigen im zweiten Quartal weiter*

**Die bereits kurz nach dem russischen Einmarsch in die Ukraine auch im Holzwerkstoffgeschäft eingetretenen Veränderungen in den Warenströmen haben die kurz- und mittelfristigen Perspektiven auf den mitteleuropäischen Märkten für Spanplatten, MDF/HDF und OSB wieder verändert.**

Nach dem deutlichen Rückgang der OSB-Preise im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2021 hatten zahlreiche Abnehmer spätestens ab dem Frühjahr auch bei Spanplatten und MDF/HDF mit einer Stabilisierung und einer nachfolgenden Trendwende gerechnet. Unter dem Einfluss der weiter steigenden Rohstoff-, Energie- und Logistikkosten hatten die meisten Spanplatten- und MDF/HDF-Hersteller dann aber bereits im Januar weitere Preisanhebungen gefordert und in vielen Fällen auch durchgesetzt.

Ab Februar wurden die Abnehmer bereits mit neuen Forderungen konfrontiert, die zumeist für Lieferungen ab April greifen sollten. Einzelne Unternehmen wollten noch im März mit der Durchsetzung der neuen Preise beginnen. Neben den weiter anhaltenden Kostensteigerungen, die in Teilbereichen durch den Krieg in der Ukraine und die nachfolgenden Sanktionen noch verstärkt wurden, hatten die Spanplatten- und MDF/HDF-Hersteller dabei zunächst auch mit dem Ausfall von Lieferungen aus Osteuropa und der daraus resultierenden Reduzierung des Angebots argumentiert.

Der starke Anstieg der Erdgaspreise sowie die nachfolgenden Kostensteigerungen bei Harnstoff, Methanol und Leim-/Imprägnierharzen haben die Kalkulationsbasis erneut geändert. Ab Mitte März sind die Spanplatten- und MDF/HDF-Hersteller daher mit neuen Forderungen an ihre Abnehmer herangetreten. Die über reguläre Preisanhebungen, Teuerungszuschläge oder über eine Kombination aus beiden Maßnahmen durchgesetzten Anhebungen sind in Abhängigkeit von Hersteller, Abnehmer, Produktspezifikationen, Absatzsegment und Ausgangsniveau unterschiedlich stark ausgefallen. Insgesamt sind sie allerdings deutlich über die im Vorfeld geäußerten Erwartungen der Abnehmer hinausgegangen.




Bei Rohspanplatten lagen die zuletzt durchgesetzten Anhebungen unter Berücksichtigung der zum Teil noch zusätzlich eingeführten Teuerungszuschläge zumeist in einer Spanne von 25-50 €/m³. Einzelne Hersteller haben nach eigenen Angaben in Einzelfällen auch noch stärkere Aufschläge von bis zu 70 €/m³ durchgesetzt. Im benachbarten Ausland soll es auch Forderungen von über 100 €/m³ gegeben haben. Im Schnitt haben sich die Preise für Standardplatten in mittleren Stärken im Industriegeschäft in Richtung 300 €/m³ bewegt; bei einem Teil der Abschlüsse wurde diese Marke sogar überschritten. Im Absatz an den Handel gingen die Forderungen zuletzt auch schon in Richtung 350 €/m³. Die Preise für beschichtete Spanplatten wurden mit Anhebungen und Teuerungszuschlägen um bis zu 1 €/m² nach oben korrigiert. Bei 16 mm starken Platten in korpusweiß ist damit bereits die Marke von 6,00 €/m² ins Blickfeld gerückt.

Bei MDF/HDF summieren sich die seit Mitte März umgesetzten Anhebungen im Schnitt auf 80-100 € /m³; bei einzelnen Sortimenten gingen sie auch über 100 € hinaus. Bei Dünnplatten wurden so zum Beispiel Aufschläge von 120-130 €/m³ gefordert. Im Industriegeschäft wurden die Preise für MDF-Standardplatten in mittleren Stärken von den Anfang März im Schnitt erreichten 400-420 €/m³ im Verlauf des März und in der ersten Aprilhälfte immer stärker an 500 € angenähert; inzwischen liegen sie bei einer zunehmenden Zahl von Abschlüssen auch schon über dieser Marke. Bei HDF-Platten für die Laminat- oder Designbodenproduktion gibt es bereits Preise von 600 €. In der Belieferung des Handels mit MDF-Standardplatten haben die zu verschiedenen Zeitpunkten und in unterschiedlicher Höhe durchgesetzten Anhebungen zu einer derzeit etwas breiteren Preisspanne von 530-580 €/m³ geführt. Die günstigsten Anbieter liegen wohl noch im Bereich von 500-510 €,

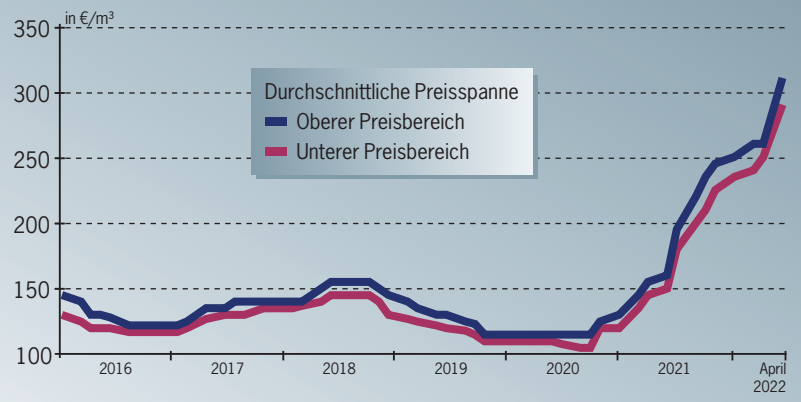
wollen aber mit weiteren, im Mai geplanten Anhebungen aufschließen.

Die neuen Abschlüsse gelten in den meisten Fällen nur bis auf weiteres. Mehrere Hersteller haben sich vorbehalten, bei einer erneuten Änderung der Kostensituation auch kurzfristig weitere Preiskorrekturen vornehmen zu können. Vereinzelt gab es auch Preisfestschreibungen, die allerdings längstens über einen Monat laufen. Die Versorgungssituation hat sich nach Aussagen von Hersteller- und Abnehmerseite in den letzten Wochen wieder etwas verbessert. Die vereinbarten Lieferungen kommen in Menge und Termin wieder deutlich zuverlässiger als in den vorangegangenen Monaten; die Lieferzeiten haben sich ebenfalls etwas reduziert. In Einzelfällen sind wohl auch wieder Mengenumschichtungen möglich.

Die OSB-Hersteller wollen für Lieferungen ab Mai oder Juni ebenfalls weitere Preisanhebungen durchsetzen. Die in der zweiten Aprilhälfte angekündigten Aufschläge fallen in Abhängigkeit vom Ausgangsniveau unterschiedlich hoch aus. Ein Hersteller will seine bislang noch unter dem Durchschnitt liegenden Preise im Mai um 65 €/m³ anheben; ein weiterer hat seine Abnehmer in der vorletzten Aprilwoche über eine ab Juni geplante Anhebung um 50 €/m³ informiert. Mehrere andere Unternehmen wollen ihre Preise im Mai um 25-30 € nach oben ziehen. Es gibt aber auch Hersteller, die ihre Preise nach den Anfang Februar, Anfang März bzw. Anfang April durchgesetzten Anhebungen im Mai zunächst unverändert lassen wollen.

Mit den jetzt für Mai bzw. Juni angekündigten Anhebungen sollen die OSB/3-Preise auch in der Breite über 500 € gebracht werden. Die Zielsetzungen der Anbieter liegen mit 510-550 €/m³ noch in einer relativ breiten Spanne; einzelne Unternehmen wollen im Juni auch schon wieder über 550 € kommen. Damit würden die Preise aber noch immer unter dem im August 2021 erreichten Niveau bleiben. Damals war die durchschnittliche Preisspanne für OSB/3 auf 600-650 €/m³ gestiegen; einzelne Hersteller hatten zum Ende des zweiten Quartals 2021 kurzzeitig noch zu deutlich höheren Preisen verkauft. In der Spitze waren damals Preise von bis zu 900 € verlangt worden. □

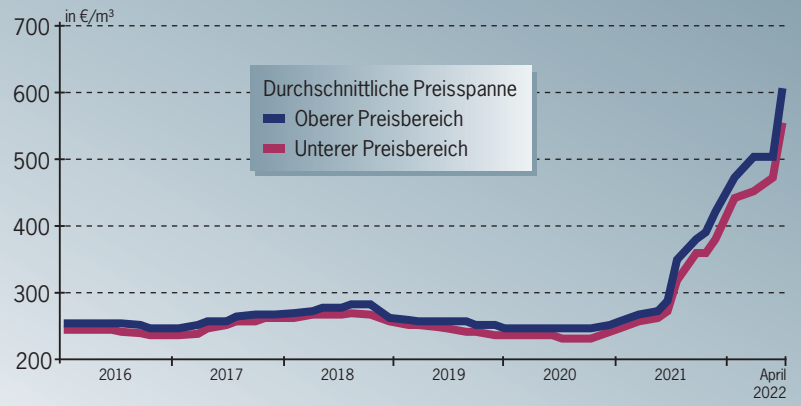
**EUWID-Preisspiegel: Spanplatten Deutschland** 1) 2)




1) Durchschnittliche Einkaufspreise für Rohspanplatten E05 16-19 mm im Industrieabsatz, franko
2) Letzter Preisspiegel aus EUWID Nr. 14/2022 vom 7. April 2022

Quelle: EUWID

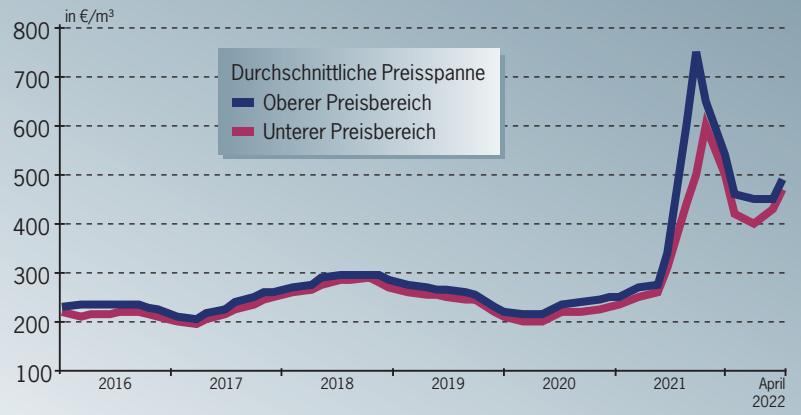
**EUWID-Preisspiegel: HDF Deutschland** 1) 2)




1) Durchschnittliche Einkaufspreise für HDF E05 6,8 mm im Industrieabsatz, franko
2) Letzter Preisspiegel aus EUWID Nr. 16/2022 vom 22. April 2021

Quelle: EUWID

**EUWID-Preisspiegel: OSB Deutschland** 1) 2)




1) Durchschnittliche Einkaufspreise für OSB/3 15-22 mm, franko
2) Letzter Preisspiegel aus EUWID Nr. 16/2022 vom 22. April 2022

Quelle: EUWID

*Abnehmer befürchten Wettbewerbseinschränkungen auf polnischem Spanplattenmarkt*

# *Kronospan/Pfleiderer Polska: EU hat weitergehende Prüfung eingeleitet*

**In dem Prüfverfahren für die Komplettübernahme der Pfleiderer Polska Sp.zo.o., Grajewo/Polen, durch die Kronospan Holdings plc, Nikosia/Zypern, ist es zu weiteren Verzögerungen gekommen.**

Nach der am 15. Februar 2022 erfolgten Anmeldung der Transaktion hatte die EU-Generaldirektion Wettbewerb und Kartellrecht den Entscheidungstermin zunächst auf den 22. März festgelegt. Nach Eingang eines Antrags nach Artikel 9 der EU-Fusionskontrollverordnung war der Termin auf den 5. April verschoben worden. Am Abend des 5. April hat die Wettbewerbsbehörde allerdings mitgeteilt, dass aufgrund der noch immer bestehenden Bedenken hinsichtlich einer Einschränkung des Wettbewerbes in Polen und in angrenzenden Ländern eine weitergehende Prüfung eingeleitet wurde. Diese Phase II-Prüfung muss bis zum 22. August abgeschlossen werden.

Nach Aussage von Margrethe Vestager, die als Vizepräsidentin der EU-Kommission auch für die Wettbewerbspolitik zuständig ist, sind Kronospan und Pfleiderer Polska schon die größten Holzwerkstoffanbieter in Polen. Da die Märkte für Spanplatten und MDF/HDF in Osteuropa bereits relativ stark konsolidiert seien, könnte die geplante Transaktion laut Vestager zu einer Einschränkung des Wettbewerbs und in der Folge auch zu höheren Preisen für die Verarbeiter führen. Nach Einschätzung der EU-Kommission kommen die beiden Unternehmen in einzelnen Produktbereichen oder Vertriebskanälen bereits jetzt auf derart hohe Marktanteile, dass „nur wenige oder keine glaubwürdigen alternativen Anbieter verbleiben". Mit der Übernahme von Pfleiderer Polska erhielte Kronospan die Möglichkeit, in größerem Maße als bislang Lieferungen zu steuern und Preise zu beeinflussen. Darüber hinaus sieht die EU-Kommission die Gefahr, dass es zu einem koordinierten Verhalten der verbleibenden Anbieter kommt. Aufgrund dieser Bedenken sollen die Auswirkungen der geplanten Übernahme über die jetzt eingeleitete Phase II-Prüfung genauer untersucht werden.

*Pfleiderer-Spanplattenwerk in Grajewo* *(Foto: Pfleiderer)*

Pfleiderer und Kronospan hatten sich im Frühjahr 2021 auf einen Verkauf des Pfleiderer-Geschäftsbereichs „Panel East" mit den zwei Werken Grajewo und Wieruszów verständigt, der finale Vertrag wurde am 16. Mai 2021 unterzeichnet. Die in der Folge geplante offizielle Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens bei der EU-Kommission hatte sich dann aber doch deutlich länger hingezogen als erwartet. Neben den Auswirkungen der Corona-Krise scheinen auch personelle Wechsel unter den mit der Bearbeitung des Falls betrauten EU-Mitarbeitern zu den Verzögerungen beigetragen zu haben. Im Verlauf des zweiten Halbjahres 2021 hat Kronospan der EU-Kommission zudem mehrfach zusätzliche Unterlagen für die wettbewerbsrechtliche Genehmigung zur Verfügung gestellt.

Nach der Mitte Februar erfolgten Anmeldung bei der EU-Kommission hat die polnische Kartellbehörde (Urzad Ochrony Konkurencji i Konsumentów UOKiK), Warschau, am 8. März beantragt, die Prüfung der geplanten Übernahme an sie zu verweisen. Dieser Antrag erfolgte nach Artikel 9 der EU-Fusionskontrollverordnung (EU Merger Regulation), der genauere Regelungen zu großen Übernahmen mit stärkeren lokalen Auswirkungen, zum Beispiel in einzelnen EU-Mitgliedsländern, enthält. Betroffene Mitgliedsländer haben die Möglichkeit, innerhalb von 15 Arbeitstagen nach Anmeldung einer geplanten Transaktion die EU-Wettbewerbsbehörde über eine solche lokale Beeinträchtigung des Wettbewerbs zu informieren. Die EU-Kommission wird sich im Zuge der Phase II-Prüfung auch mit diesem Antrag befassen.

Die geplante Transaktion umfasst das Spanplattenwerk in Wieruszów, das Spanplattenwerk in Grajewo sowie das am gleichen Standort laufende MDF/HDF-Dünnplattenwerk. Der früher ebenfalls Pfleiderer Polska zugeordnete Leim- und Imprägnierharzhersteller Silekol Sp.zo.o,

Kedzierzyn-Kózle, war dagegen bereits im Verlauf des ersten Quartals 2020 innerhalb der Pfleiderer Group auf die PCF GmbH übertragen worden und ist damit von der Transaktion ausgenommen.

Kronospan ist in Polen bislang mit zwei Spanplatten- und MDF/HDF-Werken an den Standorten Szczecinek und Mielec sowie dem OSB- und MDF/HDF-Werk Strzelce Opolskie vertreten. Darüber hinaus betreibt das Unternehmen in Polen noch weitere Standorte für Vorprodukte und für Halb-/Fertigfabrikate. Neben Kronospan und Pfleiderer gibt es in Polen noch jeweils drei weitere Spanplattenhersteller (Swiss Krono Group, Egger Biskupiec Sp.zo.o., Tanne Sp.zo.o.) und drei MDF/HDF-Produzenten (Swiss Krono Group, Homanit Polska Sp.zo.o. bzw. Homanit Krosno Odranskie Sp.zo.o., Ikea Industry Poland Sp.zo.o.). Auf Abnehmerseite gibt es zumindest in der Möbelindustrie ebenfalls eine relativ starke Konzentration; zu den größten Abnehmern gehören Ikea Industry sowie die vor allem auf den Kastenmöbelbereich ausgerichteten Unternehmen Fabryki Mebli Forte S.A. und Black Red White S.A. (BRW).

Bereits seit dem Bekanntwerden wird die geplante Übernahme der polnischen Pfleiderer-Werke durch Kronospan insbesondere von größeren Rohspanplattenverarbeitern kritisch gesehen. Mehrere Unternehmen sollen sich bereits im Zuge der von der EU-Kommission im zweiten Halbjahr 2021 durchgeführten Vorprüfungen gegen eine Genehmigung ausgesprochen haben.

Falls eine direkte Übernahme der beiden Pfleiderer-Werke durch Kronospan kartellrechtlich kritisch wird, könnte die Transaktion auch mit Auflagen freigegeben werden. Mögliche Optionen sind der Weiterverkauf eines Standorts, die Stilllegung einzelner Anlagen oder die Umwandlung einer Produktionslinie auf ein anderes Produkt, wie zum Beispiel OSB. Für derartige Anpassungen kommt in erster Linie der Standort Grajewo in Frage. Bei einer Einstellung der Spanplattenproduktion in Grajewo würde die dortige Fertigung auf MDF/HDF-Dünnplatten und veredelte Produkte konzentriert. Die bislang aus Grajewo belieferten Spanplattenabnehmer könnte Kronospan eventuell auch aus Werken in Lettland, Weißrussland oder der Ukraine versorgen.

*Kronospan-Werk in Szczecinek* *(Foto: Kronospan)*

In der letzten Runde des im vierten Quartal 2019 gestarteten Verkaufsprozesses für die polnischen Pfleiderer-Aktivitäten, der zwischenzeitlich unterbrochen und im dritten Quartal 2020 wieder aufgenommen worden war, hatte sich neben Kronospan noch eine polnische Investorengruppe um Bogdan Kaczmarek engagiert. Kaczmarek kommt ursprünglich aus der Bekleidungsbranche, ist inzwischen aber auch an verschiedenen Möbelherstellern beteiligt. Diese Möbelhersteller haben zum Teil auch Verbindungen zum Ikea-Konzern. In früheren Phasen des Verkaufsprozesses hatten neben Finanzinvestoren auch mehrere Unternehmen aus der Holzwerkstoffbranche ein Interesse gezeigt. Unter anderem waren die türkische Kastamonu Entegre Agac San. ve Tic. A.S. (Istanbul), die Gruppo Mauro Saviola s.r.l. (Viadana/Italien) und die Paneles Arauco S.A. (Santiago de Chile) als mögliche Bieter gehandelt worden.

Die EU-Kommission hatte erst im vergangenen Jahr ein Zusammenschlussvorhaben der Kronospan-Gruppe geprüft. Die am 5. März 2021 angemeldete Komplettübernahme der österreichischen M. Kaindl OG, Wals/Salzburg, war nach relativ kurzer Prüfung mit einer am 30. März 2021 veröffentlichten Entscheidung genehmigt worden. In der Folge waren die zuvor von Ines Kaindl-Benes gehaltenen 40 % der Anteile und 50 % der Stimmrechte auf die von Peter Kaindl kontrollierte Kronospan Holdings übertragen worden. Seit dem nachfolgenden Closing wird der Holzwerkstoff-, Schichtstoff-, Arbeitsplatten- und Laminatbodenhersteller mit Produktionsstandorten in Wals-Siezenheim und Lungötz als Teil der Kronospan-Gruppe geführt.

Der Anfang Dezember 2006 vertraglich vereinbarte Verkauf der zur Constantia Industries AG, Wien, gehörenden FunderMax GmbH, St. Veit/Österreich, an die Kronospan Holding GmbH, Bischweier, war dagegen an Einwänden aus der Holzwerkstoffindustrie und Bedenken der EU-Kommission gescheitert. Die EU-Kommission hatte auch in diesem Verfahren Mitte Juni 2007 eine erweiterte kartellrechtliche Prüfung eingeleitet. Constantia Industries hatte daraufhin Anfang August 2007 mitgeteilt, dass die FunderMax GmbH mit Aktivitäten in den Bereichen Rohspanplatten, beschichtete Spanplatten, Faserplatten und Schichtstoffen doch vollständig im Konzern verbleiben soll. Die geplante Transaktion wurde auf die ebenfalls dem damaligen Constantia Industries-Teilkonzern „Holzwerkstoffe“ zugeordneten Unternehmen Sprela GmbH, Spremberg, und Falco CC, Szombathely/Ungarn, beschränkt. Nach der Mitte September 2007 erfolgten kartellrechtlichen Genehmigung waren diese beide Unternehmen dann rückwirkend zum 1. Januar 2007 auf Kronospan übertragen worden. □

*Nach Einigung für Panel East werden jetzt auch Werke in Deutschland angeboten*

# *Verkaufsprozess für Pfleiderer-Gruppe muss weitere Hindernisse überwinden*

**Nach der Mitte Mai 2021 erreichten Einigung mit der Kronospan-Gruppe über einen Verkauf des Geschäftsbereichs „Panel East" will die Pfleiderer Group B.V. & Co. KG, Neumarkt, jetzt auch die restlichen Aktivitäten verkaufen.**

Die bei Pfleiderer engagierte Private Equity-Gesellschaft Strategic Value Partners LLC (SVP), Wilmington/Delaware, hat nach unbestätigten Informationen im Verlauf des ersten Quartals ein Bieterverfahren für die deutschen Pfleiderer-Standorte in Neumarkt, Leutkirch, Gütersloh, Arnsberg und Baruth sowie den polnischen Leim- und Imprägnierharzhersteller Silekol Sp.zo.o, Kedzierzyn-Kózle, gestartet. Zuvor soll möglichen Interessenten ein Teaser mit überblicksartigen Informationen zugegangen sein, in dem für die zum Verkauf gestellten Unternehmen im Geschäftsjahr 2021 angeblich ein Umsatz von rund 1 Mrd € und ein EBITDA von 185 Mio € angegeben wurde. Aus diesen Zahlen würden sich unter Berücksichtigung der gängigen EBITDA-Multiples relativ hohe Kaufpreisvorstellungen ableiten. Nach Spekulationen aus der Holzwerkstoffbranche soll sich Pfleiderer einen Kaufpreis von über 1,5 Mrd € zum Ziel gesetzt haben.

Nach dem Teaser folgte ein Information Memorandum mit ausführlicheren Informationen. Zu dem weiteren Verlauf des Verkaufsprozesses wurden bislang keine Details bekannt. Die unter Strategic Value Partners UK LLP firmierende europäische SVP-Niederlassung wollte sich auf EUWID-Anfrage nicht zu dem Verkaufsverfahren für die deutschen Standorte äußern.

Der vertraglich vereinbarte Verkauf der Pfleiderer Polska Sp.zo.o., Grajewo, mit dem Spanplattenwerk in Wieruszów, dem Spanplattenwerk in Grajewo sowie dem am gleichen Standort laufenden MDF/HDF-Dünnplattenwerk an die Kronospan-Gruppe steht noch unter dem Vorbehalt der kartellrechtlichen Genehmigung durch die EU-Generaldirektion Wettbewerb und Kartellrecht. Die offizielle Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens bei der EU-Kommission hatte sich bis Mitte Februar 2022 hingezogen. Anfang April hat die EU-Kommission eine weitergehende Phase II-Prüfung eingeleitet, die bis zum 22. August abgeschlossen werden soll (s. gesonderter Bericht).

Auch insgesamt ist es bei den bereits seit mehreren Jahren bestehenden Verkaufsüberlegungen für die Pfleiderer Group immer wieder zu Verzögerungen gekommen. Spätestens seit Anfang 2018 haben die bei Pfleiderer involvierten Private Equity-Gesellschaften, die unter anderem über den Erwerb von früheren Pfleiderer-Verbindlichkeiten zu ihren Pfleiderer-Beteiligungen gekommen waren, verschiedene Möglichkeiten für einen Exit geprüft. Anfänglich stand bei diesen Überlegungen ein Gesamtverkauf der Pfleiderer Group im Vordergrund. Der ab Juli 2017 amtierende Pfleiderer-CEO Thomas Schäbinger sollte einen entsprechenden Prozess einleiten. Zuvor hatte das Unternehmen die nach dem Ende März 2012 gestellten Insolvenzantrag für die frühere Pfleiderer AG eingeleiteten Sanierungs- und Restrukturierungsmaßnahmen im Jahresverlauf 2016 weitgehend abgeschlossen; Ausgangspunkt war der im November 2012 vom Amtsgericht Düsseldorf genehmigte Insolvenzplan. Die damit in den folgenden Jahren erreichte wirtschaftliche Stabilisierung, die durch die parallel dazu eingetretene konjunkturelle Erholung noch gestützt wurde, war eine wesentliche Voraussetzung für die Konkretisierung der Verkaufspläne. Im Jahresverlauf 2018 hatte es dann auch Kontakte zu möglichen Interessenten gegeben, vor allem aus dem Private Equity-Bereich. Diese Kontakte hatten dann aber doch nicht zu weitergehenden Verhandlungen geführt. Schäbinger hatte sich Ende Mai 2019 bei Pfleiderer zurückgezogen; die CEO-Position war in der Folge interimistisch

### März 2012

Die Pfleiderer AG stellt vor dem Amtsgericht Düsseldorf einen Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens.

### August 2012

Die Pfleiderer AG legt einen Insolvenzplan vor, der im September von der Gläubigerversammlung und im November vom Amtsgericht Düsseldorf genehmigt wird.

### November 2012

Die im Insolvenzplan festgelegten Kapitalmaßnahmen treten in Kraft. In der Folge kann das in Eigenverwaltung durchgeführte Insolvenzverfahren aufgehoben werden.

Die im Juli 2012 gegründete luxemburgische Beteiligungsgesellschaft Atlantik S.A. wird neuer Alleinaktionär von Pfleiderer. Das Unternehmen wird von der ebenfalls neu gegründeten Azur Vermögensverwaltung GmbH, Hamburg, kontrolliert. An Azur ist unter anderem der Hedgefonds Strategic Value Partners LLC (SVP), Wilmington/Delaware, beteiligt, der notleidende Kredite der Pfleiderer AG übernommen hatte.

### Dezember 2012

Im Jahresverlauf 2012 hat die Pfleiderer AG vier größere Desinvestitionen eingeleitet. Im Januar wurde das Spanplatten- und MDF-Werk Moncure/North Carolina veräußert, im Oktober folgte der Verkauf der restlichen Aktivitäten der Uniboard Canada Inc., Laval/Québec. Ebenfalls im Oktober wurden die Verträge zum Verkauf des russischen Spanplattenwerkes Veliky Novgorod unterzeichnet. Im gleichen Monat folgte eine Verkaufsvereinbarung für die europäischen und nordamerikanischen Pergo-Laminatbodenaktivitäten.

### Februar 2013

Die Pfleiderer Grajewo S.A., Grajewo/Polen, zahlt aus dem Verkaufserlös für das russische Spanplattenwerk mehrere Kredite zurück.

Die Beteiligungsgesellschaft Intertrust SPV (Cayman) Limited, Cayman Islands, erwirbt eine Mehrheitsbeteiligung an der zuvor von Azur kontrollierten Atlantik.

Die Pfleiderer AG soll nach der Ende 2012 abgeschlossenen finanziellen Sanierung und strategischen Neuausrichtung in eine GmbH umgewandelt werden, die wie die vorherige AG als reine Beteiligungsholding ohne operatives Geschäft angelegt ist.

### November 2013

Der Sitz der Pfleiderer GmbH wird wieder von Düsseldorf nach Neumarkt zurückverlegt.

### Dezember 2013

Die Pfleiderer Holzwerkstoffe GmbH nimmt die als Ersatz für zwei Mehretagenanlagen

von dem damaligen Aufsichtsratsvorsitzenden Zbigniew Prokopowicz übernommen worden.

Prokopowicz hatte die Pfleiderer Group dann aber doch bis Ende Januar 2021 geführt. Zum 1. Februar war Dr. Boris Gorella zum CEO ernannt worden. Bereits zum 1. Januar hatte Dr. Mani Herold als Nachfolger von Dr. Nico Reiner die CFO-Position übernommen. Dem aktuellen Pfleiderer-Management gehören zudem Dr. Frank Herrmann als COO und Stefan Zinn als CCO an. Bereits zuvor hatte es bei Pfleiderer immer wieder Veränderungen im Vorstand gegeben. Gorella ist nach Michael Wolff, Schäbinger und Prokopowicz bereits der vierte CEO innerhalb weniger Jahre. Im gleichen Zeitraum gab es mit Richard Mayer, Reiner und Herold drei CFOs. Herrmann und Zinn wurden zum 1. Mai 2019 in den Vorstand berufen. Zinn war als CCO damit indirekt auf den Mitte Dezember 2018 ausgeschiedenen Ivo Schintz nachgefolgt. Der damalige COO Dirk Hardow war Ende März 2019 ausgeschieden.

Während der Amtszeit von Prokopowicz war Pfleiderer doch von dem zunächst angestrebten Gesamtverkauf abgerückt. Im zweiten Halbjahr 2019 hatten sich daraufhin auch Interessenten für die deutschen Aktivitäten gemeldet und zum Teil auch schon einzelne Standorte besichtigt. Unter diesen Interessenten sollen auch strategische Investoren aus der mitteleuropäischen Holzwerkstoffindustrie gewesen sein. Diese Kontakte wurden dann aber doch nicht weiter konkretisiert. Stattdessen wurde im vierten Quartal 2019 ein separater Verkaufsprozess für die polnischen

*Thermopal-Werk in Leutkirch* *(Foto: EUWID)*

Aktivitäten eingeleitet, der nach Ausbruch der Corona-Krise im Jahresverlauf 2020 für mehrere Monate unterbrochen werden musste. Nach der Wiederaufnahme hatten die verbliebenen Interessenten im Verlauf des ersten Quartals 2021 verbindliche Angebote abgegeben, auf deren Basis die Kronospan-Gruppe den Zuschlag erhalten hatte.

Der separate Verkauf der polnischen Aktivitäten war nach unbestätigten Informationen eigentlich die Voraussetzung für den Start eines neuen Bieterverfahrens für die deutschen Werke und Silekol. Die inzwischen aufgelaufenen Verzögerungen bei der kartellrechtlichen Genehmigung haben den geplanten zeitlichen Ablauf allerdings durchkreuzt. Die Geschäftsbereiche „Engineered Wood Products“ (früher „Panel West“) und „Silekol“ wurden jetzt zum Verkauf gestellt, bevor die Ausgliederung der polnischen Aktivitäten abgeschlossen werden konnte.

Das noch immer ausstehende Closing ist nach Einschätzungen aus der Holzwerkstoffbranche aber nur eines von mehreren zeitlichen Problemen bei den bereits seit mehreren Jahren anhaltenden Bemühungen um einen Verkauf der Pfleiderer Group. Ähnlich wie beim ersten Anlauf in den Jahren 2018 und 2019 könnte es während den Verhandlungen wieder zu einer Verschlechterung der konjunkturellen Rahmenbedingungen kommen, die über eine Rückkopplung auf die Umsatz- und Ergebniszahlen den erzielbaren Verkaufserlös mindert. Im

im Werk Neumarkt II installierte kontinuierliche Pressenlinie in Betrieb.

## Juli 2014

Die Pfleiderer GmbH erlöst über die Ausgabe einer neuen, bis Juni 2019 laufenden und mit jährlich 7,875 % verzinsten Anleihe rund 320 Mio €.

## Januar 2015

Die Pfleiderer GmbH schafft ein neues Corporate Management Team, das strategische Entscheidungen für die bisherigen Business Center „West“ und „East“ treffen soll.

## Juli 2015

Die Pfleiderer Grajewo S.A. bereitet eine Komplettübernahme der Pfleiderer GmbH vor, die über eine Kapitalerhöhung finanziert werden soll. Dadurch wird sich der Anteil von Atlantik auf unter 50 % reduzieren.

## Oktober 2015

Die Pfleiderer Grajewo S.A. unterzeichnet ein Share Purchase Agreement (SPA) für die Komplettübernahme der Pfleiderer GmbH.

## Januar 2016

Mit dem Abschluss der Kapitalerhöhung übernimmt die Pfleiderer Grajewo S.A. alle Anteile an der Pfleiderer GmbH. SVP wird mit 25,9 % der größte Einzelaktionär, Atlantik hält noch 25,3 %. Auf andere Anteilseigner entfallen 48,8 %.

## Mai 2016

Die Nolte SE, Germersheim, räumt der Pfleiderer Holzwerkstoffe GmbH eine befristete Exklusivität für eine Übernahme des Spanplattenwerkes in Germersheim ein.

## Juni 2016

Die geplante Übernahme des Nolte-Spanplattenwerkes scheitert.

## Oktober 2016

Mit Eintragung in das polnische Handelsregister wird die Pfleiderer Grajewo S.A. in Pfleiderer Group S.A. umfirmiert, der Unternehmenssitz wird nach Breslau verlegt. Das Executive Management war bereits Ende September 2015 nach Breslau umgezogen. Die Pfleiderer Group wird Holding der Pfleiderer-Gruppe. Die operativen Aktivitäten in Polen und Deutschland sind den Führungsgesellschaften Pfleiderer Polska Sp.zo.o. und Pfleiderer Deutschland GmbH zugeordnet.

## Februar 2017

Atlantik verkauft ein Pfleiderer-Aktienpaket an die von SVP verwalteten Fonds Yellow Sapphire S.à.r.l. und Kings Forest S.à.r.l. mit Sitz in Luxemburg. Vor der Übertragung dieser Aktien kam SVP über die Fonds Yellow Sapphire, Kings Forest, Field

*Neue CPS-Presse im Werk II in Neumarkt* *(Foto: EUWID)*

Geschäftsjahr 2020 war der konsolidierte Umsatz der Pfleiderer Group unter dem Einfluss der Corona-bedingten Absatzeinbußen im Frühjahr wieder unter die 1 Mrd €-Marke gefallen, während die Ergebniszahlen über die damals noch rückläufigen Rohstoffkosten und erreichte operative Verbesserungen gesteigert werden konnten. 2021 hat die Pfleiderer Group wie fast alle europäischen Holzwerkstoffhersteller mit deutlichen Umsatz- und Ergebnissteigerungen abgeschlossen; die über die Kostensteigerungen noch hinausgehenden Preisanhebungen haben zudem zu einer spürbaren Verbesserung der Margen geführt. Diese Entwicklung könnte sich über den noch stärkeren Anstieg der Kosten für Harze, Holz und Energie seit Herbst wieder drehen. Falls es inflationsbedingt zu einem Rückgang oder eventuell sogar zu einem Einbruch der Nachfrage nach Möbeln kommt, würden auch die Umsätze mit Holzwerkstoffen unter Druck geraten.

Bei einer stärkeren Änderung der Marktsituation dürfte die Pfleiderer Group aufgrund ihrer Besonderheiten in der Konzernstruktur, in Produktionsprogramm und Produktpalette sowie ihrer speziellen Finanzierungssituation gegenüber anderen europäischen Holzwerkstoffherstellern eher etwas im Nachteil sein. Bereits in der Vergangenheit hatten sich die Pfleiderer Group bzw. ihre Vorgängergesellschaften gegenüber Marktschwankungen anfälliger gezeigt. Über die Jahre hatte das Unternehmen immer wieder versucht, diese strukturellen Nachteile durch Akquisitionen oder eigene Investitionen auszugleichen. Unter dem Vorstandsvorsitzenden Hans Overdiek hatte sich die Pfleiderer AG in den Jahren 2004 bis 2012 auch an größeren Expansionsschritten versucht, die im Zusammenspiel mit ungünstigen Rahmenbedingungen dann aber zur Überschuldung und schließlich auch zur Insolvenz des Unternehmens geführt hatten. Im Zuge der nachfolgenden Restrukturierung wurden in verschiedenen Bereichen kleinere Schritte umgesetzt, über die die Pfleiderer Group ihre Position wieder verbessern konnte.

Hauptproblem ist bei Pfleiderer aber weiterhin die zu starke Fokussierung auf den mitteleuropäischen Raum. In der aus dem früheren Geschäftsbereich Panel West hervorgegangenen Sparte Engineered Wood Products liegen alle Produktionsstandorte in Deutschland. Aus diesen Standorten werden in erster Linie Abnehmer aus der DACH-Region beliefert; das Exportgeschäft in andere europäische Länder und in außereuropäische Märkte wird vor allem mit weiterverarbeiteten Produkten bestritten. Die großen europäischen Holzwerkstoffhersteller, insbesondere die Kronospan-Gruppe, die Egger-Gruppe und die Swiss Krono Group, sind dagegen weitaus stärker internationalisiert. Deutliche Unterschiede bestehen zudem in Breite und Tiefe des Produktionsprogramms.

Pfleiderer hatte in der Vergangenheit einen Vorteil in dem über die früheren Tochtergesellschaften Duropal GmbH, Arnsberg, und Thermopal GmbH, Leutkirch, bearbeiteten Schichtstoff- und Elementegeschäft. Inzwischen haben aber andere Holzwerkstoffhersteller auch in diesem Marktsegment

Point Acquisitions S.à.r.l und Field Point IV S.à.r.l. auf eine Beteiligung von 27,84 %.

## April 2017

Die Pfleiderer Group schließt zwei neue besicherte Kreditlinien mit einem Gesamtvolumen von 450 Mio € ab.

## September 2018

Mit dem Abschluss des von der Hauptversammlung genehmigten Aktienrückkaufprogramms, für das insgesamt knapp 125 Mio € eingesetzt wurden, steigt die Nettoverschuldung der Pfleiderer Group auf über 385 Mio €.

## Juli 2019

Die SVP nahestehende Volantis Bidco B.V., Amsterdam/Niederlande, gibt ein Übernahmeangebot für bis zu 23,520 Mio Aktien der Pfleiderer Group ab. Dies entspricht einer Beteiligung von 36,35 % am gesamten Grundkapital. Volantis Bidco ist eine direkte Tochtergesellschaft der Rathcoole S.à.r.l. und indirekt der Raheny S.à.r.l. zugeordnet.

## August 2019

Die EU-Kommission genehmigt die von SVP geplante Kontrollübernahme bei der Pfleiderer Group.

## September 2019

Volantis Bidco übernimmt im Zuge eines Squeeze out die noch ausstehenden Aktien der Pfleiderer Group und kommt damit auf eine Beteiligung von 60,72 %. Indirekt hat das Unternehmen Zugriff auf die von Pfleiderer selbst gehaltenen 20,0 % („Treasury Shares“). Mit Atlantik, das 19,28 % hält, hat Volantis Bidco eine Poolingvereinbarung getroffen.

Der Handel mit Aktien der Pfleiderer Group an der Börse in Warschau wird eingestellt. Das Delisting wird im November abgeschlossen. Damit enden auch die Berichtspflichten für die Pfleiderer Group; ein Neunmonatsbericht wird nicht mehr veröffentlicht.

## Oktober 2019

Die Pfleiderer Group stellt ihre operative Tätigkeit in Polen ein. Zum 1. November wird der effektive Sitz der Geschäftsführung nach Deutschland verlegt

## November 2019

Eine außerordentliche Hauptversammlung beschließt die Umwandlung der Pfleiderer Group von einer polnischen S.A. in eine deutsche GmbH.

Die Pfleiderer Group startet einen Verkaufsprozess für die polnischen Werke.

## Januar 2020

Der polnische Leim- und Imprägnierharzhersteller Silekol Sp.zo.o, Kedzierzyn-Kózle, wird von Pfleiderer Polska auf die Pfleiderer Group übertragen. Parallel zur Ausgliede-

zu Pfleiderer aufgeschlossen; von den Produktionskapazitäten und Absatzmengen dürften Kronospan und Egger auch schon an Pfleiderer vorbeigezogen sein. Bei dekorativen Holzwerkstoffen galt Pfleiderer in der Vergangenheit als Marktführer. Inzwischen wird diese Position wohl eher bei Egger gesehen; in den letzten Jahren hat sich auch die Swiss Krono Group immer stärker um einen Anschluss bemüht. Mehrere Konkurrenten sind zudem weitaus früher und stärker in neue Produkte und Marktsegmente eingestiegen. Lücken bestehen bei Pfleiderer insbesondere in den Bereichen konstruktive Holzwerkstoffe und Laminatboden. Für konstruktive Anwendungen kann das Unternehmen zwar die Rohspanplattentypen „Livingboard“ und „MFP“ anbieten, OSB und Holzfaserdämmplatten fehlen allerdings. In das Laminatbodengeschäft war Pfleiderer in den 90er Jahren mit einer eigenen Produktion bei der damaligen Wirus Bauelemente GmbH & Co. KG, Gütersloh, eingestiegen, hatte diese Aktivitäten wenige Jahre später aber wieder aufgegeben. Die im ersten Quartal 2007 abgeschlossene Übernahme der Pergo AB, Trelleborg, sollte dem Unternehmen in einem zweiten Anlauf doch noch eine starke internationale Position bringen. Diese Zielsetzung wurde verfehlt; der überhöhte Kaufpreis hatte das Unternehmen zudem in eine schwierige wirtschaftliche Lage gebracht.

Ähnlich stellt sich die Situation bei den eingesetzten Produktionsanlagen und Technologien dar. Durch die bis Mitte der 2000er Jahre zu breite Diversifizierung mit Aktivitäten in anderen Branchen (wie zum Beispiel Dämmstoffe, Infrastrukturtechnik oder Türen/Fenster), die aus einzelnen großen Akquisitionen resultierende Kapitalbindung (wie zum Beispiel die Kunz Holding GmbH & Co. KG, Unterensingen, oder Pergo) und die immer wieder auftretenden wirtschaftlichen Turbulenzen konnte die Pfleiderer Group in ihrer Investitionstätigkeit über längere Zeit nicht mit anderen Holzwerkstoffherstellern Schritt halten. Dieser Trend hat sich auch nach der bis 2016 erreichten wirtschaftlichen Konsolidierung fortgesetzt. Laut dem letzten veröffentlichten Geschäftsbericht hat die Pfleiderer Group im Jahr 2020 insgesamt 47,9 (73,5) Mio € investiert. Andere Holzwerkstoffhersteller haben in diesem Zeitraum ein Vielfaches dieser Summe eingesetzt. Aus den Unterschieden in der Investitionstätigkeit haben sich im Lauf der Jahre auch technologische Differenzierungen ergeben. Beispiele sind das durchschnittliche Alter der Produktionsanlagen, der Grad der Rückwärtsintegration oder der Umfang der Weiterverarbeitungsmöglichkeiten.

Die letzte Großinvestition der Pfleiderer Group war die im Dezember 2013 abgeschlossene Ersetzung der zwei Mehretagenanlagen im Werk Neumarkt II durch eine kontinuierliche Anlage. In den letzten Jahren hat Pfleiderer allerdings versucht, den in der Technologie entstandenen Abstand zu anderen Holzwerkstoffherstellern wieder zu reduzieren. Beispiele sind die Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen im Spanplattenwerk Grajewo, der Aufbau neuer Kurztaktpressen an den Standorten Gütersloh und Grajewo, die Modernisierung der Beschichtungsanlagen in Leutkirch und Neumarkt, die Installation einer Lackieranlage für Hochglanz-/Mattoberflächen in Leutkirch oder der Ausbau der Recyclingholzaufarbeitung in Neumarkt. Trotz dieser Einzelprojekte bleibt die Investitionstätigkeit der Pfleiderer Group weiterhin deutlich hinter der der größeren Konkurrenten zurück. Die Kronospan-Gruppe und die Egger-Gruppe haben in den vergangenen Jahren mehrere neue Standorte eröffnet; parallel dazu haben diese beiden Unternehmen ihre Kapazitäten in den Bereichen Imprägnierung, Beschichtung, Schichtstoffe und Elemente immer stärker ausgebaut. Bei der Swiss Krono Group und der Unilin bvba, Wielsbeke/Belgien wurden in den letzten Jahren ebenfalls größere Projekte umgesetzt. Im mitteleuropäischen Raum hat damit nur die Sonae Arauco Deutschland GmbH, Meppen, ähnlich zurückhaltend agiert wie die Pfleiderer Group.

Eine SWOT-Analyse der Pfleiderer Group muss auch die Besonderheiten in der Bilanzstruktur berücksichtigen. Aufgrund der nach der Insolvenz vorgenommenen Umschuldungen verfügt das Unternehmen über eine relativ geringe Eigenkapitalausstattung, die durch Aus- bzw. Rückzahlungen an die Anteilseigner noch weiter vermindert wurde. Die Fremdkapitalfinanzierung erfolgte in den letzten Jahren vor allem über Anleihen, die im Frühjahr 2021 auf eine neu ausgegebene Nachhaltigkeitsanleihe umgestellt wurden. Im operativen Geschäft hat sich die Pfleiderer Group im Verlauf der letzten Jahre zumeist schwächer entwickelt als die marktführenden Holzwerkstoffhersteller. Auch in den konjunkturell guten Jahren sind Umsätze, Ergebnisse und Cashflow langsamer gestiegen als bei der Konkurrenz; in Abschwung-

rung aus dem Geschäftsbereich „Panel East“ wird das Unternehmen in einen neuen Geschäftsbereich „Silekol“ eingebracht. Mit dem aus „Panel West“ hervorgegangenen Bereich „Engineered Wood Products“, Panel East und Silekol gibt es damit drei Geschäftsbereiche.

### Juli 2020

Der steuerliche Sitz der Pfleiderer Group GmbH wird nach Deutschland verlegt. Parallel dazu wird die GmbH beim Registergericht Nürnberg eingetragen. Im August erfolgt die Umwandlung in eine B.V. & Co. KG. Die niederländische Pfleiderer B.V. ist Komplementär, Kommanditisten sind die von Strategic Value Partner LLC beratenen Fonds Rathcoole S.à.r.l. und Ravenhill S.à.r.l., Luxemburg.

### September 2020

Die Pfleiderer Group nimmt das vorübergehend ausgesetzte Bieterverfahren für die polnischen Werke wieder auf.

### Oktober 2020

Die Pfleiderer Group S.A. wird aus dem polnischen Handelsregister gelöscht.

### April 2021

Die Pfleiderer Group emittiert eine Nachhaltigkeitsanleihe mit einem Gesamtvolumen von 750 Mio €.

### Januar 2021

Die Pfleiderer Group startet einen Verkaufsprozess für die deutschen Werke und für Silekol.

### Mai 2021

Die Pfleiderer Group und Kronospan unterzeichnen einen Vertrag für den Verkauf der Pfleiderer Polska Sp.zo.o. mit den zwei Standorten Grajewo und Wieruszów.

### Februar 2022

Die Kronospan-Gruppe meldet die geplante Übernahme der Pfleiderer Polska Sp.zo.o. bei der EU-Kommission zur Genehmigung an.

Die Pfleiderer Neumarkt GmbH erhält eine Ausnahmegenehmigung für den Betrieb der vier indirekten Spänetrockner am Standort Neumarkt.

### April 2022

Die EU-Kommission leitet eine weitergehende Prüfung des geplanten Verkaufs der Pfleiderer Polska Sp.zo.o. an die Kronospan-Gruppe ein.

Anmerkung: Die Auflistung enthält Beispiele für Veränderungen im Pfleiderer-Konzern seit dem Insolvenzantrag im Frühjahr 2012. Über die einzelnen Vorgänge wurde in ausführlicher Form jeweils in den wöchentlich erscheinenden Informationsdiensten „EUWID Holz und Holzwerkstoffe“ und „EUWID Holz und Möbel“ berichtet.

*Eine der zwei modernisierten Kurztaktpressen im Werk Neumarkt* *(Foto: EUWID)*

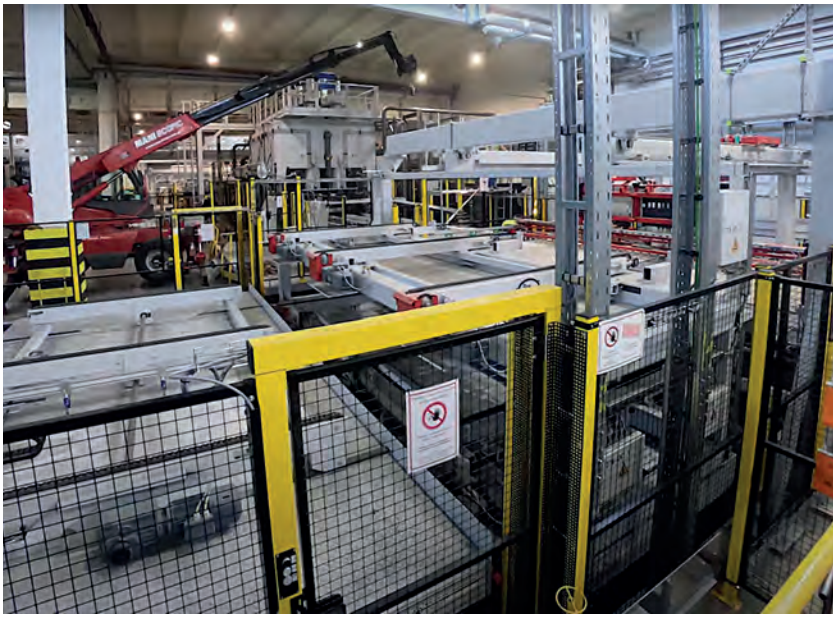
phasen musste die Pfleiderer Group immer wieder auch Verluste hinnehmen. Dadurch blieben die Möglichkeiten für eine stärkere Innenfinanzierung eingeschränkt. Strategische Fehler aus der Vergangenheit haben bei Pfleiderer ebenfalls größere Nachwirkungen als beim Wettbewerb. Mit der Classen-Gruppe (Kaisersesch), der Ikea Industry Group und dem polnischen Kastenmöbelhersteller Fabryki Mebli Forte S.A. (Ostrów Mazowiecka) haben drei frühere Großabnehmer der Pfleiderer Group nach Meinungsverschiedenheiten über die Zusammenarbeit im Zeitraum 2005 bis 2018 in eigene Holzwerkstoffkapazitäten investiert. Pfleiderer ist zudem in stärkerem Maße als andere Holzwerkstoffhersteller von den nach der Aufdeckung von Kartellen in Deutschland und Polen eingeleiteten Schadensersatzklagen betroffen. Ein Teil dieser Verfahren konnte noch immer nicht abgeschlossen werden.

Die Pfleiderer Group ist nach den in den vergangenen Jahren vorgenommenen Organisationsänderungen in die aus der früheren Pfleiderer Group S.A. hervorgegangene Holdinggesellschaft Pfleiderer Group B.V. & Co. KG („PGKG") mit insgesamt drei Geschäftsbereichen gegliedert. Die PGKG hält alle Anteile an der PCF GmbH und der Pfleiderer Polska Sp.zo.o., die den Geschäftsbereich Panel East bildet. Der PCF GmbH sind als 100 %ige Tochtergesellschaften die Pfleiderer Deutschland GmbH mit dem Geschäftsbereich Engineered Wood Products und Silekol als drittem Geschäftsbereich zugeordnet.

Die Pfleiderer Deutschland GmbH hält wiederum 100 % der Anteile an den Produktionsgesellschaften Pfleiderer Arnsberg GmbH, Pfleiderer Baruth GmbH, Pfleiderer Gütersloh GmbH, Pfleiderer Neumarkt GmbH, Pfleiderer Leutkirch GmbH sowie an den internationalen Vertriebsgesellschaften Pfleiderer France S.A.S. (Reims), Pfleiderer Benelux B.V. (Deventer), Pfleiderer UK Ltd. (Macclesfield), Pfleiderer Suisse AG (Rapperswil), Pfleiderer Austria GmbH (Wien) und Pfleiderer Southeast s.r.l. (Bukarest/Rumänien). Dem Unternehmen sind zudem die Pfleiderer Erwerbergesellschaft mbH sowie die Servicegesellschaften Heller Holz GmbH und Jura-Spedition GmbH zugeordnet. Tochtergesellschaften von Pfleiderer Polska sind Pfleiderer Grajewo Sp.zo.o., Pfleiderer MDF Grajewo Sp.zo.o., Pfleiderer Wieruszów Sp.zo.o.; darüber hinaus sind die Servicegesellschaften Jura Polska Sp.zo.o. und PFL Recycling Sp.zo.o. zugeordnet.

Damit betreibt die Pfleiderer Group aktuell acht Produktionsstandorte und Vertriebsgesellschaften in den sechs Ländern/Regionen Frankreich, Benelux, Großbritannien, Schweiz, Österreich und Südosteuropa. In Tschechien und der Slowakei läuft der Pfleiderer-Vertrieb über Handelsvertreter. In allen anderen Märkten arbeitet das Unternehmen mit unabhängigen Verkäufern zusammen.

An den deutschen und polnischen Holzwerkstoffstandorten stellt die Pfleiderer Group unter anderem rohe und beschichtete Spanplatten, rohe und beschichtete MDF/HDF, MDF/HDF-Dünnplatten, lackierte Platten, Schichtstoffe und Elemente her. Silekol produziert unter anderem Aminoharze und Phenolharze sowie Harnstoff-, Melamin- und Phenolimprägnierharze. □



*Aufbau der neuen Kurztaktpresse in Grajewo* *(Foto: Pfleiderer)*

# STEEL BELTS AND SERVICE SUPPORT FOR THE GLOBAL WBP INDUSTRY

IPCO is a world-leading manufacturer of premium quality steel belts used in the production of wood-based panels.

Choose IPCO as your partner in WBP productivity and get the best of all worlds: 'Made in Sweden' quality; the strength of a global business; and the local understanding of our sales and service teams.

- Swedish-based multinational: 600 employees, 30+ sales/service offices.
- World class belt manufacturing: 1.2 to 3.5 mm thick, up to 4620 mm wide.
- Engineering expertise based on 120 years' partnership with wood industry.
- Certified to ISO 9001:2015, ISO 14001 and ISO 45001:2018.

INDIA WOOD
See us at IndiaWood
2-6 June · Hall 4 Stand H127

ipco.com/wbp

ipco

*EBITDA-Marge hat sich 2020 auf 15,1 % erhöht / Positives Konzernergebnis*

# *Pfleiderer hat Ergebniszahlen 2020 trotz geringerem Umsatz verbessert*

**Der Konzernumsatz der Pfleiderer Group B.V. & Co. KG ist im Geschäftsjahr 2020 wieder unter die 1 Mrd €-Marke gefallen.**

Laut dem am 17. Februar 2022 im Bundesanzeiger veröffentlichten Geschäftsbericht hat das nach einer erneuten Organisationsänderung in die drei Geschäftsbereiche „Engineered Wood Products“ (früher „Panel West“), „Silekol“ und „Panel East“ gegliederte Unternehmen einen Nettoumsatz von 953,6 Mio (2019: 1,019 Mrd) € erwirtschaftet. Der Rückgang von 6,4 % wurde von Pfleiderer vor allem mit Preisanpassungen begründet, über die die Reduzierung der Rohstoffkosten weitergegeben wurde. Zu einem geringeren Umfang haben auch Corona-bedingte Absatzeinbußen zu dem Umsatzminus beigetragen.

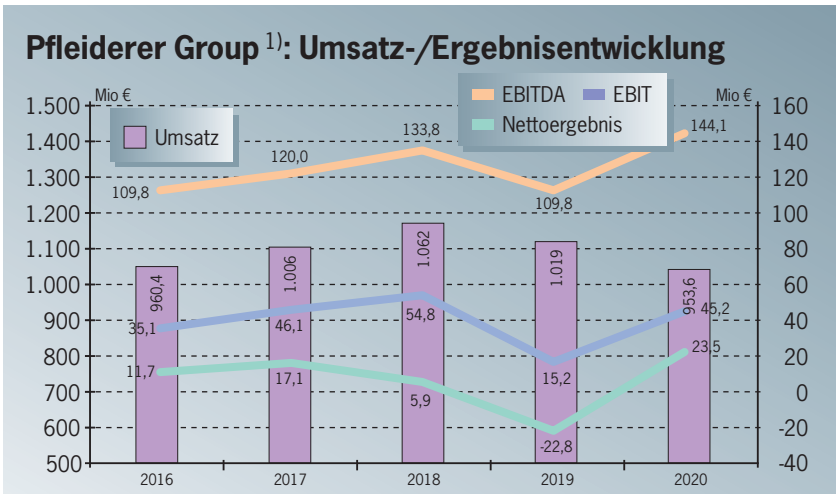
Vom Konzernumsatz sind 45 (45) % auf melaminbeschichtete Holzwerkstoffe und 17 (17) % auf HPL/CPL/Elemente entfallen, während der Umsatzanteil von Rohspanplatten auf 15 (17) % zurückgegangen ist. Auch bei der Umsatzverteilung auf die Hauptabsatzmärkte gab es nur wenige Veränderungen. In der DACH-Region wurden wie im Vorjahr 45 % des Konzernumsatzes erwirtschaftet, auf Polen sind unverändert 24 % entfallen.

Der Nettoumsatz aus Produkten ist im Vorjahresvergleich um 6,8 % auf 899,0 (964,4) Mio € zurückgegangen. Über den Verkauf von Strom wurden 35,4 (35,8) Mio € und über Schrott-Verkäufe 11,9 (7,5) Mio € erwirtschaftet. Die sonstigen Umsätze sind auf 7,3 (11,2) Mio € zurückgegangen. In Summe lagen die außerhalb des Produktgeschäfts erwirtschafteten Umsätze mit 54,6 (54,5) Mio € ungefähr auf dem Vorjahresniveau.

Aus dem Nettoumsatz aus Produkten und den mit 32,3 (33,6) Mio € angegebenen Erlösschmälerungen aus Boni, Skonti und Rückerstattungen ergibt sich ein Bruttoumsatz aus Produkten von 931,3 (998,0) Mio €. In dem Pfleiderer-Geschäftsbericht wurde dieser Bruttoumsatz weiter nach Produktgruppen und nach dem Standort der Kunden aufgeschlüsselt. Der Umsatz mit „Grundprodukten“ wurde mit 185,0 (195,3) Mio € angegeben. Auf „Mehrwertprodukte“ sind 220,2 (239,8) Mio € und auf „Produkte mit hoher Wertschöpfung“ 465,2 (493,1) Mio € entfallen. Produkte ohne Cluster-Zuordnung haben 7,4 (9,5) Mio € beigesteuert. Der über den Leim- und Imprägnierharzhersteller Silekol Sp.zo.o, Kedzierzyn-Kózle, erwirtschaftete Umsatz mit Chemikalien belief sich auf 53,5 (60,3) Mio €. Darüber hinaus gab es geringe sonstige Umsätze in Höhe von 26.000 (5.000) €. Von den zehn größten Absatzmärkten gab es in sieben Umsatzeinbußen. Am schwächsten haben sich Italien (-23,4 %), Großbritannien (-17,2 %), Österreich (-12,0 %) und Schweden (-9,6 %) entwickelt. Die Umsatzrückgänge in Deutschland (-6,9 %), Polen (-6,1 %) und in den Niederlanden (-6,3 %) lagen in einer ähnlichen Größenordnung wie im Gesamtkonzern. Die Schweiz blieb ungefähr auf dem Vorjahresniveau. Frankreich (+10,0 %) und Norwegen (+23,1%) konnten zulegen.

Die Ergebniszahlen konnten dagegen deutlich verbessert werden. Das EBITDA hat sich vor allem über die höhere Bruttomarge um 31,2 % auf 144,1 (109,8) Mio € erhöht. Die EBITDA-Marge ist dadurch um über vier Prozentpunkte auf 15,1 (10,8) % gestiegen. Das EBIT hat sich mit 45,2 (15,2) Mio € fast verdreifacht. Die Verschlechterung des Finanzergebnisses auf -39,0 (-31,7) Mio € wurde von Pfleiderer vor allem auf Wechselkurseffekte zurückgeführt. Das im Vorjahr deutlich negative Vorsteuerergebnis konnte mit 6,2 (-16,5) Mio € wieder in den positiven Bereich gebracht werden. Der Jahresüberschuss wurde auf 23,5 (-22,8) Mio € gesteigert.

Trotz der deutlich verbesserten Ergebnisse ist das Eigenkapital der Pfleiderer Group bis zum Jahresende 2020 um 10,4 % auf 94,2 (106,2) Mio € zurückgegangen. Bei einer kaum veränderten Bilanzsumme von 926,5 (923,5) Mio €




1) bis 2019 Pfleiderer Group S.A., ab 2020 Pfleiderer Group B.V. & Co. KG

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

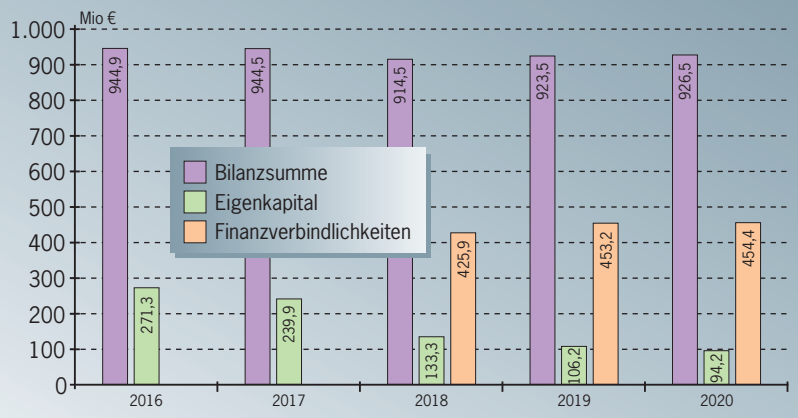
ergibt sich nach Bereinigung um den Geschäfts- und Firmenwert eine Eigenkapitalquote von 4,6 (6,0) %. Die langfristigen Verbindlichkeiten haben leicht auf 548,2 (570,8) Mio € nachgegeben; davon entfielen 454,4 (453,2) Mio € auf Finanzverbindlichkeiten. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten sind dagegen auf 284,1 (246,6) Mio € gestiegen. Damit ergaben sich Gesamtverbindlichkeiten in Höhe von 832,3 (817,3) Mio €.

Mit der Ersetzung einer Mitte April 2017 abgeschlossenen Kreditlinienvereinbarung („Senior Facilities Agreement") durch eine vorrangig besicherte Sustainability-Linked Anleihe mit einem Gesamtvolumen von 750 Mio € und einer aus Eigenkapitalkonten erfolgten Rückzahlung von 313 Mio € an die Kommanditisten Rathcoole S.à.r.l. und Ravenhill S.à.r.l. hat sich die Finanzierungssituation der Pfleiderer Group im Frühjahr 2021 erheblich geändert. Beide Transaktionen wurden laut dem Geschäftsbericht 2020 am 22. April 2021 abgeschlossen und daher unter „Ereignisse nach dem Bilanzstichtag" aufgelistet.

Die Eigenkapital-Auszahlung an die dem Pfleiderer-Anteilseigner Strategic Value Partners LLC zugeordneten Kommanditisten war zuvor von der am 21. April 2021 durchgeführten Pfleiderer-Gesellschafterversammlung genehmigt worden. Rathcoole ist laut dem Pfleiderer Geschäftsbericht mit 74,9 % am Eigenkapital und an den Stimmrechten der Pfleiderer Group beteiligt; die verbleibenden 25,1 % liegen bei Ravenhill. Die Beteiligungen der beiden Unternehmen werden indirekt SVP zugeordnet. Laut dem Gesellschaftsvertrag der Pfleiderer Group wird der handelsrechtliche Jahresüberschuss des Unternehmens nach Geschäftsjahresende jeweils dem Verrechnungskonto der Kommanditisten gutgeschrieben. Mit dem Jahresabschluss 2020 wurde damit der handelsrechtliche Gewinn in Höhe von 23,0 Mio € als Verbindlichkeit gegenüber den Gesellschaftern ausgewiesen.

In der Pfleiderer-Bilanz hatten sich die Kapitalanteile der beiden Kommanditisten Rathcoole und Ravenhill zum Jahresende 2020 auf 350,5 Mio € belaufen, die sich in eine Pflichteinlage von 2,2 Mio € und in weitere Kapitaleinlagen in Höhe von 348,3 Mio € aufgeteilt hatten. Demgegenüber standen negative Rücklagen über -28,4 (-16,3) Mio € und Gewinnrücklagen über -117,8 (-143,9) Mio €, so dass das Gesamteigenkapital zum Jahresende 2020 auf 94,2 (106,2) Mio € zurückgegangen war. Die Verbindlichkeiten haben sich dagegen auf 832,3 (817,3) Mio € summiert, in denen unter anderem die durch die Gutschrift des Jahresüberschusses entstandenen Verbindlichkeiten gegenüber den Gesellschaftern in Höhe von 23,0 (0) Mio € und langfristige Finanzverbindlichkeiten von 454,4 (453,2) Mio € enthalten waren.

**Pfleiderer Group [1]: Entwicklung der Bilanzzahlen**




1) bis 2019 Pfleiderer Group S.A., ab 2020 Pfleiderer Group B.V. & Co. KG

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

Die langfristigen Verbindlichkeiten enthielten vor allem die am 13. April 2017 von der damaligen Pfleiderer Group S.A., der PCF GmbH und mehreren deutschen und polnischen Tochtergesellschaften abgeschlossene und am 1. August 2017 erstmals genutzte Kreditlinienvereinbarung über 450,0 Mio €, die in einen der PCF GmbH zugeordneten und über sieben Jahre laufenden „Term Loan B" über 350,0 Mio € sowie in zwei revolvierende Kreditfazilitäten über 50 Mio € bzw. 211,5 Mio Złoty aufgeteilt waren. Mit einer im April 2018 vorgenommenen Änderung wurde der Gesamtbetrag des vorrangigen besicherten Term Loan B um 95 Mio € auf 445 Mio € erhöht. Diese Anleihe wurde durch die im April 2021 ausgegebene Sustainability-Linked Anleihe über 750 Mio € ersetzt, deren Zinssatz an die Erreichung verschiedener Nachhaltigkeitsziele gekoppelt ist und die 2026 fällig wird. Parallel dazu hat die Pfleiderer Group für die den Geschäftsbereichen „Engineered Wood Products" (früher „Panel West") und „Silekol" zugeordneten Unternehmen PCF GmbH, Pfleiderer Deutschland GmbH und Silekol Sp.zo.o. (Kedzierzyn-Kózle/Polen) eine revolvierende Super-Senior-Kreditfazilität über 65,0 Mio € sowie für den Geschäftsbereich „Panel East" eine vergleichbare Regelung über 200,0 Mio Złoty abgeschlossen. Diese beiden Fazilitäten werden bereits Mitte April 2024 fällig.

Als weitere Ereignisse nach dem Bilanzstichtag wurden in dem Pfleiderer-Geschäftsbericht 2020 die am 16. Mai 2021 mit Unternehmen der Kronospan-Gruppe unterzeichnete Verkaufsvereinbarung des Geschäftsbereichs Panel East, zwei Vergleichsvereinbarungen in den seit mehreren Jahren laufenden Schadensersatzklagen aus einer im September 2011 ergangenen Kartellentscheidung des Bundeskartellamts sowie eine neue Schadensersatzklage aus einer im Dezember 2017 ergangenen Kartellentscheidung der polnischen Kartellbehörde (Urzad Ochrony Konkurencji i Konsumentów UOKiK), Warschau, aufgeführt. □

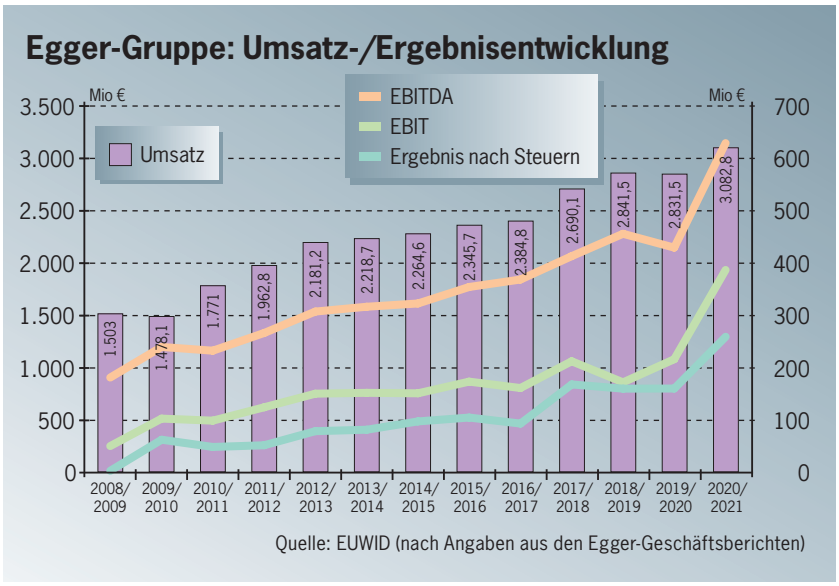
*In erster Geschäftsjahreshälfte konnte EBITDA-Marge auf 24,2 % verbessert werden*

# Egger-Gruppe rechnet im Gesamtjahr mit geringeren Ergebnissteigerungen

**Das Wechselspiel aus den teilweise erheblichen Kostensteigerungen mit den zum Teil in kurzer Abfolge durchgesetzten Preisanhebungen wird sich in Abhängigkeit vom Zeitraum in unterschiedlichem Umfang auf die Geschäftszahlen der Holzwerkstoffhersteller niederschlagen.**

Nach dem eher uneinheitlichen Verlauf im Geschäftsjahr 2020 haben die meisten Unternehmen im vergangenen Jahr ihre Umsatz- und Ergebniszahlen deutlich steigern können. In vielen Fällen wurden sogar neue Rekordwerte erreicht. Die seit dem zweiten Halbjahr 2020 immer stärker anziehende Nachfrage schlug sich im Gesamtjahr in zumeist deutlich zweistelligen Umsatzzuwächsen nieder. Die Ergebniszahlen haben oft noch stärker zugelegt. Einflussfaktoren waren die über die anhaltend hohe Kapazitätsauslastung erreichte Fixkostendegression sowie die im Jahresverlauf durchgesetzten starken Preisanhebungen, die den Anstieg der Rohstoffkosten zumindest bis zum dritten Quartal mehr als ausgeglichen haben.

Nach Aussage verschiedener Holzwerkstoffhersteller hat sich diese Entwicklung im Verlauf des zweiten Halbjahrs allerdings wieder gedreht. Der ab September eingetretene starke Anstieg der Kosten für Chemierohstoffe und Harze konnte allenfalls zeitverzögert und zum Teil auch nicht in vollem Umfang weitergegeben werden. Im November hat sich die Situation zwar vorübergehend wieder stabilisiert. Dafür sind im vierten Quartal und zum Jahresbeginn 2021 die Preise für die in der Holzwerkstoffproduktion eingesetzten Holzsortimente stark gestiegen. Im Februar und März kam es unter dem Einfluss der Ukraine-Krise zu bislang nicht gekannten Kostensteigerungen im Harzbereich. Die Holzwerkstoffhersteller haben zwar kurzfristig mit weiteren Preisanhebungen reagiert. Die extremen Kostensteigerungen und die hohe Volatilität der Rohstoffpreise werden nach Einschätzung vieler Unternehmen aber dennoch auf die Ergebniszahlen durchschlagen. Falls es im weiteren Jahresverlauf doch zu einem Nachfragerückgang und damit zu Umsatzeinbußen kommt, könnten sich die negativen Ergebniseffekte noch verstärken.



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

Dieser Verlauf der Umsatz- und Ergebniszahlen hat in den letzten Monaten auch zu intensiven Diskussionen zwischen der Holzwerkstoffindustrie und ihren Abnehmern, insbesondere aus der Möbelindustrie, geführt. Als Beispiel wurden dabei oft die von der Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, veröffentlichten Jahres- und Halbjahresberichte herangezogen. Egger hat im Branchenvergleich relativ hohe Umsatz- und Ergebniszuwächse erreicht; die Relationen dürften bei anderen Holzwerkstoffherstellern aber ähnlich ausgefallen sein.

Im Geschäftsjahr 2020/2021 (30. April) ist der Egger-Gruppenumsatz laut dem Ende Juli veröffentlichten Jahresbericht um 8,9 % auf 3,083 (2019/2020: 2,832) Mrd € gestiegen. Das Konzern-EBITDA konnte fast um die Hälfte auf 622,3 (424,4) Mio € gesteigert werden. Die Marge hat sich damit im Vorjahresvergleich um über fünf Prozentpunkte auf 20,2 (15,0) % erhöht. Das EBIT lag mit 381,7 (212,4) Mio € um knapp 80 % über dem Vorjahreswert, woraus sich eine EBIT-Marge von 12,4 (7,5) % errechnet hat.

In der bis Ende Oktober laufenden ersten Geschäftsjahreshälfte 2021/2022 konnte der Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum sogar um 36,5 % auf 1,978 (Mai-Okt. 2020: 1,449) Mrd € gesteigert werden. Das EBITDA hat sich mit einem Plus von 62,9 % auf 478,6 (293,9) Mio € noch deutlich stärker erhöht, die Marge lag bei 24,2 (20,3) %. Das EBIT ist um 86,0 % auf 345,7 (185,9) Mio € gestiegen, was einer Marge von 17,5 (12,8) % entspricht. Bei einem im Februar abgegebenen Ausblick auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung hat Egger allerdings betont, dass die in der ersten Jahreshälfte erreichten Zuwächse nicht auf das Gesamtjahr hochgerechnet werden können. In der zweiten Jahreshälfte seien die Ergebniszahlen durch den in dem Maße nicht erwarteten Anstieg der Rohstoff- und Energiekosten wieder spürbar zurückgegangen. □

*Eigenkapital hat 100 Mio €-Marke überschritten / Wenig höhere Verbindlichkeiten*

# Homann Holzwerkstoffe hat Marge im Jahr 2021 auf 24,6 % gesteigert

**Mit weiteren Produktionssteigerungen in ihren drei Werken in Losheim, Karlino und Krosno Odranskie sowie den im Jahresverlauf durchgesetzten Preisanhebungen hat die Homann Holzwerkstoffe GmbH, München, im Geschäftsjahr 2021 sämtliche Kennzahlen deutlich steigern können.**

Der Absatz von MDF/HDF-Dünnplatten- und veredelten Produkten wie zum Beispiel lackierten/beschichteten Platten und Möbelrückwänden lag um 4,0 % über dem Vorjahreswert. Die Preise für diese veredelten Produkte konnten im Jahresverlauf laut dem am 28. April veröffentlichten Geschäftsbericht noch stärker angehoben werden als die Rohplattenpreise.

Der Gruppenumsatz hat sich damit um 27 % auf 334,9 (2020: 262,8) Mio € erhöht. Die im Ausland erwirtschafteten Umsätze sind mit einem Plus von 31 % auf 262,4 (200,3) Mio € fast doppelt so stark gestiegen wie der Inlandsumsatz, der um 16 % auf 72,5 (62,5) Mio € zugelegt hat. Von den Auslandsumsätzen wurden 232,9 (181,4) Mio € in der EU und 29,5 (19,0) Mio € außerhalb der EU erwirtschaftet. Mit dem stärkeren internationalen Wachstum hat sich die Auslandsquote auf 78,4 (76,2) % erhöht.

Das operative EBITDA konnte um zwei Drittel auf 82,7 (49,4) Mio € verbessert werden. Bezogen auf die Gesamtleistung wurde damit eine Marge von 24,6 (19,2) % erreicht. Dies entspricht einer Steigerung von 5,4 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr. Die in dem operativen EBITDA eliminierten Sondereffekte aus Wechselkursschwankungen sind im vergangenen Jahr deutlich geringer ausgefallen als 2020. Damit ist das Gesamt-EBITDA mit einem Plus von 88 % auf 82,9 (44,2) Mio € noch etwas stärker gestiegen als das operative EBITDA.

## Homann Holzwerkstoffe: Geschäftszahlen

| Mio € | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Umsatz | 225,5 | 256,9 | 269,3 | 273,8 | 262,8 | 334,9 |
| Inland | 49,8 | 55,7 | 62,6 | 62,4 | 62,5 | 72,5 |
| Ausland | 175,6 | 201,2 | 206,7 | 211,3 | 200,3 | 262,4 |
| EBITDA | 31,4 | 37,7 | 35,3 | 47,6 | 44,2 | 82,9 |
| EBITDA 1) | | 34,2 | 39,4 | 47,1 | 49,4 | 82,7 |
| EBIT | 16,3 | 20,8 | 18,4 | 31,3 | 28,2 | 61,9 |
| Jahresüberschuss | 6,3 | 9,1 | 7,9 | 22,0 | 19,1 | 48,7 |
| Bilanzsumme | 237,0 | 271,6 | 261,1 | 246,1 | 310,1 | 375,6 |
| Eigenkapital | 23,8 | 35,8 | 38,4 | 45,1 | 57,9 | 107,3 |
| Bankverbindlichkeiten | 67,9 | 123,4 | 112,4 | 95,8 | 147,6 | 129,8 |

1) bereinigt Quelle: EUWID (nach Angaben aus den Homann Holzwerkstoffe-Geschäftsberichten)

Das operative Ergebnis konnte mit 61,9 (28,2) Mio € mehr als verdoppelt werden; der Jahresüberschuss hat mit 48,7 (19,1) Mio € sogar das Zweieinhalbfache des Vorjahreswertes erreicht.

Der Rückgang des Finanzergebnisses auf -10,0 (-7,8) Mio € wurde von Homann Holzwerkstoffe vor allem mit einmaligen Aufwendungen in Höhe von 2,6 Mio € für die im März 2021 vorgenommene Anleihe-Refinanzierung begründet. Die eigentlich bis Juni 2022 laufende und mit 5,25 % verzinste Schuldverschreibung 2017/2022 über 60 Mio € wurde durch eine neue Anleihe 2021/2026 über 65 Mio € ersetzt, die über eine nachfolgende Privatplatzierung noch auf 78 Mio € aufgestockt wurde. Der Zinssatz konnte mit der Refinanzierung auf 4,50 % verringert werden. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten wurden im Jahresverlauf dagegen auf 129,8 (147,6) Mio € zurückgeführt. Zusammen mit dem gestiegenen Anleihevolumen und Rückstellungen in Höhe von 18,1 (8,1) Mio € haben sich die Gesamt-Verbindlichkeiten auf 249,6 (242,0) Mio € erhöht. Das Eigenkapital konnte über die positive Ergebnisentwicklung mit 107,3 (57,9) Mio € fast verdoppelt werden. Bei einer um 21 % auf 375,6 (310,1) Mio € gestiegenen Bilanzsumme errechnet sich daraus eine Eigenkapitalquote von 28,6 (18,7) %. Bereinigt um Wechselkursänderungen wurde sogar eine Quote von 32,3 (23,4) % erreicht.

Der Anstieg der Bilanzsumme resultierte vor allem aus dem höheren Geschäftsvolumen, über das die Vorräte auf 36,1 (33,1) Mio € und die Forderungen auf 22,1 (18,9) Mio € zugelegt haben, und den auf 92,0 (23,9) Mio € ausgeweiteten Investitionen. In dieser Gesamtsumme sind 63,0 Mio € für Anzahlungen und erste Baumaßnahmen für den Bau des neuen MDF/HDF-Dünnplattenwerks in Pagirai/Litauen enthalten. Das Projekt läuft laut Homann Holzwerkstoffe weitgehend planmäßig; die Produktion der ersten Platte ist zum Jahresende 2022 geplant. Im Dezember 2021 hat das Unternehmen zudem eine größere Ersatzinvestition für das Werk Losheim angekündigt; das Gesamtvolumen wird mit rund 65 Mio € angegeben. □

*Ergebniszahlen haben im Geschäftsjahr 2021 deutlich nachgegeben*

# Westag: Umsatzeinbußen in der Sparte Oberflächen/Elemente

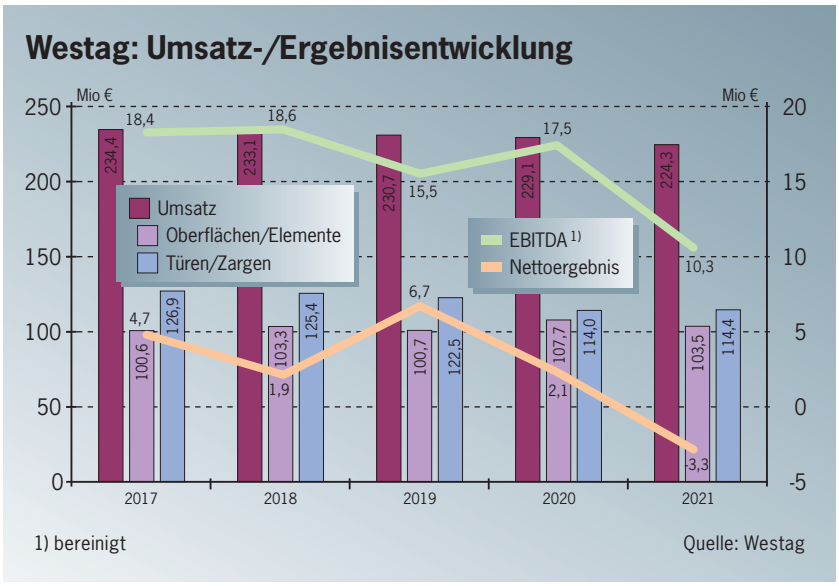
**Der von der Westag AG, Rheda-Wiedenbrück, am 22. Februar 2022 vorläufig gemeldete Umsatzrückgang im Geschäftsjahr 2021 ist vor allem auf eine deutlich schwächere Entwicklung in der Sparte „Oberflächen/Elemente" zurückzuführen.**

Der Spartenumsatz ist laut dem am 24. März veröffentlichten Geschäftsbericht im Vorjahresvergleich um 3,9 % auf 103,5 (2020: 107,7) Mio € zurückgegangen. Der Inlandsumsatz hat um 5,8 % auf 71,6 (76,0) Mio € nachgegeben, während der Exportumsatz um 0,6 % auf 31,9 (31,7) Mio € verbessert wurde. Durch die unterschiedliche Entwicklung im In- und Ausland konnte die Exportquote mit 30,8 (29,4) % auch wieder über die 2019 erreichten 30,5 % gebracht werden. Die Umsatzeinbußen im Inland wurden von Westag vor allem mit der in den Produktbereichen Schichtstoffe und Elemente im Rahmen der strategischen Ausrichtung „Von Volumen zu Werthaltigkeit" weiter fortgeführten Bereinigung um margenschwache Produkte und Vertriebskanäle begründet. Die dadurch freigewordenen Kapazitäten konnten bislang noch nicht durch neue, margenstärkere Geschäfte wieder aufgefüllt werden. Nach Informationen aus dem Markt hat Westag im Arbeitsplattengeschäft vor allem den Vertrieb über die Baumärkte eingeschränkt; im Gegenzug wurden die Arbeitsplattenlieferungen an die ebenfalls zur Broadview Holding B.V., s'Hertogenbosch/Niederlande, gehörende Formica Ltd., North Shields/Großbritannien, ausgebaut. Im Inlandsgeschäft konnte Westag dafür bei der Vermarktung von Produkten der Schwestergesellschaften Arpa Industriale S.p.A., Bra/Italien, und Trespa International B.V., Weert/Niederlande, weiter zulegen. Trotz der Lieferengpässe bei einzelnen Vorprodukten sind auch die Umsätze mit Sperrholz-Schalungsplatten und Industrieböden gestiegen, während das Schalungsgeschäft mit Span- und Tischlerplattenprodukten unter den Vorjahreswerten blieb.

Der Umsatz der Sparte „Türen/Zargen" konnte nach einem über mehrere Jahre anhaltenden Abwärtstrend mit 114,4 (114,0) Mio € erstmals wieder leicht über den Vorjahreswert gebracht werden. Absatzrückgänge im DIY-Geschäft wurden durch höhere Umsätze im Handelsgeschäft und im Export ausgeglichen. Die Verschiebung von Projekten im Nichtwohnungsbau führte allerdings zu Verzögerungen bei der eigentlich angestrebten Optimierung des Produktmixes. Ähnlich wie in der Sparte Oberflächen/Elemente blieb das Inlandsgeschäft hinter dem Export zurück; die Unterschiede waren aber weniger ausgeprägt. Der Exportumsatz hat um 4,2 % auf 27,1 (26,0) Mio € zugelegt, während der Inlandsumsatz mit 87,3 (88,0) Mio € knapp unter dem Vorjahreswert lag. Die im Vorjahr unverändert gebliebene Exportquote ist damit auf 23,7 (22,8) % gestiegen.

Der Umsatz im Zentralbereich ist durch die höhere Eigennutzung des produzierten Stroms im Vorjahresvergleich um 13,7 % auf 6,4 (7,4) Mio € zurückgegangen. Mit dieser uneinheitlichen Entwicklung in den drei Sparten hat sich der Gesamtumsatz der Westag AG im vergangenen Jahr um 2,1 % auf 224,3 (229,1) Mio € reduziert. Der im Inland verzeichnete Rückgang um 3,6 % auf 165,4 (171,5) Mio € konnte durch das im Export erreichte Plus von 2,2 % auf 59,0 (57,7) Mio € nur teilweise ausgeglichen werden. Die Exportquote ist im Vorjahresvergleich um 1,1 Prozentpunkte auf 26,3 (25,2) %, den höchsten Wert der letzten Jahre, gestiegen.

Der Westag-Gesamtumsatz ist dafür seit 2018 immer weiter zurückgegangen, den letzten Anstieg hatte es im Jahr 2017 gegeben (+0,6 % auf 234,4 Mio €). Der nachfolgende leichte Abwärtstrend (2018: -0,6 % auf 233,1 Mio €, 2019: -1,0 % auf 230,7 Mio €, 2020: -0,7 %) hat sich im vergangenen Jahr noch verstärkt. Hauptgrund ist das immer schwächer werdende Inlandsgeschäft. Die Exporte konnten dagegen in den meisten Jahren ausgebaut werden (2017: +8,8 % auf 54,6 Mio €, 2018: +6,0 % auf 57,9 Mio €, 2019: +1,6 % auf 58,8 Mio €, 2020: -1,9 %). Die Sparte Oberflächen/Elemente hatte ausgehend von den für 2017 ausgewiesenen 100,6 Mio € im Jahr 2018 auf 103,3 Mio € zu-



gelegt, war 2019 mit 100,7 Mio € aber wieder auf das Niveau von 2017 gefallen. Nach dem deutlichen Anstieg 2020 folgte im vergangenen Jahr eine stärkere Korrektur. Die Sparte Türen/Zargen hat von 2017 bis 2020 über 10 % ihres Umsatzes eingebüßt (2017: 126,9 Mio €, 2018: 125,4 Mio €, 2019: 122,5 Mio €), sich im vergangenen Jahr aber wieder gefangen.

Unter dem Einfluss der insgesamt weiter rückläufigen Absatz- und Umsatzzahlen sowie der im Vorprodukteinkauf eingetretenen Kostensteigerungen haben die Ergebniszahlen von Westag im vergangenen Jahr deutlich nachgegeben. Das nach IFRS ermittelte bereinigte EBITDA ist im Vorjahresvergleich um 41,1 % auf 10,3 (17,5) Mio € zurückgegangen; die EBITDA-Marge hat sich auf 4,6 (7,6) % reduziert. Das Gesamt-EBITDA wurde mit 9,3 (15,4) Mio € angegeben. Die nachfolgenden Ergebniszahlen sind sogar ins Minus gerutscht; das Unternehmen musste einen Vorsteuerverlust von -3,3 (+3,8) Mio € und einen Jahresfehlbetrag von -3,3 (+2,1) Mio € ausweisen. Westag führte diese Entwicklung vor allem auf den starken Anstieg der Vorproduktpreise zurück, der nur zeitverzögert und nicht durchgängig in vollem Umfang durch die im Jahresverlauf umgesetzten Verkaufspreisanhebungen ausgeglichen werden konnte. Laut dem Geschäftsbericht war es im Vorprodukteinkauf ab dem Frühjahr 2021 in zunehmendem Umfang zu Lieferengpässen und Kostensteigerungen gekommen, die in Teilbereichen auch zu kurzzeitigen Produktionsunterbrechungen geführt hatten.

Die Westag AG gehört seit Mitte August 2018 mehrheitlich zur Broadview Holding B.V.,'s-Hertogenbosch/Niederlande. Das Geschäftsjahr 2021 hat die Broadview Holding mit einer Umsatzsteigerung von 9,7 % auf 1,215 (2020: 1,107) Mrd € abgeschlossen. Bereinigt um Akquisitionen und Wechselkursänderungen ist der Umsatz noch um 6,6 % gestiegen. Im Vorjahr war der bereinigte Umsatz sogar um 12,5 % zurückgegangen. Unter Berücksichtigung der damals noch deutlich größeren Akquisitions- und Wechselkurseffekte hatte der Gesamtumsatz ausgehend von den 2019 erreichten 971 Mio € dagegen um 14,0 % zugelegt. Beim operativen Ergebnis musste die Broadview Holding dagegen zum zweiten Mal in Folge einen Rückgang hinnehmen. Mit 53 (56) Mio € ist es unter dem Einfluss steigender Rohstoff- und Energiekosten im vergangenen Jahr knapp unter dem Vorjahreswert geblieben. 2020 hatte es um knapp ein Drittel nachgegeben; 2019 waren noch 81 Mio € erwirtschaftet worden.

Die Broadview Holding ist in mehreren Geschäftsfeldern aktiv. Mit den schon länger bestehenden Beteiligungen an der Trespa International B.V., Weert/Niederlande, und der Arpa Industriale S.p.A., Bra/Italien, der Westag-Mehrheitsbeteiligung, der Anfang Juni 2019 erworbenen Formica Corp., Cincinnati/Ohio, und dem seit Anfang Mai 2020 zur Broadview Holding gehörenden britischen Arbeitsplattenhändler Direct Online Services Holdings Ltd. (DOS), Quedgeley/Gloucestershire, liegt der Tätigkeitsschwerpunkt im Schichtstoff-/Elementebereich. □

Döscher

www.doeschersystems.com

**Experts in Microwave Measurement**

**Holz, Holzwerkstoffe, Parkett, MDF-Platten, Papier, Laminate:** Unsere innovative 2 PMR-Mikrowellentechnologie ermöglicht eine schnelle und präzise Messung des Feuchtegehaltes, Flächengewichts und der Dichte. Robust und verschleißfrei sind unsere Messsysteme für die Anforderungen industrieller Produktionen geeignet.

*Livos hat Aktivitäten zum 1. März übernommen / Ungarisches Werk wurde ausgegliedert*

# *Verkaufsprozess für Lechner konnte Anfang März abgeschlossen werden*

**In dem Mitte Dezember 2021 gestarteten Verkaufsprozess für den operativen Geschäftsbetrieb des Arbeitsplattenkonfektionärs D. Lechner GmbH und der übergeordneten Lechner Holding AG, beide mit Sitz in Rothenburg ob der Tauber, hat die Livos-Gruppe den Zuschlag erhalten.**

Der Insolvenzverwalter Dr. Hubert Ampferl von der Kanzlei Dr. Beck & Partner und Vertreter von Livos haben am 4. März den notariellen Kaufvertrag unterzeichnet. Der verbindliche Vertrag enthält keine aufschiebenden Bedingungen, so dass die Transaktion rückwirkend zum 1. März abgeschlossen werden konnte. Zu diesem Zeitpunkt wurden die Assets der beiden Lechner-Gesellschaften, die Immobilie in Rothenburg, der Geschäftsbetrieb, die eigenständige Produktionsgesellschaft Lechner Svenska Holding AB, Strömsnäsbruk bei Markaryd/Schweden, sowie eine weitere Lechner-Tochtergesellschaft auf Livos übertragen. Die ungarische Produktionsgesellschaft Lechner Hungary Kft., Budapest, ist von der Transaktion ausgenommen. Der Insolvenzverwalter führt weitere Verhandlungen, um eventuell eine regionale Übernahmelösung für das Werk zu erreichen.

Seit der Anfang März erfolgten übertragenden Sanierung führt Livos die über den Asset Deal übernommenen Aktivitäten mit dem bisherigen Angebotsprogramm sowie den Kernmärkten DACH-Region und Frankreich in der neu gegründeten Gesellschaft Lechner GmbH fort. Die Lechner-Belegschaft wurde in einer am Nachmittag des 4. März durchgeführten Betriebsversammlung über das Ergebnis des Verkaufsprozesses informiert. Bei der neuen Lechner GmbH und Lechner Svenska werden zusammen rund 600 Mitarbeiter weiterbeschäftigt. Im Zuge des am 1. Februar eröffneten Insolvenzverfahrens hatte der Insolvenzverwalter in Abstimmung mit dem Lechner-Betriebsrat bis Ende Februar in Rothenburg rund 30 Arbeitsplätze abgebaut. Die betroffenen Mitarbeiter sind über Kündigungen und Aufhebungsvereinbarungen ausgeschieden.

*Lechner-Stammsitz in Rothenburg* *(Foto: Lechner)*

An dem von der Unternehmensberatung PricewaterhouseCoopers (PwC) koordinierten Verkaufsprozesses hatten sich mehrere Interessenten beteiligt. Die Rückmeldungen waren dabei unterschiedlich ausgefallen. Als positiv hatten die Interessenten vor allem das breite Produktionsprogramm, die im Verlauf der letzten Jahre über verschiedene Kanäle ausgebauten Vertriebsstrukturen und die gute Marktdurchdringung bezeichnet. Problemfelder waren dagegen die hohe Komplexität im Werk Rothenburg sowie der dort noch immer bestehende Restrukturierungsbedarf. Lechner hatte im Verlauf der letzten Jahre bereits verschiedene Optimierungsmaßnahmen umgesetzt und dabei auch unrentable Bereiche aufgegeben. Die umgesetzten bzw. geplanten Restrukturierungen wurden allerdings dadurch erschwert, dass Teile der Produktionsanlagen über Sale and lease back-Vereinbarungen veräußert wurden. Die Betriebsimmobilie in Rothenburg war dagegen im Besitz der Gesellschaft verblieben. Diese Betriebsimmobilie war aus Sicht von Interessenten für die erwirtschafteten Umsatzvolumina relativ groß bemessen; gleiches galt für die Belegschaft in Rothenburg.

Unter den Interessenten waren auch andere Arbeitsplattenkonfektionäre, die allerdings nur an einer Übernahme der deutlich schlanker aufgestellten ausländischen Produktionsstandorte interessiert waren. Ein derartiges Einzelinteresse gab es vor allem für das schwedische Werk, das in erster Linie Arbeitsplatten für den Ikea-Konzern produziert. PwC hatte die Interessenten für einzelne Standorte allerdings informiert, dass nur über den Komplettverkauf verhandelt wird. Livos hat sich nach Aussage des Insolvenzverwalters mit dem besten Konzept und Angebot durchgesetzt; mit dem erzielten Ergebnis sollen die Forderungen wesentlicher Gläubiger in vollem Umfang befriedigt werden können.

Die D. Lechner GmbH und die übergeordnete Lechner Holding AG hatten am 25. November 2021 am Amtsgericht Ansbach wegen drohender Zahlungsunfähigkeit einen Eigeninsolvenzantrag gestellt, dem am 26. November stattgegeben wurde. Am 1. Februar wurden die Insolvenzverfahren über die beiden Unternehmen eröffnet. Kurz nach dem Insolvenzantrag hatte Lechner die entstandenen Liquiditätsprobleme vor allem auf die stark gestiegenen Vorprodukt- und Logistikkosten zurückgeführt, die nicht in ausreichendem Umfang über eigene Preisanhebungen ausgeglichen werden konnten. Darüber hinaus hätten verspätete Lieferungen von Vorprodukten im vierten Quartal zu Verzögerungen bei der Bearbeitung und Auslieferung von Arbeitsplattenaufträgen geführt. Die dadurch bedingten Umsatzausfälle und die aus den Kostensteigerungen resultierenden Ergebnisrückgänge haben die Liquidität über die letzten Monate so stark gedrückt, dass es schließlich zu den Zahlungsproblemen kam.

Im Geschäftsjahr 2020 hat Lechner laut einer Mitte Dezember veröffentlichten Mitteilung mit rund 600 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 78 Mio € erwirtschaftet. Für das Jahr 2021 wurden zu diesem Zeitpunkt rund 85 Mio € erwartet. Damit würde der Umsatz wieder in einer ähnlichen Größenordnung wie zuletzt in den Jahren 2015 (82,3 Mio €) und 2016 (89,3 Mio €) liegen. 2017 war der Umsatz unter die 80 Mio €-Marke und in den Folgejahren unter 75 Mio € gefallen. Parallel dazu hatte sich die Ergebnissituation verschlechtert; seit 2017 musste das Unternehmen jeweils Nettoverluste hinnehmen. Diese Verluste waren unter anderem auf die über die letzten Jahre immer stärker gestiegene Komplexität zurückzuführen, die sich aus der Erweiterung des Produktionsprogramms und der Produktpalette ergeben hatte. Die durch Produktmixverschiebungen zu Steinarbeitsplatten bereits damals gestiegenen Vorproduktkosten, höhere Instandhaltungskosten und Restrukturierungsaufwendungen sowie die durch weitere Kreditaufnahmen gestiegenen Zinsaufwendungen konnten durch niedrigere Personalkosten, Steuern und Abschreibungen sowie die Reduzierung von Investitionen nicht ausgeglichen werden. Die dadurch entstandenen Lücken mussten durch Gesellschafterbeiträge und neue Kredite ausgeglichen werden. Corona-bedingte Nachfragerückgänge im Frühjahr 2020 und die seit Mitte 2020 stark steigenden Vorprodukt- und Logistikkosten hatten die Liquiditätsprobleme noch verschärft.

## Lechner Holding: Geschäftszahlen

| Mio € | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Umsatz | 76,4 | 76,2 | 82,3 | 89,3 | 79,4 | 73,5 | 74,2 |
| Deutschland | 35,4 | 36,2 | 38,5 | 42,3 | 41,1 | 39,5 | 40,2 |
| restliche EU | 35,7 | 34,8 | 39,0 | 42,3 | 36,9 | 33,8 | 35,1 |
| übriges Ausland | 9,4 | 9,0 | 9,1 | 10,2 | 6,7 | 5,2 | 3,6 |
| Erlösschmälerungen | 4,1 | 3,7 | 4,2 | 5,4 | 5,3 | 5,0 | 4,7 |
| EGT 1) | 6,5 | 5,5 | 1,0 | | | | |
| Konzernergebnis | 4,9 | 3,4 | 0,4 | 2,1 | -3,6 | -3,1 | -4,6 |
| Bilanzsumme | 60,6 | 67,0 | 73,3 | 65,3 | 61,9 | 57,9 | 57,5 |
| Sachanlagen | 36,8 | 43,8 | 45,2 | 43,3 | 42,4 | 40,5 | 39,3 |
| Eigenkapital | 23,1 | 24,9 | 24,2 | 25,1 | 21,4 | 18,0 | 13,3 |
| Verbindlichkeiten | 29,9 | 34,7 | 41,3 | 32,3 | 31,5 | 30,8 | 34,6 |
| Kredite | 26,0 | 30,3 | 35,9 | 27,2 | 27,0 | 26,5 | 28,9 |

1) nur bis 2015 ausgewiesen

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

Nach den bereits in den Vorjahren umgesetzten Restrukturierungsmaßnahmen, wie zum Beispiel der 2017 erfolgten Einstellung der Mineralwerkstoffproduktion, hatte die Lechner-Gruppe als Reaktion auf die Ergebnisverschlechterung ab 2018 weitere Optimierungsmaßnahmen in der Produktion eingeleitet und 2019 mit der Neuausrichtung des Vertriebs begonnen. Auf der Finanzierungsseite hatten die Lechner Holding, die D. Lechner GmbH und die Gesellschafter im April 2019 mit den kreditgebenden Banken eine Stillhalte- und Sanierungsvereinbarung getroffen, über die die bestehenden Darlehen und Betriebsmittelkreditlinien aufrechterhalten werden konnten. Grundlage war ein kurz zuvor von der Beratungsgesellschaft Struktur Management Partner, Köln, erstelltes Sanierungsgutachten, in dem eine positive Fortführungsprognose abgegeben worden war. Mit einem am 7. Juli 2020 unterzeichneten Anschlussvertrag wurde der Sanierungszeitraum bis zum 31. Dezember 2022 verlängert. Bis dahin sollten die Kreditverträge aufrechterhalten, offene Tilgungsraten gestundet und bestimmte Sicherheiten freigegeben werden. Um die Liquidität trotz der stagnierenden Umsätze und der entstandenen Verlustsituation abzusichern, hat sich das Unternehmen mit zwei im Juli 2020 unterzeichneten Verträgen zum Factoring sämtlicher Kundenforderungen der D. Lechner GmbH und für eine weitere Sale & Lease back-Vereinbarung für einen Teil des Maschinen- und Anlagenbestands entschieden. Zusätzliche Finanzierungsmaßnahmen waren die Aufstockung eines 2018 gewährten Gesellschafterdarlehens auf 2 Mio € sowie die Stundung von Pensionszahlungen an die Gesellschafter.

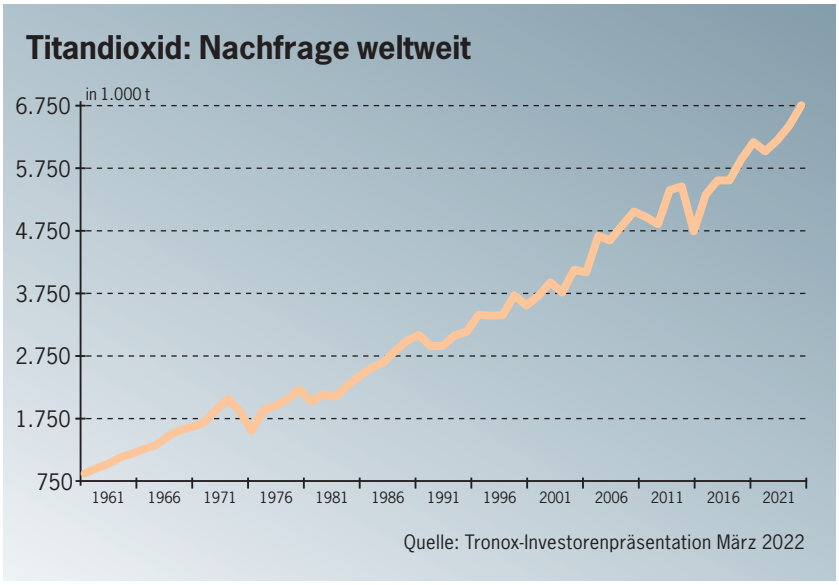
Die von dem Unternehmen eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen hatten allerdings nicht die gewünschte Trendwende gebracht. Lechner hatte daraufhin im vierten Quartal 2020 das Beratungsunternehmen Deloitte GmbH, München, mit der Durchführung des Investorenprozesses beauftragt und in der Folge mit einer begrenzten Zahl von Interessenten über eine Beteiligung verhandelt. Über den aus dem Einstieg eines neuen Gesellschafters resultierenden Mittelzufluss sollte unter anderem die wirtschaftliche Situation stabilisiert und die weitere Expansion des Unternehmens finanziert werden. □

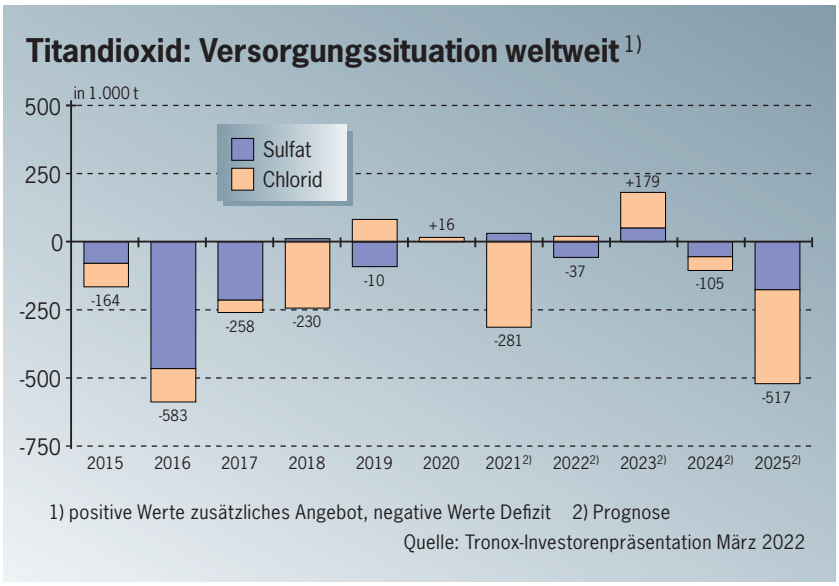
*Ukrainische Hersteller haben Produktion Ende Februar auf unbestimmte Zeit eingestellt*

# *Versorgungsengpässe bei $TiO_2$ haben sich seit Ende 2021 noch verschärft*

**Lieferausfälle durch den Krieg in der Ukraine und technische Probleme in dem zur Tronox Holdings plc gehörenden britischen Werk Stallingborough haben die bereits seit mehreren Monaten schwierige Versorgungssituation bei Titandioxid noch verschärft.**

Aus der Ukraine wurden bislang sowohl Titandioxid-Pigmente als auch für die Titandioxidproduktion benötigte Erze geliefert. Diese Lieferungen, die bei einzelnen europäischen Verarbeitern bis zu 20 % des Bedarfs gedeckt haben, sind größtenteils zum Erliegen gekommen. Die zwei ukrainischen Titandioxidhersteller Krymskij Titan, Armyansk/Autonome Republik Krim, und JSC Sumyhimprom, Sumy, haben ihre Produktion auf unbestimmte Zeit eingestellt. Das im Nordosten der Ukraine liegende Chemiewerk in Sumy soll zudem durch die russischen Angriffe beschädigt worden sein. Ein Ausgleich ist kaum möglich, zumal das Werk Stallingborough vorübergehend ebenfalls nicht liefern konnte. Nach bislang unbestätigten Informationen ist es dort bei einem geplanten Umbaustillstand Anfang März zu Problemen gekommen, die Wiederinbetriebnahme hat sich damit deutlich länger hingezogen als geplant.




Tronox ist nach eigener Einschätzung der zweitgrößte Titandioxidhersteller weltweit. Der Geschäftsbereich „Titanium Technologies“ der Chemours Co., Wilmington/Delaware, kommt auf eine Gesamtkapazität von 1,250 Mio t. Die Produktionskapazität der chinesischen Lomon Billions Group Co. Ltd., Jiaozuo/Provinz Henan, wurde im Verlauf der letzten Jahre über mehrere Investitionsprojekte auf inzwischen 1,010 Mio t gesteigert. Mit einigem Abstand folgen die Kronos Worldwide Inc., Dallas/Texas, und der Geschäftsbereich „Titanium Dioxide“ der Venator Materials plc, Wynyard/Großbritannien.

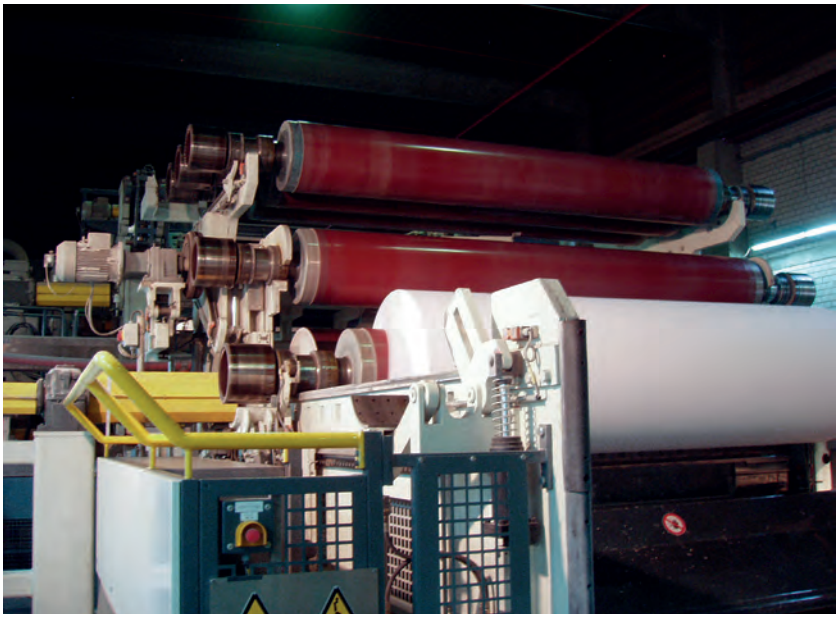
Laut einer aktuellen Tronox-Investorenpräsentation summieren sich die Titandioxid-Kapazitäten dieser fünf Unternehmen auf insgesamt rund 4,500 Mio t/Jahr. Dies entspricht rund zwei Dritteln der von Tronox für das Jahr 2021 angenommenen weltweiten Titandioxid-Nachfrage von rund 6,750 Mio t. Der Titandioxid-Weltmarkt ist dabei nach Einschätzung von Tronox tendenziell eher unterversorgt. Größere Lücken waren in den Jahren 2016 und 2021 aufgetreten; nach einer vorübergehenden Entspannung soll es 2025 wieder ein Defizit geben. Die Versorgungsprobleme verlagern sich dabei tendenziell von Sulfat- zu Chlorid-Pigmenten. □

*Weitere Kostensteigerungen im Einkauf von Titandioxid und Eukalyptuszellstoff*

# Dekorpapierhersteller klagen über Verzug beim Nachziehen der Margen

**Die Situation auf den mitteleuropäischen Dekorpapiermärkten hat sich im Februar und März 2022 nicht wesentlich verändert.**

Die Versorgungssituation bei den wichtigsten Rohstoffen ist eher noch schwieriger geworden. Der Ausfall der zwei ukrainischen Produzenten und Produktionsprobleme im Werk Stallingborough/Großbritannien der Tronox Holdings plc, Stamford/Connecticut, haben das Angebot von Titandioxid weiter reduziert. Die Nachfrage ist unverändert hoch. Mehrere Dekorpapierhersteller haben Schwierigkeiten, über die vertraglichen Vereinbarungen hinausgehende Mengen zu beschaffen. Für diese zusätzlichen Mengen müssen weiterhin deutliche Aufschläge gegenüber den Kontraktpreisen bezahlt werden, die im zweiten Quartal noch etwas stärker gestiegen sind als zu Jahresbeginn. Die Hersteller von Farbpigmenten haben ebenfalls weitere Preisanhebungen angekündigt. Bei Eukalyptuszellstoff hat sich der Preisanstieg im April noch verstärkt. Die Dekorpapierhersteller bringen in ihren Verhandlungen zudem weitere Kostensteigerungen in den Bereichen Energie und Logistik zur Sprache.



*Die Dekorpapierhersteller wollen ihre Preise weiter anheben.* *(Foto: EUWID)*

Nach den im Januar bzw. Mitte Februar durchgesetzten Preisanhebungen, die zumeist in einer Größenordnung von rund 15-20 €/100 kg lagen, wurden inzwischen die nächsten Forderungen für das zweite Quartal formuliert. Die grundsätzliche Zielsetzung ist bei allen Dekorpapierherstellern gleich, in der konkreten Umsetzung gibt es allerdings Unterschiede. Einzelne Hersteller sind bereits im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2021 von den zuvor praktizierten Quartalskontrakten abgewichen und passen ihre Preise auch während des Quartals an. Andere Unternehmen haben ihre Preise bislang weiter zum Quartalsbeginn angehoben, wollen aufgrund der nach ihrer Darstellung noch stärker steigenden Rohstoffkosten im zweiten Quartal aber eventuell bereits im Mai oder Juni nachjustieren. Zusätzlich zur Korrektur der Preislisten wurden in den letzten Monaten auch zeitlich befristete Kostenzuschläge eingeführt. Im April werden beide Maßnahmen genutzt. Die regulären Anhebungen liegen je nach Hersteller und Zeitpunkt bei 15-18 €/100 kg; die zusätzlich angekündigten Kostenzuschläge gehen zum Teil über 10 € hinaus.

Die Dekorpapierhersteller sind aufgrund der aus ihrer Sicht noch immer unbefriedigenden Margen wenig verhandlungsbereit. Liefermengen und Umsätze seien im Verlauf des letzten Jahres zwar deutlich gestiegen; auf der Ergebnisseite habe sich dafür aber nur wenig getan. Hauptproblem sei der Zeitverzug bei der Weitergabe der Kostensteigerungen. Zum Teil dauere es mehrere Monate, bis die höheren Rohstoff- und Energiekosten über eine Anpassung der Dekorpapierpreise ausgeglichen werden können.

Bei ihren Bemühungen um weitere Preiskorrekturen können sich die Dekorpapierhersteller zumindest bislang auf eine unverändert gute Auslastung stützen. Die Auftragsbestände sind auch im März und April kaum zurückgegangen. Mit den vorliegenden Bestellungen und festen Reservierungen können die Papiermaschinen zum Teil bereits bis Juni oder Juli ausgelastet werden. Bei einzelnen Sorten sind noch höhere Lieferzeiten aufgelaufen. Der hohe Auftragseingang der Dekorpapierhersteller ist auch auf die von vielen Abnehmern bis zuletzt fortgeführten Vorsorgedispositionen zurückzuführen, mit denen die Versorgung auch längerfristig abgesichert werden soll.

Nach Aussagen von Dekorpapierherstellern und Verarbeitern haben auch die rückläufigen Lieferungen aus China zu der guten Auslastung der europäischen Dekorpapierkapazitäten beigetragen. Der starke Anstieg der Frachtkosten und die zunehmenden Verzögerungen bei der Verschiffung haben dazu geführt, dass zuvor auch aus China belieferte Verarbeiter in Russland, in der Türkei und im Nahen Osten wieder stärker bei den europäischen Herstellern bestellt haben. □

*Likora und Lamigraf haben bereits mehrere Aufträge für Druckmaschinen platziert*

# Jagenberg hat Mehrheitsbeteiligung an Elrond Mitte März abgeschlossen

**Die Jagenberg Converting Solutions GmbH, Krefeld, hat die Ende Oktober 2021 grundsätzlich vereinbarte Mehrheitsbeteiligung an dem Anfang 2021 neugegründeten Druckmaschinenhersteller Elrond GmbH, Schloss Holte-Stukenbrock, mit Wirkung zum 9. März abgeschlossen.**

Jagenberg Converting Solutions hält damit 75 % der Elrond-Anteile. Die restlichen 25 % verbleiben bei den fünf Gründungsgesellschaftern, die zuvor mit jeweils 20 % an dem Unternehmen beteiligt waren. Mit dem Closing ist Guido Lebbing, Geschäftsführer von Jagenberg Converting Solutions und der Lebbing Automation & Drives GmbH, Bocholt, neben William Kliewer (COO) und Michael Menzel (CFO) auch in die Elrond-Geschäftsführung eingetreten. Der Elrond-Geschäftsleitung gehören zudem Verkaufsleiter Ulrich Hänsel, Konstruktionsleiter Georg Kliewer und Einkaufsleiter Ralf Kortemeier an.

Jagenberg Converting Solutions und Elrond waren im Verlauf des vergangenen Jahres zunächst über die Zusammenarbeit bei einzelnen Projekten in Kontakt gekommen. Diese Kontakte hatten im dritten Quartal zu Verhandlungen über eine Beteiligung geführt. Ende Oktober wurde ein Letter of Intent unterzeichnet. Das damals bis zum Jahresende geplante Closing hat sich dann aber doch bis ins erste Quartal hingezogen, der Kaufvertrag wurde am 3. Februar unterschieben.

Mit der Elrond-Beteiligung will Jagenberg Converting Solutions vor allem das Geschäft mit Neuanlagen und Umbauten für die Dekordruck- und Verpackungsbranche weiter ausbauen. Das Unternehmen war im Oktober 2020 gegründet worden, um die zuvor über mehrere Unternehmen der Jagenberg-Gruppe verteilten Aktivitäten im Bereich Druck- und Beschichtungsanlagen zu bündeln. Die zum 1. September 2021 abgeschlossene 70 %-Beteiligung an der WDB Systemtechnik GmbH, Enger, ermöglichte Jagenberg Converting einen Zugang zu einer eigenen mechanischen Fertigung im Dekordruck-/Verpackungsbereich.

Elrond hat sich im Verlauf des vergangenen Jahres vor allem auf die Projektierung von Maschinen und Aggregaten für den Dekordruck konzentriert. Im September wurde eine erste Druck-/Lackieranlage an den Dekordrucker und Finishfolienhersteller Likora GmbH, Horn-Bad Meinberg, geliefert. Im Dezember hat Likora bereits einen Folgeauftrag für eine weitere Anlage bei Elrond platziert. Die Inbetriebnahme ist für das vierte Quartal 2022 geplant. Beide Anlagen sind mit einer Arbeitsbreite von 910 mm, vier Druckwerken sowie einem UV-Lackierwerk weitgehend baugleich. Die neue Druck-/Lackiermaschine wird von der Ausstattung und dem Produktionsspektrum allerdings noch flexibler ausgelegt als die ab Mitte Oktober in Betrieb genommene Anlage. Es können verschiedene Zylinderbreiten bis zu 910 mm und Zylinderumfänge bis zu 1.400 mm eingesetzt werden. Über den Einsatz eines speziellen Brenners lassen sich neben Vorimprägnaten auch Kunststofffolien verarbeiten. Likora will die Neuanlage zudem mit einem Meyer-Bar-Rakel und einem Excimer-Aggregat ausstatten.

*Neue Druck-/Lackieranlage bei Likora* *(Foto: Elrond)*

Jagenberg Converting Solutions hat im dritten Quartal 2021 ebenfalls einen ersten größeren Auftrag aus dem Bereich Dekordruck erhalten. Das Unternehmen wird bei der spanischen Lamigraf S.A., L'Amettla del Vallès/Spanien, bis Ende 2023 fünf Druckmaschinen modernisieren, die ursprünglich von der Cerutti S.p.A., Casale Monferrato/Italien, geliefert worden waren. An dem Lamigraf-Standort Bönen hatte Jagenberg Converting Solutions im Verlauf des ersten Halbjahrs 2021 bereits eine von zwei Cerutti-Anlagen überholt. Der neue Auftrag bezieht sich auf die zweite Cerutti-Druckmaschine in Bönen sowie auf vier Anlagen am spanischen Stammsitz. Bereits in diesem Jahr soll Jagenberg Converting Solutions zudem eine neue Vierfarb-Druckmaschine mit einer Arbeitsbreite von 2.250 mm an einen der beiden europäischen Lamigraf-Standorte liefern. □

*Margen konnten im vergangenen Geschäftsjahr deutlich gesteigert werden*

# Surteco Group will Umsatz 2022 nach starkem Anstieg im Vorjahr fast halten

**Im Geschäftsjahr 2021 ist der konsolidierte Umsatz der Surteco Group SE, Buttenwiesen, im Vorjahresvergleich um 21 % auf 757,1 (2020: 627,0) Mio € gestiegen.**

Damit konnte er auch deutlich über die ursprüngliche Prognose von 650-675 Mio € gebracht werden. Bei den Ergebniszahlen wurden noch höhere Zuwachsraten er-reicht. Das EBITDA lag mit 114,8 (88,3) Mio € um 30 % über dem Vorjahreswert, so dass die Marge auf 15,2 (14,1) % verbessert werden konnte. Das EBIT hat um 57 % auf 72,5 (46,1) Mio € zugelegt, die ursprünglich anvisierten 47-52 Mio € wurden damit weit übertroffen. Die EBIT-Marge erreichte 9,6 (7,4) %. Das Vorsteuerergebnis konnte sogar um 62 % auf 70,0 (43,3) Mio € gesteigert werden, der Konzerngewinn ist um 42 % auf 47,8 (33,7) Mio € gestiegen.

Mit diesen Zahlen war das Geschäftsjahr 2021 nach Aussage des Surteco-Vorstands das beste der Unternehmensgeschichte. Nach dem Corona-bedingten Einbruch im Frühjahr 2020 hatte sich das Geschäft im Verlauf des zweiten Halbjahrs relativ schnell wieder erholt. Die dadurch stark gestiegene Nachfrage blieb im gesamten Jahr 2021 auf einem durchgehend hohen Niveau. Die Perspektiven für das laufende Geschäftsjahr werden allerdings durch mögliche Negativeinflüsse aus der zumindest in einigen Regionen weiter anhaltenden Corona-Problematik und aus dem Krieg in der Ukraine etwas eingetrübt. Ergebnisseitig führt der weiter anhaltende Anstieg der Vorprodukt- und Energiekosten zu Problemen.

Die im vergangenen Jahr erreichten Umsatz- und Ergebniszahlen werden sich nach Einschätzung des Surteco-Vorstands nur schwer wiederholen lassen. Laut der aktuellen Prognose soll der Umsatz in einer Spanne von 730-750 Mio € liegen; beim EBIT wird mit einem noch etwas stärkeren Rückgang auf 55-65 Mio € gerechnet. Die Segmente „Decoratives“ und „Technicals“ werden bei beiden Kennzahlen wohl wieder Rückgänge hinnehmen müssen; das Segment „Profiles“ soll dagegen auf dem Vorjahresniveau bleiben. Im ersten Quartal konnte der Gesamtumsatz nach den bislang vorliegenden vorläufigen Zahlen um weitere 13 % auf rund 213 Mio € gesteigert werden, wogegen das EBIT unter dem Einfluss der Kostensteigerungen um 6 % auf rund 20 Mio € nachgegeben hat.

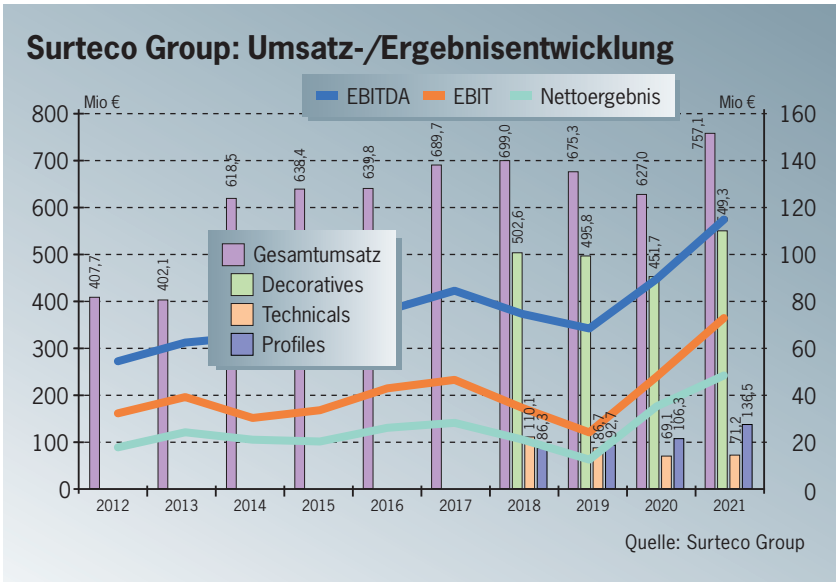
2021 war das vierte Quartal das umsatzstärkste Einzelquartal der Surteco Group. Im ersten Quartal war der Umsatz um 10 % auf 188,5 Mio € und das EBIT um 61 % auf 21,5 Mio € gestiegen. Das zweite Quartal brachte im Vorjahresvergleich aufgrund des durch die Corona-Krise verursachten Einbruchs im Frühjahr 2020 eine Umsatzsteigerung von 51 % auf 189,4 Mio €, das 2020 nur leicht positive EBIT erreichte 17,3 Mio €. Für das dritte Quartal hatte Surteco ein Umsatzplus von 16 % auf 188,3 Mio € und ein um 41 % auf 20,2 Mio € verbessertes EBIT ausgewiesen. Bei Rückrechnung aus den Gesamtjahreszahlen ergibt sich für das vierte Quartal ein Umsatz von 191,0 Mio € und ein EBIT von 13,4 Mio €.

Im Gesamtjahr 2021 hat die Surteco Group in Deutschland 193,0 (166,8) Mio € und im Ausland 564,1 (460,2) Mio € erwirtschaftet, der Auslandsanteil hat sich damit auf 74,5 (73,4) % erhöht. Die Region Nord-/Südamerika hat sich mit einem Plus von 26 % auf

## Surteco Group: Umsatz nach Produktgruppen

| | Decoratives | | | Technicals | | | Profiles | | | Gesamt | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| in Mio € | 2021 | 2020 | 2019 | 2021 | 2020 | 2019 | 2021 | 2020 | 2019 | 2021 | 2020 | 2019 |
| Kantensysteme | 274,8 | 223,5 | 239,7 | 11,3 | 10,3 | 10,4 | 0,4 | 0,3 | 0,6 | 286,4 | 234,1 | 250,7 |
| Folien | 102,1 | 91,3 | 99,1 | 30,4 | 27,5 | 29,0 | 0 | 0 | 0 | 132,4 | 118,8 | 128,0 |
| Druck | 105,5 | 88,9 | 91,1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 105,5 | 88,9 | 91,1 |
| Imprägnate/Trennpapiere | 33,5 | 27,6 | 31,7 | 28,7 | 29,8 | 46,2 | 0 | 0 | 0 | 62,2 | 57,4 | 77,9 |
| Sockelleisten | 3,0 | 2,5 | 1,6 | 0 | 0 | 0 | 75,5 | 62,5 | 51,8 | 78,5 | 65,0 | 53,4 |
| Technische Profile | 1,9 | 1,1 | 3,5 | 0 | 0 | 0 | 50,6 | 35,5 | 32,8 | 52,5 | 36,6 | 36,3 |
| Sonstige | 28,6 | 16,8 | 29,2 | 0,8 | 1,4 | 1,2 | 10,0 | 7,9 | 7,5 | 39,4 | 26,1 | 37,9 |
| **Gesamtumsatz** | **549,3** | **451,7** | **495,8** | **71,2** | **69,1** | **86,7** | **136,5** | **106,3** | **92,7** | **757,1** | **627,0** | **675,3** |

Quelle: Surteco




139,7 Mio € am stärksten entwickelt, gefolgt von Asien/Australien (+22 % auf 59,5 Mio €) und dem restlichen Europa (+21 % auf 357,9 Mio €). Der Deutschland-Umsatz ist um 6 % gestiegen. In den einzelnen Produktgruppen gab es ebenfalls durchgehend Zuwächse: Kantenbänder +22,3 % auf 286,4 (234,1) Mio €, Finishfolien +11,4 % auf 132,4 (118,8) Mio €, Dekorpapier +18,7 % auf 105,5 (88,9) Mio €, Imprägnate/Trennpapiere +8,4 % auf 62,2 (57,4) Mio €, Sockelleisten +20,1 % auf 78,5 (65,0) Mio €, technische Profile +43,4 % auf 52,5 (36,6) Mio €, sonstige Produkte+51,0 % auf 39,4 (26,1) Mio €. Damit hat es auch bei der Verteilung auf die einzelnen Produktgruppen nur leichte Veränderungen gegeben: Kantenbänder 38 (37) %, Papierfolien 14 (16) %, Dekorpapier 14 (14) %, Sockelleisten 10 (10) %, Imprägnate 4 (5) %, Technische Profile 7 (6) %, Trennpapier 4 (4) %, Kunststofffolien 3 (4) %.

Mit dem bereits im Jahresverlauf 2021 eingetretenen Anstieg der Rohstoffkosten hat sich der Materialaufwand im Gesamtjahr auf 381,8 (282,8) Mio € erhöht; bezogen auf die Gesamtleistung entspricht das einem Anteil von 49,4 (45,5) %. Der Personalaufwand ist nur um 8 % auf 175,2 (162,6) Mio € gestiegen, so dass sich die Quote auf 22,7 (26,1) % reduziert hat. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen haben sich auf 107,4 (92,2) Mio € belaufen, der Anteil lag bei 13,9 (14,8) %. Laut dem Surteco-Geschäftsbericht konnten die im Jahresverlauf eingetretenen Kostensteigerungen über den höheren Umsatz und die Effekte aus den 2020 umgesetzten Restrukturierungsmaßnahmen noch überkompensiert werden. In den letzten Monaten ist die Weitergabe der höheren Kosten aber immer schwieriger geworden, was sich auch schon in der Ergebnisentwicklung zeigt.

Zu der im vergangenen Jahr erreichten Umsatz- und Ergebnisverbesserung haben alle drei Geschäftsbereiche beigetragen. Der Umsatz des Segments Decoratives hat sich im Vorjahresvergleich um 22 % auf 549,3 (451,7) Mio € erhöht. Die einzelnen Produktgruppen haben jeweils zweistellige Zuwächse erreicht (Dekordruck +19 %, Finishfolien +12 %, Kantenbänder +23 %, sonstige Produkte/Handelswaren +40 %). Das Segment-EBIT ist um 60 % auf 62,3 (38,9) Mio € gestiegen. Im Segment Profiles hat sich der Umsatz um 28 % auf 136,5 (106,3) Mio € und das EBIT um 24 % auf 12,7 (10,3) Mio € erhöht. Der Umsatz mit technischen Profilen hat aufgrund der guten konjunkturellen Entwicklung in Großbritannien und der damit erreichten Vollauslastung der zwei britischen Surteco-Werke um 42 % zugelegt, bei Sockelleisten gab es ein Plus von 21 % und bei sonstigen Produkten/Handelswaren von 27 %. Das Segment Technicals hat sich mit einer Umsatzsteigerung von 3 % auf 71,2 (69,1) Mio € und einem um 7 % auf 5,6 (5,2) Mio € ausgeweiteten EBIT schwächer entwickelt als erwartet. Schwierig war vor allem das Geschäft mit Imprägnaten, das um 4 % unter dem Vorjahreswert geblieben ist. Der Umsatz mit speziellen Kantenbändern hat sich dagegen um 9 % erhöht, der Folienumsatz ist sogar um 10 % gestiegen.

Die Investitionen der Surteco Group sind im Geschäftsjahr 2021 um 14 % auf 33,1 (38,4) Mio € zurückgegangen. Davon wurden 28,7 (36,5) Mio € in Sachanlagen investiert. Von der Gesamtinvestitionssumme sind 17,0 (16,8) Mio € auf das Segment Decoratives, 12,6 (18,1) Mio € auf Profiles und 3,4 (3,5) Mio € auf Technicals entfallen.

Mit dem positiven Geschäftsverlauf hat sich der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit mit 82,7 (43,8) Mio € fast verdoppelt. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit blieb mit -30,7 (-30,7) Mio € im Vorjahresvergleich unverändert. Der aus diesen beiden Größen errechnete Free Cashflow ist auf 52,0 (13,1) Mio € gestiegen. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit wurde von der Surteco Group mit -72,6 (-3,8) Mio € angegeben; wesentliche Faktoren waren dabei die Dividendenzahlung mit -12,4 (0) Mio € und die Tilgung von Finanzschulden mit -79,4 (-3,7) Mio €. Das Working Capital ist über den Anstieg der Rohstoffkosten und den Lageraufbau zur Absicherung der Produktion im Jahresverlauf um 52 % auf 151,8 (99,6) Mio € angestiegen. Ein weiterer Einflussfaktor war die Einstellung der Forderungsverkäufe. Der Factoringvertrag der Surteco Group wurde zum Jahresende 2021 gekündigt; seither werden nur noch über die Surteco Italia s.r.l., Martellago, Forderungen verkauft.

Die deutlich über die ursprünglichen Prognosen hinausgehenden Umsatz- und Ergebniszuwächse haben der Surteco Group im Geschäftsjahr 2021 auch eine weitere Verbesserung der wichtigsten Bilanzzahlen ermöglicht. Bei einer wieder leicht auf 795,1 (798,8) Mio € zurückgegangenen Bilanzsumme hat sich das Eigenkapital über den gestiegen Kon-

zerngewinn und die höhere Einstellung in die Gewinnrücklagen um 11 % auf 413,7 (373,3) Mio € erhöht. Mit 52,0 (46,7) % konnte die Eigenkapitalquote auch im Konzern erstmals seit 2016 wieder über die 50 %-Marke gebracht werden. 2017 hatte sie über den unter anderem aus der Komplettübernahme des portugiesischen Kunststoffkantenherstellers Probos Plasticos S.A., Mindelo, resultierenden Anstieg der Bilanzsumme auf 41,4 % nachgegeben. 2018 war sie zunächst leicht auf 41,8 % und 2019 etwas stärker auf 45,4 % gestiegen.

Die 2019 noch mit 179,9 Mio € angegebene und 2020 deutlich reduzierte Nettofinanzverschuldung ist im vergangenen Jahr wieder um 5 % auf 152,6 (144,7) Mio € gestiegen. Durch den mehr als doppelt so starken Anstieg des Eigenkapitals ist der Verschuldungsgrad als Verhältnis von Nettofinanzverschuldung zu Eigenkapital dennoch auf 36,9 (38,8) % zurückgegangen; 2019 lag er noch bei über 50 %.

Bei den Verbindlichkeiten gab es im vergangenen Jahr eine Verschiebung von langfristigen zu kurzfristigen Verbindlichkeiten, da im laufenden Jahr ein Darlehen über 55,0 Mio € fällig wird. Dadurch sind die kurzfristigen Verbindlichkeiten auf 204,1 (146,7) Mio € gestiegen, wogegen die langfristigen Verbindlichkeiten auf 177,3 (278,8) Mio € gefallen sind. Die Finanzverbindlichkeiten haben sich auf 225,6 (278,2) Mio € reduziert, von denen 132,8 (237,6) Mio € langfristig und 92,8 (40,6) Mio € kurzfristig sind. Eine größere Position ist ein 2017 aufgenommenes Schuldscheindarlehen über 155,0 Mio €, das mit unterschiedlichen Zinssätzen von 1,055-2,112 % belegt ist und in drei Tranchen bis 2027 zurückgezahlt werden muss. Zum Jahresende 2021 hatte die Surteco Group mehrere Schuldscheindarlehen und Kreditlinien im Nominalwert von insgesamt 204,0 Mio € ausstehen. Im ersten Quartal 2022 hat die Surteco Group ein weiteres Schuldscheindarlehen über 125,0 Mio € ausgegeben, das in Tranchen von fünf, sieben und zehn Jahren aufgeteilt ist. Die Erlöse sollen zur allgemeinen Unternehmensfinanzierung und zur Refinanzierung bestehender Verbindlichkeiten eingesetzt werden.

Im Konzernabschluss der Surteco Group wurden insgesamt 30 Unternehmen (Deutschland: sechs, Ausland: 24) voll konsolidiert, ein weiteres wurde zu Anschaffungskosten berücksichtigt. Davon sind 20 Unternehmen dem Segment „Decoratives“, fünf dem Bereich „Technicals“ und sechs dem Bereich „Profiles“ zugeordnet. Im Jahresdurchschnitt hat die Surteco Group an 22 Produktionsstandorten und 14 Konfektionierungs-/Vertriebsstandorten 3.144 Mitarbeiter beschäftigt, zum Jahresende ist die Zahl um 4 % auf 3.165 (3.052) gestiegen. 56,9 % der Surteco-Aktien werden vom Surteco-Pool gehalten. Die 26,2 %-Beteiligung der Luda Stiftung untergliedert sich in 11,2 % bei der Banasino Investments Ltd. und 15,0 % bei der ECCM Bank plc. Die Lazard Frères Gestion S.A.S. hält weiterhin 4,7 %, die restlichen 12,2 % liegen bei anderen Aktionären. □

Technocell Dekor
Solutions first.

Unsere Farbpalette zählt schon mehrere tausend Farben – und ständig kommen neue dazu. Sie haben einen Farbwunsch? Gemeinsam machen wir ihn wahr, wenden Sie sich einfach an Ihren Ansprechpartner bei Technocell Dekor.
www.Technocell-Dekor.com

Desert rose | Light fawn | Modern grey | Aurora green | Sunrise blue

*Geschäftsbereich „Decorative Paper" hat sich mit über 50 % Plus am besten entwickelt*

# *Italienische Neodecortech hat Umsatz im Jahr 2021 um ein Drittel gesteigert*

**Im Geschäftsjahr 2021 hat der italienische Dekorpapier- und Oberflächenhersteller Neodecortech S.p.A., Filago, einen konsolidierten Gesamtumsatz von 179,0 (2020: 133,7) Mio € erwirtschaftet.**

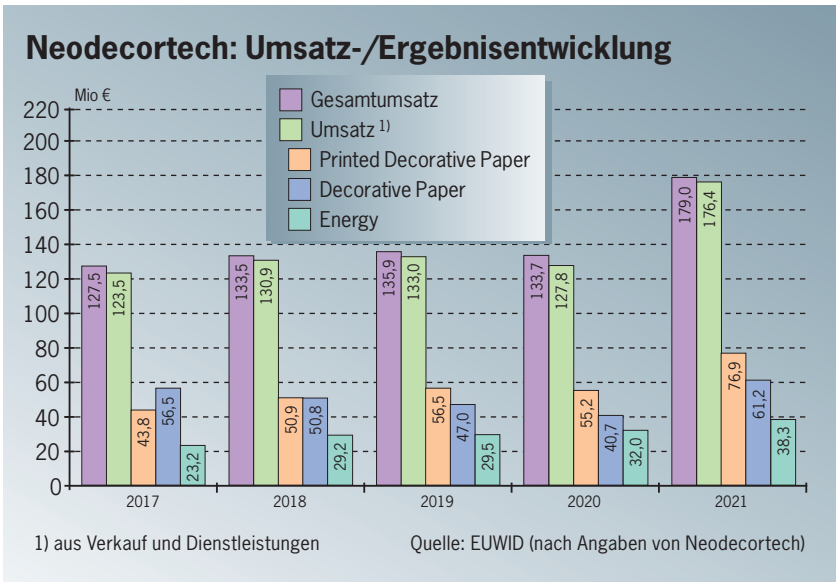
Der Vorjahreswert wurde damit um 33,9 % übertroffen. Der Umsatz aus Produkten und Dienstleistungen hat mit einem Plus von 38,0 % auf 176,4 (127,8) Mio € noch etwas stärker zugelegt, während sich die sonstigen Umsätze mit 2,6 (5,9) Mio € fast halbiert haben.

Der Geschäftsbereich „Decorative Paper" hat sich auch im Gesamtjahr am besten entwickelt; mit 61,2 (40,7) Mio € lag der konsolidierte Umsatz um 50,4 % über dem Vorjahreswert. Der Umsatz des Bereichs „Printed Decorative Paper" ist um 39,4 % auf 76,9 (55,2) Mio € gestiegen. Im Bereich „Energy" wurde ein Anstieg von 19,8 % auf 38,3 (32,0) Mio € erreicht. Damit sind 35 (32) % des konsolidierten Gesamtumsatzes auf die Dekorpapieraktivitäten entfallen. Der Umsatzanteil von Oberflächen (bedrucktes Dekorpapier, Finishfolien, Melaminfilme, Kunststofffolien, Schichtstoffe) hat sich leicht auf 44 (43) % erhöht, während der Energie-Anteil sich auf 22 (25) % reduziert hat.

Der Inlandsumsatz ist um 39,6 % auf 93,1 (66,7) Mio € gestiegen. Das restliche Europa hat sich mit einem Plus von 22,9 % auf 66,5 (54,1) Mio € etwas schwächer entwickelt. Im Überseegeschäft gab es dagegen überproportionale Zuwächse. Die Umsätze im Nahen Osten haben sich mit 8,0 (1,5) Mio € mehr als verfünffacht, in Asien wurde eine Verdoppelung auf 2,2 (1,1) Mio € erreicht. Die Amerika-Umsätze haben um 72,2 % auf 5,2 (3,0) Mio € zugelegt. Afrika blieb mit 1,5 (1,5) Mio € dagegen auf dem Vorjahresniveau. Das EBITDA ist mit einem Plus von 24,1 % auf 18,1 (14,6) Mio € weniger stark gestiegen als der Umsatz, so dass sich die Marge auf 10,3 (11,4) % reduziert hat. Das EBIT konnte dagegen um 68,1 % auf 9,2 (5,5) Mio € verbessert werden, was zu einer Marge von 5,2 (4,3) % geführt hat. Der Jahresüberschuss hat sich um 89,1 % auf 6,7 (3,5) Mio € erhöht. Mit den deutlichen Zuwächsen im vergangenen Jahr konnten auch die Umsatz- und Ergebniseinbußen des Jahres 2020 ausgeglichen werden.

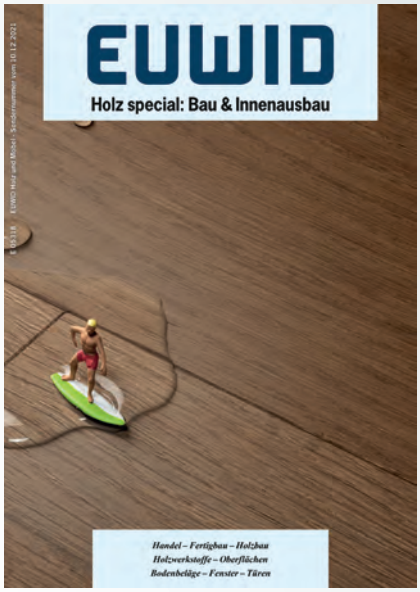
Neben den konsolidierten Werten enthält der Neodecortech-Geschäftsbericht 2021 auch Zahlen für die drei Einzelunternehmen. Der Umsatz der Neodecortech S.p.A. entsprach dem Umsatz des Geschäftsbereichs Printed Decorative Paper. Die Ergebniszahlen sind dabei stärker gestiegen als im Gesamtunternehmen. Das EBITDA wurde mit 8,2 (4,9) Mio €, das EBIT mit 4,8 (1,5) Mio € und der Jahresüberschuss mit 6,7 (3,6) Mio € angegeben. Der Gesamtumsatz der Cartiere di Guarcino S.p.A., die den Geschäftsbereich Decorative Paper bildet, hat sich um 44,9 % auf 78,8 (54,4) Mio € erhöht. Damit wurde ein EBITDA von 7,1 (5,9) Mio €, ein EBIT von 4,1 (2,7) Mio € und ein Jahresüberschuss von 2,6 (2,2) Mio € erreicht. Die Bio Energia Guarcino s.r.l. kam auf einen Umsatz von 40,8 (33,9) Mio €, ein EBITDA von 2,8 (4,0) Mio € und ein EBIT von 0,6 (1,6) Mio €. Dies führte zu einem leicht negativen Jahresergebnis von -61.000 (+936.000) €.

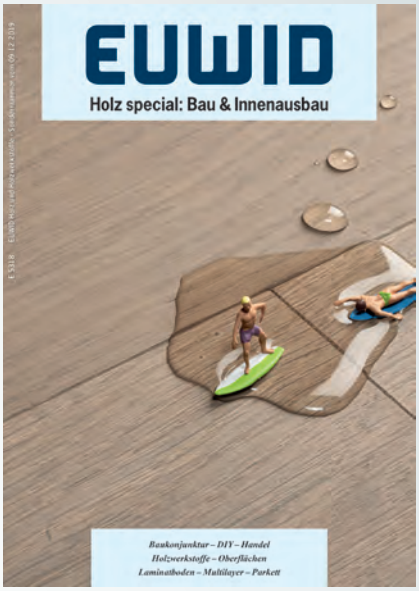
Im zweiten und zum Beginn des dritten Quartals hatten Engpässe bei einzelnen Vorprodukten zu kurzzeitigen Produktionsanpassungen geführt. Betroffen waren vor allem das Biomassekraftwerk in Guarcino und der Imprägnierbereich am Standort Filago. Bio Energia Guarcino hatte insbesondere mit hohen Kostensteigerungen bei den als Brennstoff eingesetzten tierischen Fetten zu kämpfen. Dadurch wurden über mehrere Wochen nur zwei der drei Anlagen betrieben. Im Juli mussten bei Neodecortech zudem einzelne Imprägnierkanäle aufgrund einer nicht ausreichenden Versorgung mit Melaminharzen kurzzeitig abgestellt werden. Ab August hat sich die Versorgungssituation stabilisiert, so dass die Anlagen in den folgenden Monaten wieder planmäßig laufen konnten. □



# EUWID Holz und Möbel

NÄCHSTE AUSGABE Dezember 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

# KARLSTAD EICHE

fits everywhere

schattdecor