E 05318 EUWID Holz und Möbel - Sondernummer vom 09.12.2022

EUWID

Holz special: Bau & Innenausbau

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

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

Schlimmer als erwartet

(Foto: Christian Ruf)

Es war schon klar, dass sich das Geschäft mit Holzwerkstoffen, Oberflächen und Bauelementen nach dem Höhenflug von Herbst 2020 bis Frühjahr 2022 wieder normalisieren wird. Als Gegenbewegung zu dem unerwartet starken Anstieg der Nachfrage und den deutlichen Preisanhebungen waren auch signifikante Korrekturen nicht ausgeschlossen worden.

Der seit dem Sommer eingetretene Einbruch ist aber noch stärker ausgefallen als erwartet, er wird sich voraussichtlich auch länger hinziehen. Die Nachfrage nach Produkten für Holzbau und Innenausbau wird wohl auch in den ersten Monaten des kommenden Jahres schwach bleiben. Während die Branche in der Corona-Krise von einer Verschiebung der Konsumausgaben in den Einrichtungsbereich profitiert hatte, schlägt das Pendel jetzt wieder zurück. Durch die vorgezogene Nachfrage sind viele Renovierungsprojekte bereits erledigt. Die hohen Energiepreise und die dadurch ausgelöste Inflation lassen auch Neubaupläne in den Hintergrund treten, die durch die inzwischen erreichten Preise für Bau- und Innenausbauprodukte und die steigenden Zinsen ohnehin an Attraktivität verloren haben.

Und die Corona-Krise ist auch noch nicht ganz ausgestanden. In Europa wird es durch den erwarteten Übergang in die epidemische Phase wohl zu keinen größeren Problemen mehr kommen. Dafür bleibt die Situation in China schwierig. Die dort von der Regierung immer wieder angeordneten Lockdowns können zu erneuten Störungen in den Lieferketten führen. Dieses Risiko fällt um so stärker ins Gewicht, da die Holzwerkstoff-, Oberflächen- und Bauelementbranche trotz teilweise schlechter Erfahrungen aktuell wieder mehr in China einkauft.

Auch insgesamt dürfte der wirtschaftliche Druck in den kommenden Monaten weiter zunehmen. Steigende Kosten, rückläufige Nachfrage und eventuell auch wieder sinkende Verkaufspreise stellen vor allem solche Unternehmen vor Probleme, die in der zurückliegenden Boomphase nicht genug Reserven aufbauen konnten. Erste Ausfälle hat es schon gegeben. Der EUWID berichtet in seinem Newsletter „EUWID Holz & Möbel“ wöchentlich über diese Themen, die in der vorliegenden Ausgabe des EUWID Holz special noch einmal als Überblick zusammengestellt werden. Ich freue mich über Ihr Feedback und über Anregungen. Sie erreichen mich unter aruf@euwid.de.

Ihr
Andreas Ruf

It was already clear that the wood-based panel, surface and building part businesses would return to normal after flying high between autumn 2020 and spring 2022. Insiders did not rule out significant corrections, either, in the wake of the unexpectedly strong growth in demand and substantial price hikes.

But the slump seen since the summer has been even stronger than expected and will likely end up lasting longer, too. Demand for products used in timber construction and interior remodelling looks set to remain lacklustre in the first few months of next year, as well. While the industry did benefit from consumers shifting their spending towards furniture and furnishings during the pandemic, the pendulum is now swinging back in the opposite direction. Many renovation projects have already been completed after demand was brought forward. What's more, high energy prices and the related rising cost of living are putting new construction plans on the back burner. Such projects have already lost some of their appeal given the prices now reached for construction and interior remodelling product prices and rising interest rates.

And the Covid-19 pandemic is not entirely over, either. In Europe, the expected transition to an epidemic will probably not cause any major difficulties. However, the situation in China remains challenging. Repeated lockdowns ordered by the Chinese Government may lead to fresh supply chain disruption. This risk is all the most severe because the wood-based panel, surface and building product industries are currently buying more in China again despite some bad experiences in the past.

On the whole, the next few months look set to see mounting economic pressure. Rising costs, dwindling demand and possibly falling sales prices are especially troubling for companies that were unable to build up adequate reserves during the recent boom. The first defaults have already occurred. EUWID provides weekly reports on these issues in its newsletter EUWID Holz & Möbel. This issue of EUWID Holz special summarises these developments as an overview. You can reach me by emailing aruf@euwid.de.

Yours sincerely
Andreas Ruf

Messen & Termine **6-8**

Neustart der Messen läuft in vielen Bereichen bislang noch eher holprig
Domotex soll mit neuer Hallenstruktur im Januar von 700 Ausstellern belegt werden

Konjunktur **10-17**

Anstieg der Umsatzzahlen wird inzwischen vor allem über Preissteigerungen erreicht
Frachtraten sind in den letzten Monaten auf allen Routen wieder zurückgegangen
Gaspreisschwankungen haben auch bei Harzen für Turbulenzen gesorgt
Immer mehr Unternehmen wollen im Bereich Erneuerbare Energien investieren
Abwärtstrend bei den Genehmigungen hat sich im September weiter fortgesetzt

Handel **18**

Baumärkte haben im dritten Quartal in der DACH-Region leicht zugelegt

Holzbau **20-25**

Deutsche Fertighausindustrie rechnet 2022 mit deutlicher Umsatzsteigerung
Produktionskapazität für Holzbaumodule wird über mehrere Projekte stark steigen
Sieben Holz- und Möbelverbände haben sich für Haus des Holzes zusammengetan
Homag erwartet über 10 % Wachstum bei Maschinen und Anlagen für den Holzbau
Homag-Auftragseingang hat im ersten Quartal erstmals wieder nachgegeben

Holzwerkstoffe **26-37**

Nordamerikanische OSB-Kapazitäten werden auf über 30 Mrd sqft steigen
Geschäftszahlen der OSB-Hersteller sind im dritten Quartal eingebrochen
Kronospan und Berkshire Hathaway sind bei OSB-Herstellern eingestiegen
Dämmplattenanlagen von Ziegler und Steico sind im dritten Quartal gestartet
Umsatz der Holzwerkstoffindustrie ist im dritten Quartal zurückgegangen
Trotz Nachfrageschwäche wollen mehrere Hersteller Preise anheben
Holzwerkstoffkapazität von Kronospan ist auf insgesamt rund 27 Mio m³ gestiegen
US-Chemiekonzern Huntsman will Europa-Zentrale in Everberg aufgeben
Melaminabsatz von OCI hat sich durch Abstellungen im dritten Quartal halbiert

Oberflächen **38-45**

Weltweiter Dekorpapierabsatz wird 2022 wohl noch unter Niveau von 2020 bleiben
Munksjö tritt jetzt als eigenständiges Unternehmen auf dem Markt auf
Kämmerer wird Vorimprägnatproduktion auf PM 3 bis zum Jahresende einstellen
Toppan hat alle Anteile an spanischer Decotec auf Interprint übertragen
Sherwin-Williams baut Performance Coatings über mehrere Akquisitionen aus

Bodenbeläge **46-55**

Parkettnachfrage hat im zweiten Halbjahr in fast allen Märkten wieder nachgegeben
Trotz 7 % Absatzrückgang ist der Umsatz der VDP-Mitglieder um 12 % gestiegen
Gesamtabsatz der Laminatbodenindustrie wird deutlich zweistellig zurückgehen
Mit Einstieg von ter Hürne gibt es drei Anbieter von Powder-Belägen in DACH
Bauwerk wächst über Preisanhebungen und Übernahme von Somerset Flooring
Kährs: Verkaufsprozess für russisches Parkettwerk läuft seit Anfang August
Umsatz von Mohawk RoW hat über Wechselkurseinflüsse nachgegeben
Sportbodengeschäft hat Absatzeinbußen in anderen Tarkett-Bereichen ausgeglichen

Fenster/Türen **56-58**

Fensterverbände rechnen für 2022 und 2023 jetzt mit leichten Rückgängen
Roto Frank plant auch 2023 mit Plus im oberen einstelligen Prozentbereich
Jeld-Wen und Masonite haben in Europa jeweils Absatzrückgänge verzeichnet

Impressum

Verlag
EUWID Europäischer
Wirtschaftsdienst GmbH, Gernsbach

Herausgeber
Andreas Ruf (Chefredakteur)

Redaktion
Andreas Ruf (verantw.)

Schlussredaktion
Nadine Bartl,
Elena Gross

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

Anzeigen
Florian Mai
Tel. 07224/9397-169
E-Mail: anzeigen@euwid.de

Gestaltung & Produktion
Jörg Schumacher

Druck & Verarbeitung
Schleunungdruck GmbH

„EUWID Holz special“ ist eine Sonderausgabe des wöchentlich erscheinenden Informationsdienstes „EUWID Holz und Möbel“.
Jahresbezugspreis € 570,-
zzgl. MwSt. und Porto.

Nachdrucke und Vervielfältigungen nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages.

Titelabbildung: Vällinge Innovation

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.

AUMA und Messeveranstalter rechnen frühestens 2024 mit einer Normalisierung

Neustart der Messen läuft in vielen Bereichen bislang noch eher holprig

Nach der durch die Corona-Krise verursachten Zwangspause in den Jahren 2020 und 2021, die sich dann doch bis ins erste Halbjahr 2022 hingezogen hat, bemühen sich die Veranstalter der für die Bereiche Holzwerkstoffe, Oberflächen, Bauelemente und Möbel relevanten Messen inzwischen wieder verstärkt um einen Neustart.

Durch die zweijährige Pause, die in dieser Zeit getesteten und zum Teil auch etablierten Alternativen, die noch immer bestehenden Einschränkungen in der internationalen Reisetätigkeit und die vorgenommenen Terminverschiebungen stellt dieser Neustart der europäischen Zuliefer-, Bau- und Möbelmessen die Veranstalter weiterhin vor Herausforderungen. Mit der deutlichen Verschlechterung der konjunkturellen Rahmenbedingungen ist in den vergangenen Monaten ein weiteres Problemfeld dazugekommen, das die wirtschaftlichen Möglichkeiten der Aussteller einschränkt. Damit wird es nach Einschätzung von Messeveranstaltern und der an den Messen teilnehmenden Unternehmen wohl noch einige Zeit dauern, bis auch bei den für die Holz-, Bauelement- und Möbelbranche relevanten Messen wieder ein Verlauf wie vor der Corona-Krise möglich sein wird.

Mit der Zuliefermesse Sicam im italienischen Pordenone und der Doppelmesse Intermob/Woodtech in Istanbul hatten im Herbst 2021 einzelne Messen stattfinden können, bevor es mit dem starken Anstieg der Corona-Infektionszahlen im November erneut zu einer Unterbrechung gekommen war. Die Ende März 2022 in Valencia/Spanien durchgeführte Fimma/Maderalia war dann wieder die erste größere Zuliefermesse im europäischen Raum. Mitte Juli folgten in Nürnberg parallel die Holz-Handwerk und die Fensterbau/Frontale, die unter anderem aufgrund der Verschiebung von dem angestammten März-Termin insbesondere im Fenster- und Beschlägebereich einige Absagen verkraften musste.

Die International Woodworking Fair (IWF) im US-amerikanischen Atlanta/Georgia fand nach der vierjährigen Unterbrechung dagegen wieder auf dem gewohnten Termin in der zweiten Augusthälfte statt. Dass der nordamerikanische Markt für europäische Unternehmen vor dem Hintergrund der Abschwächung in Europa, des durch die Sanktionen stark beeinträchtigten Russland-Geschäfts und der zunehmenden Schwierigkeiten im Verhältnis zu China wieder an Bedeutung gewinnt, wurde auch in den Aussteller- und Besucherzahlen aus Europa deutlich.

Die vom Mai auf Mitte Oktober verschobene Maschinenmesse Xylexpo in Mailand musste dagegen sowohl auf Ausstellerals auch auf Besucherseite weitere Rückgänge verkraften. In diesem Jahr hat die in früheren Jahren deutlich größere und auch für Auslandsmärkte relevante Veranstaltung nur noch zwei Hallen belegt. In der zweiten Oktoberhälfte fanden mit der Sicam in Pordenone und der Intermob/Woodtech in Istanbul zwei weitere, für die europäische Zulieferindustrie relevante Messen statt, die zumindest an die Vorveranstaltungen anschließen konnten. Die Sicam, die während der Corona-Krise nur einmal im Oktober 2020 abgesagt werden musste, hat unter anderem dadurch wohl an Bedeutung gewonnen. Dieser Bedeutungsgewinn wird auch darin deutlich, dass verschiedene Unternehmen, die ihren Fokus bislang auf andere Veranstaltungen gelegt hatten, in diesem Jahr zum ersten Mal in Pordenone vertreten waren.

Die Bodenbelagsmesse Domotex, die Mitte Januar in Hannover mit einer neuen Konzeption und einer geänderten Hallenstruktur stattfinden soll, hat dagegen vor allem im Bereich Hartbodenbeläge und Parkett auch weiterhin mit einer Zurückhaltung auf Ausstellerseite zu kämpfen. Bei ihrem Neustart nach drei Jahren Pause kann die Domotex auch nicht von der bereits im März 2022 beschlossenen Verschiebung der in ungeraden Jahren konkurrierenden Bau

Die IMM Cologne 2022 musste doch abgesagt werden. *(Foto: EUWID)*

in München auf Mitte März profitieren. Für das kommende Jahr will die Deutsche Messe AG ein neues Konzept für eine wieder stärkere Beteiligung der Laminatboden-, Designboden- und Parkettindustrie erarbeiten, nachdem sich im Frühjahr 2021 bereits mehrere Parkettherstellerr für eine Rückkehr auf die dann doch ausgefallene Domotex 2022 entschieden hatten.

Mit der IMM Cologne, die im kommenden Jahr wieder um die LivingKitchen erweitert wird, ist auch die größte Möbelmesse in Deutschland auf einen neuen Termin gerückt. Nach einer entsprechenden Entscheidung der Koelnmesse GmbH und des Fachbeirats von Mitte August wird die Messe als „IMM Spring Edition" in einer leicht verkürzten und noch stärker auf Fachbesucher ausgerichteten Form Anfang Juni stattfinden. Im Anschluss wollen die Veranstalter dann über die künftige Terminierung entscheiden. 2021 und 2022 war die üblicherweise Mitte Januar stattfindende Kölner Möbelmesse wegen der Corona-Krise jeweils abgesagt worden. Mit dem Spring Edition-Termin wird sie erstmals nach dem Salone Internazionale del Mobile in Mailand stattfinden, der wieder auf den angestammten Termin in der zweiten Aprilhälfte zurückkehrt. Mitte Mai stehen dann die Kölner Zuliefermesse Interzum und die Ligna in Hannover an.

Ähnlich wie bereits in diesem Jahr wird es durch die Terminverlegungen auch 2023 zu einer etwas stärkeren Häufung von Messen in den Frühjahrs- und Sommermonaten kommen. Vor Corona lag der Schwerpunkt der Veranstaltungen dagegen eher im Winterhalbjahr. Der Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft (AUMA), Berlin, und verschiedene Messeveranstalter haben zuletzt allerdings mehrfach darauf hingewiesen, dass die durch die Terminverlegungen entstandenen Überschneidungen zwischen einzelnen Veranstaltungen wieder beseitigt werden sollten. Parallel dazu müsse auch der internationale Messekalender entzerrt werden. Eine Normalisierung der Termine sowie der Aussteller- und Besucherzahlen erwarten die Messegesellschaften frühestens im Jahr 2024, bei den vermieteten Flächen wird es wohl noch länger dauern. □

Messen 2023/2024

12.01.-15.01.2023	**Domotex, Hannover**
31.01.-02.02.2023	**Int. Builders' Show, Las Vegas/Nevada**
31.01.-02.02.2023	**TISE/Surfaces, Las Vegas/Nevada**
31.01.-02.02.2023	**KBIS, Las Vegas/Nevada**
31.01.-03.02.2023	**Budma, Posen/Polen**
02.02.-05.02.2023	**Bauen+Wohnen, Salzburg/Österreich**
07.02.-09.02.2023	**Surface Design Show, London/Großbritannien**
21.02.-24.02.2023	**Meble Polska, Posen/Polen**
26.02.-02.03.2023	**EuroShop, Düsseldorf**
02.03.-05.03.2023	**Delhiwood, Greater Noida/Indien**
07.03.-09.03.2023	**Dubai Wood Show, Dubai/VAE**
07.03.-09.03.2023	**MEM Industrial, Mexico City/Mexiko**
08.03.-12.03.2023	**Internationale Handwerksmesse, München**
13.03.-15.03.2023	**The Big Show, Maskat/Oman**
14.03.-19.03.2023	**Batibouw, Brüssel/Belgien**
28.03.-31.03.2023	**CIFM/Interzum Guangzhou, Guangzhou/China**
28.03.-31.03.2023	**Mosbuild/Worldbuild, Moskau/Russland**
05.04.-08.04.2023	**UMIDS, Krasnodar/Russland**
17.04.-22.04.2023	**Bau, München**
18.04.-23.04.2023	**Salone Int. del Mobile, Mailand/Italien**
20.04.-23.04.2023	**Wood Taiwan, Taipeh/Taiwan**
26.04.-29.04.2023	**Turkeybuild, Istanbul/Türkei**
09.05.-12.05.2023	**Interzum, Köln**
15.05.-19.05.2023	**Ligna, Hannover**
04.06.-07.06.2023	**IMM Cologne/Living Kitchen, Köln**
18.06.-20.06.2023	**Spoga+Gafa, Köln**
10.07.-13.07.2023	**Domotex Turkey, Gaziantep/Türkei**
28.08.-31.08.2023	**Fimma Brasil, Bento Goncalves/Brasilien**
28.08.-31.08.2023	**Movelsul Brasil, Bento Goncalves/Brasilien**
05.09.-08.09.2023	**CIFF/WMF, Shanghai/China**
06.09.-08.09.2023	**Wood, Jyväskylä/Finnland**
12.09.-15.09.2023	**Drema, Posen/Polen**
17.09.-19.09.2023	**The Flooring Show, Harrogate/Großbritannien**
17.09.-21.09.2023	**MOW, Bad Salzuflen**
18.09.-21.09.2023	**Algeria Woodtech, Algier/Algerien**
19.09.-22.09.2023	**Feria Habitat, Valencia/Spanien**
20.09.-23.09.2023	**Ifmac & Woodmac, Jakarta/Indonesien**
20.09.-23.09.2023	**Vietnamwood, Ho-Chi-Minh-Stadt/Vietnam**
24.09.-27.09.2023	**W Exhibition, Birmingham/Großbritannien**
17.10.-20.10.2023	**Sicam, Pordenone/Italien**
19.10.-23.10.2023	**Intermob/Woodtech, Istanbul/Türkei**
02.11.-04.11.2023	**Woodworking Machinery, Toronto/Ontario**
28.11.-01.12.2023	**Woodex, Moskau/Russland**
16.01.-19.01.2024	**Swissbau, Basel/Schweiz**
06.02.-09.02.2024	**Eurobois, Lyon/Frankreich**
03.03.-06.03.2024	**Int. Eisenwarenmesse, Köln**
05.03.-08.03.2024	**Dach+Holz, Stuttgart**
19.03.-22.03.2024	**Holz-Handwerk, Nürnberg**
19.03.-22.03.2024	**Fensterbau/Frontale, Nürnberg**
20.03.-22.03.2024	**Suisse Floor, Luzern/Schweiz**

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

Alle Angaben ohne Gewähr

Mehrmals verschobene Domotex Asia/Chinafloor hat Anfang November stattgefunden

Domotex soll mit neuer Hallenstruktur im Januar von 700 Ausstellern belegt werden

Knapp zwei Monate vor dem Start der vom 13. bis 15. Januar 2023 in Hannover geplanten Bodenbelagsmesse Domotex gibt es nach Aussage der Deutsche Messe AG noch immer Bewegung unter den Ausstellern.

Mehrere türkische Hersteller von maschinell hergestellten Teppichen haben unter dem Einfluss der anhaltenden Inflation in der Türkei ihre Standbuchung wieder zurückgezogen. Im Gegenzug gibt es in anderen Ausstellungsbereichen noch immer Anfragen für eine mögliche Domotex-Beteiligung. Damit ist die Standverteilung in den insgesamt acht Hallen noch nicht abgeschlossen. Die Deutsche Messe AG rechnet bislang mit rund 700 Ausstellern. Im Vergleich zu der letzten Domotex im Januar 2020 wäre das ungefähr eine Halbierung. Die Nettoausstellungsfläche soll sich nach aktuellen Schätzungen um rund 40 % reduzieren.

Die Beteiligung von Ausstellern aus der DACH-Region wird wie immer in ungeraden Jahren durch die Bau in München gebremst, auch wenn der ursprünglich vom 9. bis 14. Januar geplante Bau-Termin Anfang März 2022 auf den 17. bis 22. April verschoben worden war. Die damit verbundene Aufhebung der Überschneidung von Bau und Domotex hat allerdings nicht zu einem stärkeren Interesse von Ausstellern geführt, die in ungeraden Jahren üblicherweise nur auf der Bau ausstellen. Dies gilt insbesondere für Hersteller von Parkett, Laminatboden und Designboden.

Die Deutsche Messe AG geht allerdings davon aus, dass auf der übernächsten Domotex im Januar 2024 wieder mehr Hartbodenbelagshersteller ausstellen werden. Das dafür entwickelte Konzept soll in den nächsten Wochen den jeweiligen Branchen vorgestellt werden. Die kommende Domotex wird bereits mit einer neuen Konzeption und einer geänderten Hallenstruktur stattfinden. Die bislang jährlich durchgeführte Bodenbelagsmesse wird erstmals in die zwei Ausstellungsbereiche „Floor Coverings“ und „Carpets & Rugs“ gegliedert, die sich auf die im nördlichen Teil des Messegeländes Hannover-Laatzen liegenden Hallen 2 bis 6, 19, 20, 22 und 23 verteilen werden.

Die Domotex zieht im Januar in die Nordhallen um. *(Foto: Deutsche Messe)*

Die Domotex Asia/Chinafloor (DACF) hat nach mehrmaligen Verschiebungen, die auch mit einem Wechsel des Veranstaltungsorts verbunden waren, vom 3. bis 5. November im Shenzhen World Exhibition and Convention Center stattgefunden. Dieser Termin wurde allerdings erst eine Woche zuvor von den chinesischen Behörden freigegeben. Die kurze Vorlaufzeit hat sich dann in Verbindung mit den weiterhin sehr aufwändigen Corona-Kontrollen negativ auf die Besucherzahlen ausgewirkt. Die Aussteller hatten ebenfalls mit Schwierigkeiten zu kämpfen. Die Stände waren bereits im August für die damals noch vom 31. August bis zum 2. September geplante DACF aufgebaut worden. Mit einer am 30. August veröffentlichten Emergency Notice hatte das Shenzhen Bao‘an District Bureau of Commerce die Durchführung der Messe allerdings am Tag zuvor untersagt. Ein neuer Termin wurde zunächst nicht festgelegt; erst am 26. Oktober wurde die Durchführung Anfang November freigegeben.

Nach der ursprünglichen Planung hätte die turnusmäßig Ende März im Shanghai New International Exhibition Center (SNIEC) in Pudong durchgeführte DACF in diesem Jahr vom 25. bis 27. Mai im National Exhibition and Convention Center (NECC) in Shanghai-Hongqiao stattfinden sollen. Dieser Termin war wegen des erneuten Anstiegs der Corona-Infektionszahlen allerdings bereits Anfang April abgesagt worden. Die chinesischen Behörden hatten in der Folge zudem sowohl das SNIEC-Messegelände als auch die Hallen in Hongqiao für Corona-Schutzmaßnahmen in Anspruch genommen. Die DACF-Veranstalter hatten sich daraufhin für eine Durchführung in Shenzhen entschieden. Im kommenden Jahr ist die DACF im Mai auf dem Gelände in Hongqiao geplant. □

i4F
PATENTS & TECHNOLOGIES

Durch die Umgestaltung von Verbindungen verbessern wir die Umgebung, in der Menschen leben, arbeiten und spielen – mit ausgeklügelten Technologien vom Boden aufwärts.

Wir bei i4F glauben, dass selbst die kleinsten Innovationen das Potenzial haben, nicht nur Produkte, sondern auch das Leben der Menschen, die sie verwenden, zu verändern. Aus diesem Grund besitzen und vertreten wir Tausende von Patenten und Technologien. Und deshalb entwickeln wir uns ständig weiter, sowohl unabhängig als auch mit unseren Partnern.
Wir sind mit unseren Drop-Lock-Technologien führend in der Bodenbelagsverlegung und bieten die weltweit fortschrittlichsten Digitaldruck-, Wand- und Decken-, Plattenzusammensetzungs-, nachhaltigen Prozess- und Oberflächenveredelungstechnologien, einschließlich Innovationen, die Keramikmörtel imitieren.

BESUCHEN SIE UNS AM STAND B15 IN HALLE 23 AUF DER DOMOTEX

Finde mehr heraus:
https://i4f.com/technologies/

Entwicklung von Absatzmengen und Produktmix wirkt sich dagegen eher negativ aus

Anstieg der Umsatzzahlen wird inzwischen vor allem über Preissteigerungen erreicht

Trotz der in vielen Märkten rückläufigen Nachfrage haben zahlreiche Unternehmen aus der Holzwerkstoff-, Oberflächen und Bauelementbranche ihre Umsatzzahlen auch in den letzten Monaten weiter steigern können.

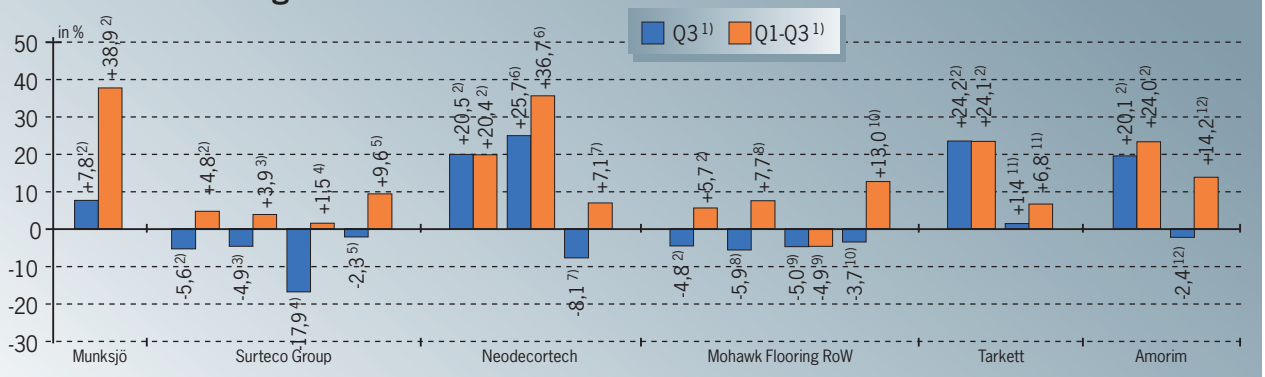
Laut den im Oktober bzw. November veröffentlichten Quartalsberichten sind die Absatzzahlen im Jahresverlauf zwar zumeist schrittweise zurückgegangen, der Abwärtstrend hat sich im Verlauf des zweiten Halbjahrs aber noch verstärkt. Aus Absatzmenge und Produktmix ergibt sich damit bei vielen Unternehmen ein negativer Umsatzeffekt. Dem sind allerdings Preissteigerungen gegenüberzustellen, die oftmals sogar zweistellig ausfallen. Unter dem Einfluss der Kursverluste des Euros gegenüber dem US-Dollar haben auch Wechselkurseffekte an Bedeutung gewonnen. Europäische Unternehmen mit Exporten nach Übersee haben von dieser Entwicklung profitiert, während die europäischen Aktivitäten nordamerikanischer Konzerne ohne Wechselkursbereinigung schlechter abgeschnitten haben.

Durch das Zusammenspiel dieser Faktoren liegen die zuletzt veröffentlichten Umsatzzahlen noch immer deutlich über den Vorjahreswerten. Im Vergleich zum ersten und zweiten Quartal fallen die positiven Preiseffekte nicht mehr ganz so stark ins Gewicht. In einzelnen Märkten haben die Preise im Verlauf des dritten Quartals gegenüber dem ersten Halbjahr auch schon wieder nachgegeben. Dadurch hat sich die Umsatzentwicklung im Jahresverlauf zumindest abgeflacht, zum Teil ist es auch schon zu Rückgängen gegenüber dem zweiten Quartal gekommen. Die Ergebniszahlen werden noch stärker in Mitleidenschaft gezogen. Belastungen ergeben sich zum einen aus der schlechter werdenden Kapazitätsauslastung und der daraus resultierende Fixkosten-Progression. Zum anderen fallen die in fast allen relevanten Bereichen eingetretenen Kostensteigerungen bei dem sich aufbauenden Druck auf die Verkaufspreise noch stärker ins Gewicht.

Diese Trends werden sich auch im vierten Quartal fortsetzen, bei den meisten Unternehmen werden sie sich aufgrund der anhaltend schwierigen Marktsituation sogar noch verstärken. Die Umsatzzahlen werden auch in der Breite wieder gegenüber dem Vorquartal zurückgehen; zum Teil werden sie auch wieder unter die Vorjahreswerte fallen. Bei den Ergebnissen muss mit noch stärkeren Einbußen gerechnet werden. Einzelne Unternehmen werden über Sonderfaktoren wohl auch wieder in die Verlustzone rutschen. Über die Trendwende im zweiten Halbjahr wird auch das Gesamtjahr schlechter ausfallen als noch vor wenigen Monaten erwartet worden war.

Der Ausblick auf das kommende Jahr fällt bei vielen Unternehmen noch pessimistischer aus. Die schwache Nachfrage wird sich aus heutiger Sicht wohl auch im ersten Quartal fortsetzen, eine kurzfristige Belebung gilt als unwahrscheinlich. Ob das zweite Quartal viel besser ausfällt, ist ebenfalls fraglich. Auch wenn sich die Situation im Verlauf des ersten Halbjahrs stabilisiert und eventuell sogar wieder leicht verbessert, wird es im Vorjahresvergleich durch die starke Umsatz- und Ergebnisentwicklung in den ersten Monaten des laufenden Jahres zu signifikanten Rückgängen kommen. □

Umsatzentwicklung 2022 [1)]



1) Veränderung gegenüber dem Vorjahreszeitraum in %

2) Gruppe, 3) Decoratives, 4) Technicals, 5) Profiles, 6) Decorative Paper, 7) Printed Decorative Paper, 8) Laminatboden/Parkett, 9) Teppich/Elastische Beläge, 10) Holzwerkstoffe, Dämmplatten, Dachelemente, Intellectual Property, 11) EMEA, 12) Floor & Wall Coverings

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

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.

Importhandel wird in vielen Bereichen gebremst / Importdruck nimmt eher zu

Frachtraten sind in den letzten Monaten auf allen Routen wieder zurückgegangen

Der starke Rückgang der Containerfrachten über die letzten Monate hat das Importgeschäft mit Holzwerkstoffen und Holzprodukten aus Asien und Südamerika erheblich beeinträchtigt.

Importeure und Großhandel halten sich mit neuen Abschlüssen zurück, parallel dazu werden die zu deutlich höheren Wiederbeschaffungspreisen eingekauften Lagerbestände in den Nordseehäfen und im Handel schrittweise entwertet. Zu dieser Entwertung haben sowohl der durch die anhaltend schwache Nachfrage ausgelöste Rückgang der von den Herstellern aufgerufenen fob-Preise als auch der Verfall der Frachtraten beigetragen. Im Geschäft mit brasilianischen Elliotis Pine-Sperrhölzern hat der Preisrückgang zudem dazu geführt, dass zahlreiche Importeure, Kooperationen und Händler später als üblich und im Vorjahresvergleich weiter reduzierte Mengen für das zollfreie Nadelsperrholzkontingent eingekauft haben. Diese Einkaufszurückhaltung könnte nach Einschätzungen aus dem Sperrholzhandel im ersten Quartal eventuell auch wieder zu Versorgungslücken führen, wenn die derzeit noch ausreichend vorhandenen Lagerbestände abverkauft sind und die in Europa eintreffenden Mengen unter dem Bedarf bleiben.

Der noch stärkere Rückgang der Frachtraten aus dem asiatischen Raum wirkt sich zudem auf Produktbereiche aus, die aufgrund von Unterschieden in der Warenverfügbarkeit, bei der Rohstoffversorgung und in der Entwicklung der Energiekosten in den letzten Monaten ohnehin schon mit einer zunehmenden Importkonkurrenz durch asiatische Lieferanten zu kämpfen haben. Die bis Anfang 2022 sehr hohen Containerfrachten hatten diese Importe vor allem bei Commodity-Produkten über längere Zeit erschwert. Diese Pufferwirkung ist durch den Einbruch der Frachtraten inzwischen weitgehend verloren gegangen. Auswirkungen zeigen sich unter anderem auf den Märkten für Parkett und Designböden. Chinesische Parkettthersteller hatten bereits im ersten Halbjahr 2022 über die durch Engpässe in der Vorproduktversorgung ausgelösten Lieferschwierigkeiten bei europäischen Anbietern einzelne Aufträge gewonnen; inzwischen üben sie mit günstigen Angeboten zusätzlichen Druck aus. Dieser Druck wird durch den zuletzt wieder ausgeweiteten Direkteinkauf großer Baumarkt- und Handelsketten oder Kooperationen bei chinesischen Lieferanten noch verstärkt. Eine ähnliche Entwicklung lässt sich bei Designböden beachten.

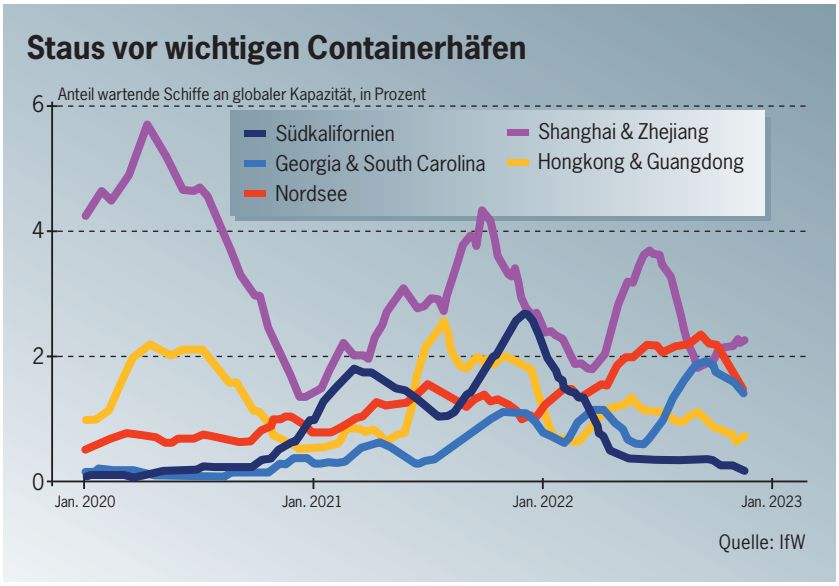
Containerschiff im Hamburger Hafen *(Foto: EUWID)*

Im Vorproduktbereich sind unter anderem Melamin und Dekorpapier betroffen. Europäische Melaminverarbeiter haben ihren Einkauf bereits im dritten Quartal in relativ starkem Umfang auf chinesische Lieferanten umgeschichtet, da diese aufgrund niedrigerer Erdgaspreise deutlich günstiger produzieren können als europäische Hersteller. Die europäischen Produzenten haben in der Folge ihre Produktion in den vergangenen Monaten deutlich reduziert oder ganz ausgesetzt. Die bis zum Sommer aufgetretenen Verschiffungsprobleme beim Melaminimport aus China haben sich im Verlauf des zweiten Halbjahrs schrittweise aufgelöst. Chinesische Dekorpapierhersteller wollen vor dem Hintergrund des im Heimatmarkt aufgelaufenen Überangebots ebenfalls stärker nach Europa liefern; in den vergangenen Monaten haben verschiedene Verarbeiter schon entsprechende Tests durchgeführt. Die von den chinesischen Produzenten angebotenen Preise liegen deutlich unter dem europäischen Niveau, mit den günstigen Frachtraten können sie diesen Vorteil jetzt auch stärker ausspielen.

Die Frachtraten aus China in die europäischen Nordseehäfen sind im Verlauf des zweiten Halbjahrs immer stärker zurückgegangen, auch zuletzt haben sie sich nach Aussagen aus dem Logistikbereich fast täglich reduziert. Bislang lässt sich keine Stabilisierung erkennen; für Anfang 2023 werden zum Teil bereits dreistellige Raten

für möglich gehalten. Damit würden sie wieder auf das Niveau vor Corona fallen. Durch die Nachwirkungen der Corona-Krise waren die Frachtraten im Jahresverlauf 2021 immer stärker gestiegen. Zum Jahresende hatten sie sich bei rund 16.000-18.000 US$/40 ft-Container eingependelt, in der Spitze waren bis zu 24.000 US$ bezahlt worden. Bis Ende November haben die Raten auf durchschnittlich 1.500 US$ nachgegeben, die niedrigsten Notierungen gehen bereits bis auf 1.250 US$ zurück. Die Containerreedereien müssten nach eigener Aussage bei den aktuellen Kosten allerdings mindestens 2.000 US$ haben, darunter fahren sie mit Verlust. Dementsprechend werden seit einigen Wochen verstärkt wieder Abfahrten gestrichen oder Häfen nicht mehr angelaufen. Die sogenannten „Blank Sailings“ haben deutlich zugenommen. Vereinzelt kommt es auch schon wieder zur Außerdienstsetzung von Schiffen. Über diese Aktivitäten wollen die Reedereien das Angebot auch im Dezember weiter verknappen, um dann in der eventuell nachfragestärkeren Zeit vor Chinese New Year die Frachtraten wieder anheben zu können.

Bei der Verschiffung aus Brasilien in die Nordseehäfen werden bereits Frachtraten von 2.500 US$/40 ft-Container genannt. Im Verlauf des vergangenen Jahres waren sie in mehreren Schritten bis auf 6.000-7.000 US$ gestiegen, allein im vierten Quartal hatten sie sich mehr als verdoppelt. Nach einer leicht rückläufigen Entwicklung in den ersten Monaten des laufenden Jahres wollten die Reedereien ihre Preise zum Ende des zweiten Quartals wieder anheben, konnten sich damit aber kaum durchsetzen. Im dritten Quartal hat dann erneut ein Abwärtstrend eingesetzt, der sich im Herbst beschleunigt hat. Noch Mitte November waren die Importeure für Dezember-Verschiffungen von Frachtraten in einer Größenordnung von 3.000-3.200 US$ ausgegangen, inzwischen sind sie zumeist unter 3.000 US$ gefallen. Günstige Angebote einer größeren Reederei sorgen im Südamerika-Verkehr weiterhin für Unruhe, sind allerdings an relativ enge Konditionen wie zum Beispiel relativ kurze Freizeiten für die Entladung und Rückgabe der Container gekoppelt. Bei Überschreiten dieser Zeiten können „Demurrage“- und „Detention“-Gebühren



der Reedereien oder „Storage Charges“ der Hafengesellschaften fällig werden, die den Preisvorteil bei den Frachtraten wieder aufheben.

Wesentlicher Treiber in beide Richtungen war der Handel zwischen China und den USA. In der Spitze waren die Frachtraten dort auf über 30.000 US$/40 ft-Container gestiegen. Inzwischen liegen sie mit unter 1.000 US$ wieder auf dem Corona-Niveau. In den letzten Monaten haben auch die Preise zwischen Südamerika und den USA deutlich nachgegeben. Die Trendwende im Handel zwischen China und Europa ist ebenfalls schneller gekommen als erwartet. Verschiedene Logistikunternehmen hatten noch im zweiten Quartal eine schrittweise Normalisierung bis zum Sommer 2023 für möglich gehalten, tatsächlich sind die Frachtraten bereits innerhalb weniger Monate fast auf das Ausgangsniveau gefallen.

Der bei fast allen relevanten Verbindungen weltweit eingetretene Rückgang der Containerfrachten wird von Reedereien, Logistikunternehmen und Importeuren vor allem auf den starken Rückgang des Welthandels zurückgeführt; in verschiedenen Bereichen ist das Frachtvolumen innerhalb weniger Wochen eingebrochen. Ausgelöst durch die Corona-Krise und die nachfolgenden Engpässe in der weltweiten Containerlogistik hatten die Unternehmen zur Absicherung ihrer Versorgung zusätzliche Mengen mit immer größerem zeitlichem Vorlauf eingekauft und dadurch größere Lagerbestände aufgebaut. Diese Strategie hat verschiedene Bereiche der internationalen Logistik überdehnt. Überall fehlten Container, Seeschiffe fuhren mit erheblichen Verspätungen und stauten sich dadurch vor den Häfen, die Entladung in den europäischen Häfen stockte immer mehr, für den Abtransport gab es nicht ausreichend LKW. Die nach Bewältigung dieser Probleme bei den Abnehmern bzw. Verarbeitern inzwischen aufgelaufenen Vorräte haben den in vielen Bereichen zum Ende des zweiten Quartals eingetretenen konjunkturellen Abschwung noch verstärkt, so dass immer weniger nachbestellt wurde. In der Folge sind in vielen Bereichen der Logistikkette wieder Überkapazitäten entstanden, die immer stärker auf die Preise drücken. Die Staus vor den Häfen haben sich nach Aussagen von Reedereien und Logistikunternehmen in allen relevanten Regionen im Oktober weitgehend aufgelöst (s. Grafik). Bei der Entladung und beim Umschlag gibt es kaum noch Wartezeiten. In den Häfen stehen bereits wieder große Mengen an Leercontainern. Während in der Boomphase in größerem Umfang volle Container in Außendepots ausgelagert werden mussten, werden dort jetzt Leercontainer gestapelt. Auch bei den LKW-Kapazitäten für den Hinterlandverkehr ist es zu einer spürbaren Entspannung gekommen. Die Preise haben sich normalisiert, Transporte können auch wieder kurzfristig gebucht werden. □

Holzwerkstoff- und Oberflächenhersteller sind in verschiedenen Bereichen betroffen

Gaspreisschwankungen haben auch bei Harzen für Turbulenzen gesorgt

Der starke Anstieg der Erdgaspreise bis Ende August und die nachfolgende Stabilisierung auf einem immer noch relativ hohen Niveau haben die Holzwerkstoff- und Oberflächenbranche in verschiedenen Bereichen getroffen.

In der Dekorpapierindustrie fallen bereits die direkten Kostensteigerungen im Einkauf von Erdgas relativ stark ins Gewicht. Bei Imprägnierern, Dekordruckern und Finishfolienherstellern ist Erdgas ebenfalls ein größerer Kostenfaktor. Die Holzwerkstoffindustrie ist in der Energieversorgung dagegen flexibler. Unternehmen ohne eigene Kraftwerke sind zuletzt allerdings ins Hintertreffen geraten. Inwieweit der Anstieg der Erdgaspreise auf die Kalkulation der Holzwerkstoff- und Oberflächenhersteller durchschlägt, hängt zudem von der Laufzeit der Kontrakte ab.

Der Anstieg der Erdgaspreise führt zu Verschiebungen im Energiemix. *(Foto: EUWID)*

Darüber hinaus gibt es verschiedene indirekte Effekte. Die Entwicklung auf den Erdgasmärkten hat über die Nachfrage von Biomassekraftwerken und Pelletherstellern die Preise für Industrieholz, Sägerestholz und Altholz im Verlauf des dritten Quartals immer stärker nach oben gezogen. Durch die schwächer werdende Auslastung der Pelletierer hat sich die Situation auf den Sägerestholzmärkten im vierten Quartal wieder entspannt, während es bei Altholz wohl längerfristig Versorgungsprobleme gibt. Die Preisänderungen bei Erdgas haben im Verlauf des zweiten Halbjahrs zudem zu größeren Turbulenzen bei Harzvorprodukten, insbesondere bei Harnstoff und Melamin, sowie bei Leim- und Imprägnierharzen geführt.

Zahlreiche Ammoniak- und Harnstoffhersteller mussten aufgrund der nicht mehr tragbaren Kostensteigerungen ihre Produktion im Verlauf des dritten Quartals deutlich einschränken oder vorübergehend stilllegen. Erst im Oktober bzw. November wurden die Anlagen zumindest teilweise wieder hochgefahren. Bei einem erneuten Anstieg der Erdgaspreise könnte es aber wieder zu neuen Produktionskürzungen bei den europäischen Herstellern kommen. Die Verarbeiter von Harnstoff, unter anderem Harz- und Holzwerkstoffhersteller, hatten ihren Einkauf bereits nach dem russischen Einmarsch in die Ukraine auf andere Lieferregionen umgeschichtet. Bislang aus dem Baltikum oder aus der Schwarzmeerregion bezogene Mengen wurden unter anderem durch Lieferungen aus Nordafrika oder aus dem Nahen/Mittleren Osten ersetzt. Diese Umschichtungen haben sich mit dem nochmaligen Anstieg der Erdgaspreise im August noch verstärkt.

Die europäischen Melaminhersteller mussten im Verlauf des dritten Quartals ebenfalls auf den starken Anstieg der Erdgaspreise reagieren. Die Produktion wurde in vielen Fällen ganz abgestellt; nur einzelne Anlagen sind mit stark reduzierter Auslastung weitergelaufen. Bestehende Kontrakte wurden damit in erster Linie aus Lagerbeständen beliefert. Die europäischen Verarbeiter decken ihren Bedarf seit einigen Monaten größtenteils über Importe, vor allem aus China. Zur Absicherung der Versorgung werden allerdings auch weiterhin Mengen bei den europäischen Melaminherstellern platziert, die preislich weit über den Importen liegen.

Über die stark ausgeweiteten Importe haben sich die durchschnittlichen Einstandskosten für Melamin in den letzten Monaten dennoch rückläufig entwickelt, was auch zu Korrekturen bei den bis ins erste Halbjahr 2022 stark gestiegenen Preisen für melaminverstärkte Leimharze und Melamin-Imprägnierharze geführt hat. Der extreme Anstieg der Harnstoffpreise im Verlauf des dritten Quartals hat sich bei Harnstoff-Formaldehydharzen (UF-Harze) für die Spanplatten- und MDF/HDF-Produktion im August und September in extremen Preisspitzen niedergeschlagen, die nach der Stabilisierung der Erdgaspreise im Oktober zum Teil wieder zurückgenommen wurden. Trotz dieser Korrekturen liegen die Preise für UF-Harze noch immer auf einem sehr hohen Niveau. □

Ingka, Velux, Profine und Kronospan haben Vereinbarungen abgeschlossen

Immer mehr Unternehmen wollen im Bereich Erneuerbare Energien investieren

Zusätzlich zu den inzwischen auch in der Holzwerkstoff-, Oberflächen-, Möbel- und Bauelementbranche mit Nachdruck umgesetzten Projekten für eine Optimierung der Energieversorgung, die sich derzeit vor allem auf eine Reduzierung des Erdgaseinsatzes fokussieren, befassen sich immer mehr Unternehmen auch mit weitergehenden Konzepten.

Ziel ist ein deutlicher Ausbau des Einsatzes von Erneuerbaren Energien, einzelne Unternehmen haben sich sogar eine Komplettumstellung zum Ziel gesetzt. Solche Ziele lassen sich zumeist nur in Zusammenarbeit mit Energiekonzernen oder Energiedienstleistern umsetzen. In den letzten Wochen wurden mehrere Vereinbarungen für eine derartige Zusammenarbeit unterzeichnet bzw. fixiert.

Die zur Ingka Group gehörende Ingka Investments hat sich bereits Ende August 2022 mit dem schwedischen Projektentwickler OX2 AB, Stockholm, auf eine 49 %-Beteiligung an drei Offshore-Windparkprojekten in der Ostsee verständigt. Nach der Anfang November eingegangenen wettbewerbsrechtlichen Freigabe soll die Transaktion voraussichtlich noch bis zum Monatsende abgeschlossen werden. Die drei Offshore-Projekte „Galatea-Galene" im Kattegat, „Triton" in der Ostsee südlich von Schweden und „Aurora" zwischen den Inseln Öland und Gotland sind auf eine Leistung von bis zu 9.000 MW bzw. 9 GW ausgelegt. Bei Volllast soll eine Jahres-Stromproduktion von bis zu 38 TWh erreicht werden. Die jetzt geplante Beteiligung, für die Ingka Investments knapp 1 Mrd € investieren will, ist Teil eines bis zum Jahr 2030 laufenden Investitionsprogramms mit einem Gesamtvolumen von 6,5 Mrd €. Ziel ist es, den Energiebedarf entlang der gesamten Ikea-Supply Chain künftig komplett aus erneuerbaren Quellen zu decken.

Mit dem zur dänischen VKR Holding A/S gehörenden Dachfensterhersteller Velux A/S, beide mit Sitz in Hørsholm, und dem Kunststoffprofilhersteller Profine GmbH, Troisdorf, haben sich in den letzten Wochen auch zwei Unternehmen aus der Bauelementbranche positioniert. Velux hat die BayWa renewable energy AG (BayWa r.e.), ein Joint Venture zwischen der BayWa AG, München, und der Energy Infrastructure Partners AG aus Zürich, mit dem Bau von zwei Solarparks in der Nähe der südspanischen Städte Sevilla und Granada beauftragt. Die auf eine Jahresproduktion von 167 GWh ausgelegten Anlagen sollen in den Jahren 2023 und 2024 in Betrieb gehen. Rund 80 % des erzeugten Stroms werden über Stromabnahmeverträge („Power Purchase Agreements" PPA) an die Velux-Gruppe geliefert, die damit in Europa autark wird. Die restlichen 20 % werden in das öffentliche Netz eingespeist. Das für den Aufbau der zwei Solarparks erforderliche Investitionsvolumen wurde von den beteiligten Unternehmen bislang nicht genannt. Die Profine Group will über das gemeinsam mit dem Immobilienentwickler und Energiedienstleister Wirth-Gruppe, Waghäusel, geführte Joint Venture Profine Energy GmbH im Nordwesten Bulgariens insgesamt rund 1 Mrd € in den Aufbau von Photovoltaikanlagen investieren. Die Vorplanungen für das Anfang November vorgestellte Projekt sind bereits relativ weit fortgeschritten; aktuell läuft die Gründung einer bulgarischen Tochtergesellschaft. Die endgültige Investitionsentscheidung steht allerdings noch aus. Mittelfristig will die Profine Group nur noch erneuerbare Energiequellen einsetzen.

Im Bereich der Holzwerkstoffindustrie hat sich bislang vor allem die Kronospan-Gruppe mit einem stärkeren Einsatz von Erneuerbaren Energien befasst. Ende Oktober hat das Unternehmen mit der vor allem auf den Betrieb von Solaranlagen in Osteuropa ausgerichteten GoldenPeaks Capital Holding Ltd., Pieta/Malta und Baar/Zürich, ein über zwölf Jahre laufendes PPA für Solarstrom abgeschlossen. Mit einer jährlichen Abnahmemenge von 180 GWh ist das PPA laut GoldenPeaks eines der größten Solarstromabkommen, die bislang in Polen abgeschlossen wurden. □

Ikea investiert schon länger in Windenergie-Projekte. *(Foto: Ikea Deutschland)*

Baukonjunktur wird auch international durch Inflation und Zinsanstieg gebremst

Abwärtstrend bei den Genehmigungen hat sich im September weiter fortgesetzt

Mit den im Verlauf der letzten zwei Jahre aufgelaufenen Auftragsbeständen und der Fertigstellung laufender Projekte hat sich die Baubranche im DACH-Raum über den Sommer noch relativ gut gehalten.

Die Beschäftigung blieb auf einem relativ guten Niveau. Die zuvor über längere Zeit schwierige Versorgung mit Baustoffen und anderen Vorprodukten, darunter auch Schnittholz und Holzwerkstoffe, hat sich bis auf wenige Ausnahme wieder weitgehend entspannt und sollte in den kommenden Monaten kein Thema mehr sein. Im Verlauf des dritten Quartals haben die starken Kostensteigerungen im Energiebereich, die allgemeine Inflation und die steigenden Zinsen allerdings auch die Baukonjunktur zunehmend in Mitleidenschaft gezogen. Bei laufenden Projekten kommt es in zunehmendem Umfang zu Verschiebungen und Stornierungen. Die Stornierungen haben nach Auswertungen des ifo-Instituts zunächst im Mai stärker zugenommen, im dritten Quartal hat sich die Problematik noch verschärft.

Parallel dazu sind die Baugenehmigungen immer stärker zurückgegangen. Der Ein- und Zweifamilienhausbau ist besonders stark betroffen. Die in Deutschland schon seit längerer Zeit bestehende Zielsetzung von 400.000 neuen Wohnungen pro Jahr wird sich damit auch weiterhin nicht erreichen lassen. Im Gegenzug soll der Bereich Sanierung/Renovierung weiter wachsen. Besonderer Fokus wird dabei auf den Bereich energetische Sanierung gelegt, der durch den starken Anstieg der Energiepreise an Bedeutung gewinnt. Dadurch könnte sich zum Beispiel für die Hersteller von Dämmstoffen eine Sonderkonjunktur ergeben. Auch die Holzbaubranche rechnet sich bei einer schwächer werdenden Baukonjunktur Chancen für eine bessere Entwicklung aus. Die auf vielen Ebenen anhaltenden Bemühungen um eine Steigerung der Holzbauquote sollen zusätzliche Absatzmöglichkeiten eröffnen. Der stärkere Einsatz des Holzbaus im Bau von mehrgeschossigen Gebäuden und Mehrfamilienhäusern sowie die zum Beispiel über Gebäudeaufstockungen angestrebte Nachverdichtung in Großstädten sind weitere Themen.

Bei immer mehr Bauprojekten kommt es zu Verzögerungen. *(Foto: EUWID)*

Im laufenden Jahr 2022 sind die Baugenehmigungen im Wohnungsbau in Deutschland in sieben der bislang ausgewerteten neun Monate unter den Vorjahreswerten geblieben, nur im Januar (+9,4 % auf 26.068 Wohnungen) und April (+5,7 % auf 26.904) hat es Zuwächse gegeben. Die Monate Mai (-2,0 % auf 27.626) und Juli (-1,4 % auf 26.384) wurden mit leichten Einbußen abgeschlossen. In den Monaten Februar (-7,9 % auf 24.308), März (-9,3 % auf 30.227), Juni (-5,0 % auf 26.044) September (-9,4 % auf 23.212) lagen die Rückgänge im oberen einstelligen Prozentbereich, im August sind sie mit einem Minus von 10,5 % auf 24.075 Wohnungen sogar zweistellig ausgefallen.

Kumuliert über die ersten neun Monate wurden in Deutschland laut den Zahlen des Statistischen Bundesamts, Wiesbaden, damit insgesamt 234.848 (Jan.-Sept. 2021: 243.890) Wohnungen in neu zu errichtenden Wohngebäuden genehmigt, ein Rückgang von 3,7 % gegenüber dem Vorjahreswert. Nach der Art der Genehmigungen gab es die stärksten Einbußen bei den Genehmigungen für Einfamilienhäuser, die von Januar bis September um 11.173 bzw. 15,4 % auf 61.509 (72.682) zurückgegangen sind. Dieser Rückgang ist teilweise allerdings auf einen Basiseffekt durch das Auslaufen des Baukindergelds zurückzuführen. Familien konnten diese staatliche Förderung beantragen, wenn sie bis Ende März 2021 eine Baugenehmigung für selbst genutztes Wohneigentum erhalten hatten. Dadurch waren im ersten Quartal 2021 fast 7.400 Einfamilienhäuser mehr genehmigt worden als im Vergleichszeitraum dieses Jahres. Das sind ungefähr zwei Drittel des über die ersten drei Quartale insgesamt verzeichneten Rückgangs. Die Zahl der Genehmigungen für neue Zweifamilienhäuser hat sich bis Ende

September im Vorjahresvergleich um 1.088 bzw. 4,5 % auf 23.124 (24.212) Wohnungen reduziert. Die Genehmigungen für Mehrfamilienhäuser haben sich gegen den Trend entwickelt, konnten den Abwärtstrend im Ein- und Zweifamilienhausbau aber nicht ausgleichen. Mit 145.191 (140.049) Wohnungen ist die Zahl der Genehmigungen um 5.142 bzw. 3,7 % gestiegen.

Über die ersten sechs Monate lag die Gesamtzahl der Baugenehmigungen mit 161.177 (Jan.-Juni 2021: 164.602) Wohnungen noch um 2,1 % unter dem Vorjahreswert. Die Zahl der genehmigten Einfamilienhäuser hatte sich durch den Sondereffekt aus dem Baukindergeld mit einem Minus von 17,0 % auf 41.765 (50.348) noch etwas stärker reduziert als im Neunmonatszeitraum. Bei den Wohnungen in Zweifamilienhäusern gab es im ersten Halbjahr dagegen noch ein Plus von 1,6 % auf 16.622 (16.622). Die Genehmigungen für Mehrfamilienhäuser hatten sogar um 7,8 % auf 99.755 (92.576) Wohnungen zugelegt.

In anderen Ländern gibt es vergleichbare Entwicklungen. Auch dort werden die Baukonjunktur und der Wohnungsbau durch Inflation und steigende Zinsen gebremst. Der Verbraucherpreisindex ist in fast allen westlichen Ländern nach einer stabilen bis leicht steigenden Tendenz in den Jahren 2019 und 2020 seit Anfang 2021 immer stärker gestiegen. In den USA und in Großbritannien gab es in den letzten zwei Jahren die stärksten Preissteigerungen, in Frankreich und Italien ist der Anstieg nur ungefähr halb so stark ausgefallen. Deutschland lag ungefähr in der Mitte. Die höheren Verbraucherpreise limitieren die für Bauprojekte oder Sanierungen/Renovierungen verfügbaren Mittel. Zusätzliche Einschränkungen gibt es durch die fast weltweit steigenden Hypothekenzinsen, die für die Finanzierung von Bauprojekten herangezogen werden. In den meisten Ländern hatten sich diese Zinsen in den Jahren 2020 und 2021 eher leicht rückläufig entwickelt, seit Anfang 2022 steigen sie fast überall stark an. In Deutschland hatte der durchschnittliche Zinssatz für Hypothekendarlehen bis Anfang 2022 bei knapp unter 1,0 % gelegen, inzwischen ist er auf 4,0 % gestiegen.

Für Großbritannien hatte der durchschnittliche Zins von 2,4 % Anfang 2020 innerhalb eines Jahres leicht auf 2,6 % angezogen und war dann bis Anfang 2022 wieder auf das Ausgangsniveau zurückgegangen. Mit aktuell 6,4 % ist er seither um mehr als das Zweieinhalbfache gestiegen. In den USA haben sich die Hypothekenzinsen seit Jahresanfang auf 7,0 % sogar mehr als verdreifacht, nachdem sie sich in den zwei Jahren zuvor rückläufig entwickelt hatten. Anfang 2020 waren im Schnitt noch 3,2 % angelegt worden, Anfang 2021 waren es dann 2,2 % und zu Beginn dieses Jahres 2,3 %. China nimmt bei diesem internationalen Vergleich eine Sonderrolle ein, da sich die Hypothekenzinsen dort kaum verändern. Anfang 2020 notierten sie im Schnitt bei 4,2 %; in den folgenden zwei Jahren waren es jeweils 3,9 %. Aktuell liegen die Bauzinsen in China bei 3,7 %. □

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

Einfluss von Preisänderungen auf DIY-Umsätze wurde vom BHB nicht ausgeführt

Baumärkte haben im dritten Quartal in der DACH-Region leicht zugelegt

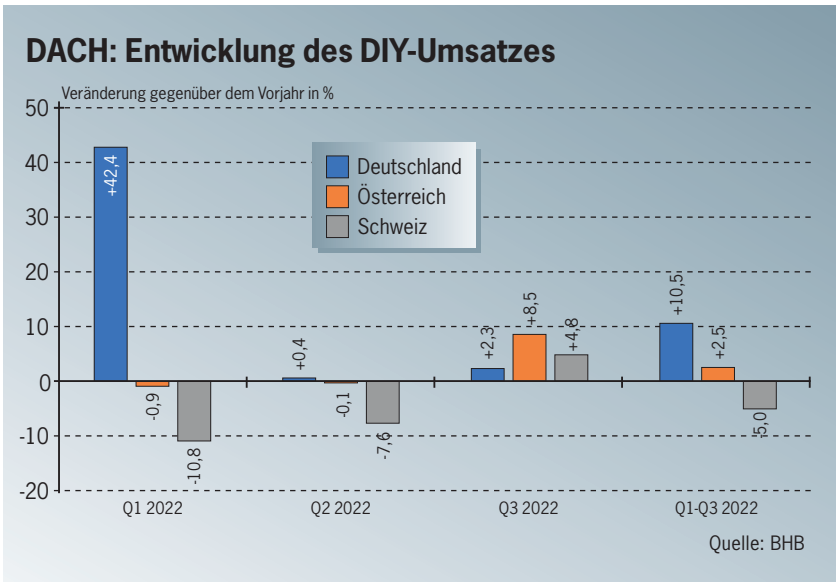
Nach der eher uneinheitlichen Entwicklung in den ersten beiden Quartalen, die von den aus unterschiedlich langen Lockdown-Regelungen im Vorjahr resultierenden Basiseffekten geprägt waren, haben sich die Baumarktumsätze in Deutschland, Österreich und der Schweiz im dritten Quartal 2022 wieder in die gleiche Richtung entwickelt.

Laut der am 1. Dezember vom Handelsverband Heimwerken, Bauen und Garten (BHB), Köln, veröffentlichten Umsatzstatistik, die über das Total Store Reporting der Gesellschaft für Konsumforschung SE (GfK), Nürnberg, erstellt wird, haben die deutschen Baumärkte im dritten Quartal insgesamt 5,50 Mrd € umgesetzt und damit das Vorjahresniveau um 2,3 % übertroffen. Flächenbereinigt wurde ein Plus von 1,6 % erreicht. Im zweiten Quartal war der Branchenumsatz mit 6,60 Mrd € um 0,4 % über das Vorjahresniveau gebracht worden; bei Bereinigung um Veränderungen der Verkaufsfläche hatte sich ein leichtes Minus von 0,2 % ergeben. Die Umsatzentwicklung im ersten Quartal war dagegen von dem im Vorjahr bis ins Frühjahr fortgeführten Lockdown bestimmt. Dadurch hatte der Umsatz in diesem Jahr um 42,4 % bzw. flächenbereinigt 41,0 % auf 4,91 Mrd € zugelegt. Für den Neunmonatszeitraum ergibt sich damit eine Umsatzsteigerung von 10,5 (flächenbereinigt: 9,8) % auf 17,02 Mrd €.

Wie in anderen Bereichen wird auch die Entwicklung der DIY-Umsätze im laufenden Jahr durch die deutlich zunehmende Inflation beeinflusst. Die Baumarktketten haben den in den einzelnen Produktgruppen unterschiedlich starken Anstieg der Beschaffungskosten auch auf ihre Verkaufspreise umgelegt. Im Schnittholz- und OSB-Bereich waren die Kostensteigerungen im zweiten und dritten Quartal 2021 besonders stark ausgefallen. Mit der deutlichen Entspannung zum Jahresende 2021 hatten die Baumärkte die zuvor relativ stark angehobenen Schnittholz- und OSB-Preise wieder spürbar zurückgenommen. Im laufenden Jahr hat es bei diesen Sortimenten nur noch leichte Preisänderungen gegeben. Dafür wurden die Verkaufspreise für verschiedene Bauelemente und Innenausbauprodukte stärker angehoben, unter anderem wurden die von Laminatboden-, Designboden- und Parkettherstellern vor allem im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2021 und in den ersten Monaten 2022 auch im Baumarktgeschäft durchgesetzten Preisanhebungen weitergegeben. Inzwischen dreht sich der Trend allerdings wieder.

Welchen Einfluss die auch in anderen DIY-Sortimenten eingetretenen Preisänderungen auf die Entwicklung des Branchenumsatzes hatten, wird vom BHB in der aktuellen Veröffentlichung nicht ausgeführt. Auch auf die Umsatzentwicklung in den einzelnen Sortimentsgruppen geht der Verband nur am Rand ein. Von den im Total Store Reporting der GfK separat erfassten 22 Sortimente sind laut BHB im bisherigen Jahresverlauf nur drei unter den Vorjahresumsätzen geblieben: Gartenmöbel (-3,8 %), Holz (-3,2 %) und Gartenausstattung (-0,1 %), alle anderen Sortimente liegen noch im Plus. Die stärksten Zuwächse gab es in den Bereichen Automotive (+46,9%) und Heizung/Sanitär (+34,4%).

Die Baumärkte in Österreich und der Schweiz konnten den im ersten Halbjahr verzeichneten Abwärtstrend im dritten Quartal wieder drehen. Der österreichische DIY-Umsatz ist damit um 8,5 % auf 0,84 Mrd € gestiegen, nachdem er im ersten (-0,9 % auf 0,63 Mrd €) und zweiten Quartal (-0,1 % auf 0,98 Mrd €) jeweils leicht nachgegeben hatte. Kumuliert über die ersten drei Quartale ist der Umsatz damit um 2,5 % auf 2,45 Mrd € gestiegen. Flächenbereinigte Veränderungsraten werden von der GfK für Österreich seit einiger Zeit nicht mehr angegeben. In der Schweiz blieb der DIY-Umsatz dagegen im Neunmonatszeitraum mit 2,86 Mrd sfr noch um 5,0 (flächenbereinigt: -6,6) % unter dem Vorjahreswert. Die im dritten Quartal erreichte Steigerung von 4,8 % auf 0,90 Mrd sfr konnte die Einbußen aus dem ersten (-10,8 % auf 0,80 Mrd sfr) und zweiten Quartal (-7,6 % auf 1,16 Mrd sfr) nicht ausgleichen. □



CLASSEN.

Mehr Informationen unter www.megaloc.de/technologien

Stark gestiegene Vorproduktkosten konnten erst mit Verzögerung weitergegeben werden

Deutsche Fertighausindustrie rechnet 2022 mit deutlicher Umsatzsteigerung

Der Gesamtumsatz der im Bundesverband Deutscher Fertigbau (BDF), Bad Honnef, zusammengeschlossenen Unternehmen soll im laufenden Jahr auf rund 3,75 Mrd € steigen. Die 2021 erreichten 3,44 Mrd € würden damit um rund 9 % übertroffen.

Diese Umsatzsteigerung ist nach Aussage des BDF zu einem wesentlichen Teil auf die im Verlauf der letzten zwei Jahre durchgesetzten Preisanhebungen zurückzuführen, die aufgrund der von der Fertighausindustrie trotz erheblicher Kostensteigerungen auch weiterhin größtenteils eingehaltenen Preisgarantien erst zeitverzögert wirksam werden. Diese Preisgarantien hatten im Jahr 2021 zu einer Verschlechterung der Ertragslage geführt, da die im Jahresverlauf immer stärker gestiegenen Kosten für Vorprodukte, darunter auch für Schnittholz und Holzwerkstoffe, nicht in ausreichendem Umfang weitergegeben werden konnten. In diesem Jahr gab es zunächst weitere Kostensteigerungen, in den letzten Monaten haben die Einkaufspreise aber immer stärker nachgegeben. Dafür müssen jetzt aber die steigenden Energiepreise in der Kalkulation berücksichtigt werden.

Im kommenden Jahr wird die Fertighausindustrie auch mit den Auswirkungen der insbesondere im Ein- und Zweifamilienhausbau immer schwächer werdenden Baukonjunktur konfrontiert werden. Dadurch ist es bereits in den letzten Monaten zu Auftragsstornierungen gekommen. Die in den letzten Monaten deutlich rückläufigen Genehmigungszahlen werden sich in absehbarer Zeit auch in einem geringeren Auftragseingang niederschlagen. Bislang können sich die Fertighaushersteller noch auf einen relativ hohen Auftragsbestand stützen. Falls sich die aktuellen Negativtrends allerdings fortsetzen, könnte es schon im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2023 zu einer Verschlechterung der Auslastungssituation kommen.

Ausgehend von den für 2020 ausgewiesenen 3,39 Mrd € hatte der Branchenumsatz im vergangenen Jahr laut den Anfang Oktober veröffentlichten BDF-Zahlen nur um 1,5 % zugelegt. Das im Herbst 2021 für das Gesamtjahr prognostizierte Plus von 3 % auf 3,49 Mrd € wurde nicht erreicht. Bezogen auf die Zuwachsrate war 2021 zudem das schwächste Jahr seit langem. In den Jahren 2011 (+15,6 %), 2012 (+16,2 %), 2016 (+13,9 %), 2017 (+19,9 %) und 2020 (+10,8 %) hatte es jeweils zweistellige Zuwächse gegeben. 2009 (+8,2 %), 2010 (+7,6 %) und 2018 (+9,1 %) lagen die Zuwächse jeweils im oberen einstelligen Prozentbereich. Nur in den Jahren 2013 (+5,2 %), 2014 (+3,3 %), 2015 (+3,7 %) und 2019 (+5,9 %) waren die Zuwächse etwas niedriger ausgefallen.

In seinen Veröffentlichungen hat der BDF allerdings schon mehrmals zuvor angegebene Umsatzzahlen korrigiert. Im September 2021 hatte der Verband für das Gesamtjahr 2020 zunächst einen Umsatz von 3,28 Mrd € genannt, diesen Wert aber wenige Wochen später auf 3,39 Mrd € angehoben. Mit den für das Gesamtjahr 2021 ermittelten 3,44 Mrd € hat sich der Branchenumsatz seit dem Jahr 2012 (1,72 Mrd €) verdoppelt, gegenüber dem Niveau von 2008 (1,10 Mrd €) hat er sich ungefähr verdreifacht.

Fertighausproduktion *(Foto: EUWID)*

Die Zahl der von den BDF-Mitgliedern fertiggestellten Häuser ist im Gesamtjahr 2021 um knapp 6 % auf 12.005 zurückgegangen. Dies war der erste Rückgang seit dem Jahr 2014. Damals hatten die BDF-Unternehmen insgesamt 8.492 Häuser ausgeliefert. Nach einer eher flachen Entwicklung im Jahr 2015 (8.499 Häuser) waren in den Jahren 2016 (+14,3 % auf 9.713 Häuser) und 2017 (+18,0 % auf 11.461 Häuser) deutlich zweistellige Zuwachsraten erreicht worden. In den folgenden Jahren hatte sich der Aufwärtstrend bei den Fertigstellungen etwas abgeflacht. Die Jahre 2018 (+4,4 % auf 11.969 Häuser), 2019 (+3,6 % auf 12.399 Häuser) und 2020 (+3,0 % auf 12.767 Häuser) wurden aber mit ähnlichen Zuwachsraten abgeschlossen. Mit dem doch etwas stärkeren Rückgang im vergangenen Jahr ist die Zahl der Fertigstellungen fast bis auf das Niveau von 2018 gefallen. □

Neue Werke im Osten sollen Versorgung von Investoren aus dem Projektbau absichern

Produktionskapazität für Holzbaumodule wird über mehrere Projekte stark steigen

Im Verlauf der nächsten Monate sollen in Ostdeutschland kurz nacheinander drei große Standorte für Holzbaumodule in Betrieb genommen werden, die auf den zunehmenden Einsatz von Holz im mehrgeschossigen Wohnungsbau, bei größeren Bauprojekten und im Bereich Nachverdichtung abzielen.

Die im Wohnungsbau tätige B&O-Gruppe hat in dem über die dafür neugegründete B&O Holzbau GmbH errichteten Holzkompetenzzentrum in Frankfurt an der Oder bereits im September mit der Produktion begonnen. Bis zum Jahresende soll das von der Schweizer Nokera AG, Rüschlikon, in Möckern-Stegelitz/Sachsen-Anhalt errichtete Elementewerk in Betrieb gehen. Die Renggli Deutschland GmbH, Berlin, baut seit September in Eberswalde/Brandenburg ein Werk für Holzbaumodule. Mit dem Ende November gestarteten Modulwerk der zu dem Baukonzern ERBUD S.A., Warschau, gehörenden MOD21 Sp.zo.o., Osteaszewo, gibt es im benachbarten Polen ein vergleichbares Projekt.

Die Investoren kommen jeweils aus dem Projektbau. Über die neuerrichteten Werke soll die Versorgung der von diesen Unternehmen realisierten Bauprojekte mit Holzbaumodulen und Elementen abgesichert werden. Diese Eigenversorgung wird im ersten Schritt auch die Auslastung der aufgebauten Kapazitäten absichern. Parallel dazu sollen aber auch Strukturen für einen externen Vertrieb der Module aufgebaut werden. Zu den einzelnen Projekten wurden bislang nur wenige Detailinformationen veröffentlicht. Die beteiligten Unternehmen halten sich bezüglich Investitionsvolumen, Kapazitäten, Maschinen-/Anlagenlieferanten und Vorproduktbedarf zumeist noch bedeckt. Es zeichnet sich aber ab, dass mit diesen Projekten im Endausbau relativ große Produktionseinheiten geschaffen werden, die es im seriellen Holzbau bislang nur selten gibt.

Renggli-Modulwerk im schweizerischen Schötz *(Foto: Renggli)*

Die B&O-Gruppe hat den ersten Investitionsschritt für das neue Holzkompetenzzentrum in zwei bestehenden Produktionshallen realisiert, die aus der Insolvenzmasse des Kunststoffverarbeiters Wefo-Tec Deutschland GmbH übernommen worden waren. Für die nächsten Expansionsschritte hat das Unternehmen im Umfeld des Werkes bereits Flächen zugekauft, auf denen weitere Produktionshallen und ein Freiflächenlager eingerichtet werden sollen. Für das Gesamtprojekt hat B&O zum Baubeginn im vergangenen Jahr ein Investitionsvolumen von rund 25 Mio € genannt.

Das Investitionsprojekt der erst Anfang 2021 gegründeten Nokera AG wird auf einem 80 ha großen Gelände im Gewerbegebiet „Dammfeld“ in Möckern-Stegelitz realisiert. Im Endausbau sollen in dem 120.000 m² großen Elementewerk sechs Produktionslinien installiert werden. Nokera will künftig Holzbauelemente für rund 20.000 Wohneinheiten jährlich produzieren und damit einen seriellen Holzbau etablieren. Ein Teil der künftig in Möckern produzierten Elemente soll auch bei Projekten der bereits im Jahresverlauf 2021 von Nokera übernommenen Holzbauunternehmen Ing.-Holzbau Schnoor GmbH & Co. KG, Burg/Sachsen-Anhalt, und Metron Vilshofen GmbH, Vilshofen/Bayern, eingesetzt werden.

In dem von der Renggli Deutschland GmbH geplanten Werk im Gewerbepark Eberswalde sollen ab Ende 2023 unter der Marke „timpla by Renggli“ bis zu 2.000 Holzbaumodule gefertigt werden. Das Produktionsprogramm des neuen Werkes wird zudem Wand- und Deckenelemente umfassen. Die in Eberswalde produzierten Module und Elemente sollen zum einen an die Holzbauaktivitäten der Renggli International AG, Winterthur, geliefert werden. Zum anderen ist der Einsatz bei Bauprojekten der anderen Renggli Deutschland-Gesellschafter Saxovent Smart Eco Investments GmbH (Berlin), Sächsisches Ärzteversorgungswerk (Dresden) und MQ Real Estate GmbH (Berlin) geplant. In der Schweiz betreibt Renggli in Schötz seit 2011 ein Werk, in dem pro Jahr rund 150 Bauprojekte in Holzbauweise realisiert werden. □

Eröffnung erfolgte mit den Mitgliederversammlungen von DWHR und HDH

Sieben Holz- und Möbelverbände haben sich für Haus des Holzes zusammengetan

Die bereits seit mehreren Jahren von verschiedenen Verbänden aus der Holz- und Möbelbranche verfolgten Bemühungen, in Berlin eine gemeinschaftlich genutzte Interessenvertretung aufzubauen, haben jetzt doch zu einem Ergebnis geführt.

Dieses Ergebnis fällt allerdings etwas kleiner aus als die zuvor verfolgten Ansätze, die doch nicht realisiert werden konnten. Unter Federführung des damaligen Geschäftsführers des Hauptverbandes der Deutschen Holzindustrie (HDH), Dirk-Uwe Klaas, hatten der Bundesverband Deutscher Fertigbau (BDF) und der HDH ursprünglich sogar den Bau eines „Verbändehauses" in Holzbauweise geplant und dafür im September 2016 auch ein Grundstück erworben. Als Bauträger war der BDF vorgesehen, der mit dem Grundstückskauf auch in die Bauplanung eingestiegen war. Ein erster Architektenentwurf lag ebenfalls schon vor. Unter dem Einfluss der in den Jahren 2016 und 2017 erfolgten organisatorischen und personellen Veränderungen hatten BDF und HDH ihre Planungen für ein Neubauprojekt dann aber nicht mehr weiterverfolgt; der Kaufvertrag für das Baugrundstück konnte im Jahresverlauf 2017 rückabgewickelt werden.

In den folgenden Jahren hatte es immer wieder Gespräche zwischen den Verbänden gegeben, die mit der Neubesetzung mehrerer Verbandsgeschäftsführungen intensiviert wurden und im Januar 2020 schließlich zu der Gründung der Haus des Holzes – Gesellschaft zur Förderung der Holzwirtschaft GmbH geführt haben. Gesellschafter sind der Deutsche Holzwirtschaftsrat (DHWR), der HDH, die Arbeitsgemeinschaft Rohholz (AGR), der BDF, der Deutsche Holzfertigbau-Verband (DHV), die Deutsche Säge- und Holzindustrie (DeSH) und der Verband der Deutschen Möbelindustrie (VDM). Das über die neue Gesellschaft geplante Haus des Holzes wurde im Gegensatz zu den vorangegangenen Planungen nicht mehr als Neubauprojekt konzipiert, sondern in einem bestehenden Gebäudekomplex in der im Berliner Regierungsviertel liegenden Chausseestraße 99 geplant. Nach der Gründung der GmbH haben die beteiligten Verbände dort im Jahresverlauf 2020 zwei Etagen angemietet. Die in der Folge eingeleiteten Renovierungs- und Umbauarbeiten, bei denen vor allem Materialien von Kooperationspartnern aus der Holz- und Möbelindustrie eingesetzt wurden, konnten inzwischen weitgehend abgeschlossen werden. Mit den am 24. November durchgeführten Mitgliederversammlungen des DHWR und des HDH wurde das als verbandsübergreifende Interessenvertretung konzipierte Haus des Holzes offiziell eröffnet.

Auf den angemieteten Flächen wurden unter anderem der neue DeSH-Verbandssitz, die Berliner Repräsentanzen von DHWR und HDH sowie ein größerer Gemeinschaftsbereich eingerichtet. In dem Gemeinschaftsbereich können drei unterschiedlich große Besprechungsräume („Woodlab I", „Woodlab II" und „Woodlab III"), ein Open Space-Bereich mit mehreren Schreibtisch- und Fensterarbeitsplätzen sowie ein Private Space-Bereich mit Büroboxen genutzt werden. Das Angebot richtet sich vor allem an Gesellschafter und an Kooperationspartner der GmbH, ist aber grundsätzlich für alle Verbände, Institutionen und Unternehmen der Holz- und Möbelbranche offen.

Bei der Konkretisierung der Pläne für das Haus des Holzes haben auch das Auslaufen des Mietvertrags für die bisherige DeSH-Geschäftsstelle in der Dorotheenstraße sowie der zusätzliche Raumbedarf für die Repräsentanzen von DHWR und HDH eine Rolle gespielt. Der BDF behält sein Büro in der Dorotheenstraße, für bestimmte Aufgaben soll aber künftig auch das Haus des Holzes genutzt werden. In der Nähe der Chausseestraße befinden sich zudem die Niederlassungen weiterer Verbände der Holz- und Möbelbranche, die sich bei dem Haus des Holzes bislang nicht engagiert haben. Beispiele sind der GD Holz am Weidendamm und der Verband der Deutschen Holzwerkstoffindustrie (VHI) in der Schumannstraße. □

Haus des Holzes in der Berliner Chausseestraße *(Foto: EUWID)*

HOMAG

Zettelchaos war gestern. Digitale Auftragsmappe ist heute.

HOMAG productionManager: Mehr Transparenz für Ihren Betrieb.
Bei vielen Schreinern und Tischlern sind die Auftragsbücher voll. Die Folge: viele Bauteile, viele Dokumente und wenig Transparenz – und eine zentrale Frage. Wie halten Sie alle Mitarbeiter jederzeit auf dem aktuellen Stand? Die Lösung für Ordnung im Informationsdschungel: die digitale Auftragsmappe. Mit ihr haben alle im Betrieb Zugriff auf sämtliche Auftragsdaten – in Echtzeit.

digital.homag.com/production-manager

YOUR SOLUTION

Weltweite Produktion von Brettsperrholz (CLT) soll sich bis 2026 verdoppeln

Homag erwartet über 10 % Wachstum bei Maschinen und Anlagen für den Holzbau

Die weltweite Nachfrage nach Maschinen und Anlagen für den konstruktiven Holzbau soll im kommenden Jahr eine vorübergehende Schwächephase durchlaufen. Ab dem Jahr 2024 rechnet die Homag Group AG, Schopfloch, aber wieder mit einer Fortsetzung der hohen Zuwachsraten.

Auf den zumeist im November durchgeführten Capital Market Days der übergeordneten Dürr AG, Bietigheim-Bissingen, hat die Homag Group zuletzt jeweils auch einen Überblick über die Perspektiven für das Geschäftsfeld „Construction Elements Solutions“ gegeben, das in den letzten zwei Jahren über mehrere Akquisitionen neu aufgebaut wurde. Dabei wurden jeweils die für die Homag Group zugänglichen Marktsegmente betrachtet. Im November 2021 hatte die Homag Group das damals zugängliche Marktvolumen auf rund 950 Mio € geschätzt; für 2025 hatte das Unternehmen 1,21 Mrd € prognostiziert. Aus diesen Zahlen ergab sich ein durchschnittliches jährliches Wachstum (CAGR) von 6,4 %. Die auf der diesjährigen Investorenpräsentation gezeigten Zahlen fallen allerdings geringer aus. Diese Korrekturen sind laut Dürr darauf zurückzuführen, dass das für die Homag Group zugängliche Marktvolumen präzisiert wurde. Für das Jahr 2021 geht das Unternehmen nun von einem Potenzial in Höhe von 630 Mio € aus, das sich im laufenden Jahr auf rund 720 Mio € erhöhen soll. Für das kommende Jahr werden 680 Mio € prognostiziert. Mit dem dann wieder stärkeren Wachstum soll im Jahr 2026 die Marke von 1 Mrd € überschritten werden. Dies würde einem CAGR von rund 11 % entsprechen.

In der aktuellen Präsentation haben Dürr und Homag auch verschiedene Einflussfaktoren für das erwartete Marktwachstum benannt. Die Substitution von konventionellen Bauweisen, der in vielen Regionen zu beobachtende Trend zu einer stärkeren Vorfertigung und der zunehmende Einsatz von Holz beim Bau von mehrgeschossigen Gebäuden sollen in den kommenden Jahren zusätzliche Absatzmöglichkeiten für Holzbauprodukte eröffnen. Erste Großinvestitionen im Bereich Modulbau werden den Trend voraussichtlich noch verstärken. In der Präsentation hat Homag noch einmal auf den kurz nacheinander folgenden Start mehrerer Projekte in Ostdeutschland hingewiesen, die im Verlauf der nächsten Monate in Betrieb gehen bzw. hochgefahren werden sollen.

Als Produktbeispiel ist die Homag Group in der aktuellen Präsentation auf die weltweite Gesamtproduktion von Brettsperrholz (CLT) eingegangen, die mit dem Hochfahren der über zahlreiche Projekte neu aufgebauten bzw. erweiterten Kapazitäten in den kommenden Jahren deutlich steigen soll. Nach Schätzungen der Homag Group AG wurden im vergangenen Jahr weltweit 1,740 Mio m³ CLT produziert. Im kommenden Jahr sollen es bereits 2,290 Mio m³ sein. Für das Jahr 2026 prognostiziert die Homag Group ein weltweites Produktionsvolumen von 3,512 Mio m³. Damit würde sich die weltweite CLT-Produktion innerhalb von fünf Jahren ungefähr verdoppeln, das durchschnittliche jährliche Wachstum (CAGR) würde sich auf rund 15 % belaufen.

In Europa rechnet Homag über die nächsten fünf Jahre mit einem CAGR von 13 %. Ausgehend von den im vergangenen Jahr produzierten 1,510 Mio m³ sollen 2023 bereits 1,920 Mio m³ erreicht werden, für 2026 werden 2,751 Mio m³ prognostiziert. In Nordamerika soll der Produktionsanstieg mit einem CAGR von 27 % mehr als doppelt so hoch ausfallen. 2021 wurden dort 158.000 m³ CLT produziert, im kommenden Jahr sollen es 255.000 m³ sein. Dieses Volumen soll bis 2026 auf 522.000 m³ verdoppelt werden. In der Region Ozeanien hält Homag auf einem niedrigeren Niveau ein ähnlich starkes Wachstum für möglich (2021: 55.000 m³, 2023: 86.000 m³, 2026: 166.000 m³). In Asien wurden im vergangenen Jahr erst 17.000 m³ CLT produziert, 2023 sollen es 30.000 m³ und 2026 bereits 73.000 m³ sein. Diese Zahlen führen zu einem CAGR von 34 %. □

Nordamerika-Geschäft hat sich über Holzbauprojekte gegen den Trend entwickelt

Homag-Auftragseingang hat im ersten Quartal erstmals wieder nachgegeben

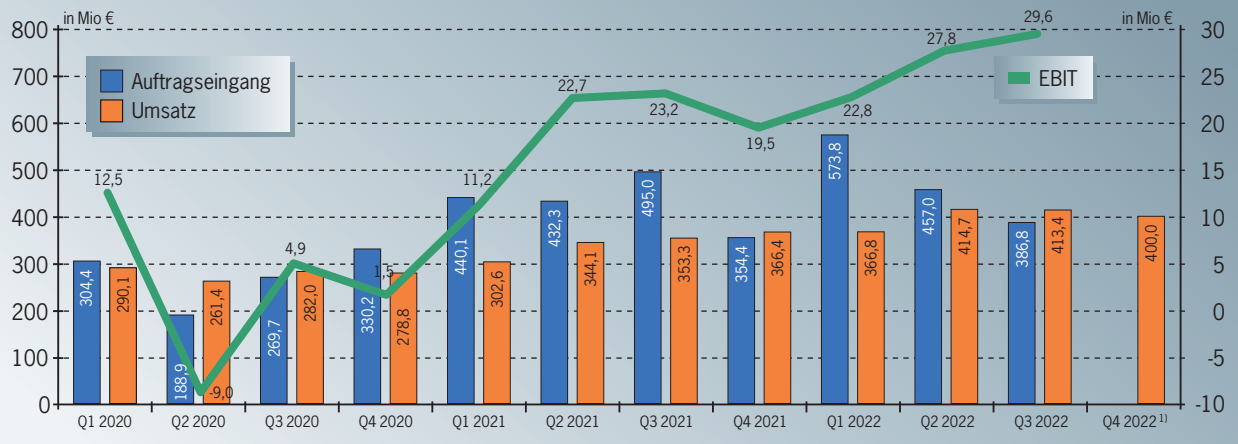
Nach teilweise sehr hohen Zuwächsen in den vergangenen zwei Jahren ist der Auftragseingang der Homag Group AG, Schopfloch, im dritten Quartal 2022 erstmals wieder unter dem Vorjahreswert geblieben.

Im vergangenen Jahr waren die Auftragseingänge in den ersten drei Quartalen mit jeweils über 400 Mio € allerdings ungewöhnlich hoch ausgefallen. Trotz der hohen Vergleichswerte konnte der Auftragseingang im ersten (+30,5 % auf 573,8 Mio €) und zweiten Quartal (+5,7 % auf 457,0 Mio €) weiter gesteigert werden. Das dritte Quartal wurde dagegen mit einem Rückgang von 21,9 % auf 386,8 (Juli-Sept. 2021: 495,0) Mio € abgeschlossen. Laut Homag hat sich sowohl das Projektgeschäft als auch der Verkauf von Einzelmaschinen abgeschwächt. Die Nachfrage von großen Möbelherstellern in China hat sich dagegen weiter positiv entwickelt. In Nordamerika konnte der Auftragseingang sogar um rund 50 % gesteigert werden, vor allem aufgrund von Projektabschlüssen im Holzhausbau. Der Auftragsbestand lag per Ende September mit 1,256 Mrd € nur knapp unter den Ende Juni gemeldeten 1,269 Mrd €, im Vergleich zum Vorjahr (1,003 Mrd €) hat er sich um ein Viertel erhöht.

Mit der Abwicklung der laufenden Aufträge ist der Quartalsumsatz der Homag Group, die bei der übergeordneten Dürr AG, Bietigheim-Bissingen, den Geschäftsbereich „Woodworking Machinery and Systems" bildet, im Vorjahresvergleich um 17,0 % auf 413,4 (353,3) Mio € gestiegen. Im zweiten Quartal war mit 414,7 Mio € fast das gleiche Niveau erreicht worden, das erste Quartal war mit 368,8 Mio € nicht ganz so stark ausgefallen. Im vierten Quartal rechnet die Homag Group mit einem Umsatz von rund 400 Mio €. Die Ergebniszahlen haben sich im dritten Quartal noch stärker erhöht als der Umsatz, was von der Homag Group auf die in den vergangenen Jahren durchgeführten Restrukturierungsmaßnahmen, die hohe Auslastung und das weiter ausgebaute Servicegeschäft zurückgeführt wurde. Darüber hinaus konnten die im ersten Halbjahr aufgetretenen Verzögerungen in der Lieferkette wieder etwas reduziert werden. Das EBIT hat um 27,5 % auf 29,6 (23,2) Mio € zugelegt, vor Sondereffekten gab es ein Plus von 26,4 % auf 33,8 (26,8) Mio €. Damit wurde eine Marge von 7,2 (6,6) % erreicht; vor Sondereffekten lag die Marge bei 8,2 (7,6) %.

Im Neunmonatszeitraum ist der Auftragseingang um 3,7 % auf 1,418 (Jan.-Sept. 2021: 1,367) Mrd € gestiegen. Im Gesamtjahr hält die Homag Group wieder ein ähnliches Niveau wie im Rekordjahr 2021 (1,713 Mrd €) für möglich. Der Umsatz hat sich bis Ende September um 19,5 % auf 1,195 (1,000) Mrd € erhöht. Mit den im vierten Quartal erwarteten rund 400 Mio € sollte der Umsatz im Gesamtjahr fast auf 1,6 Mrd € steigen, gegenüber 1,389 Mrd € im vergangenen Jahr. Das EBIT vor Sondereffekten konnte um 37,8 % auf 92,4 (67,1) Mio € gesteigert werden und lag damit bereits über den im Gesamtjahr 2021 erreichten 92,1 Mio €. Daraus errechnet sich eine bereinigte EBIT-Marge von 7,7 (6,7) %. Damit liegt die Marge noch innerhalb des Anfang August für das Gesamtjahr leicht zurückgenommenen Zielkorridors von 7,5-9,0 %. Im Februar 2022 hatte sich Dürr für den Geschäftsbereich Woodworking Machinery and Systems noch eine Marge im Bereich von 8,0-9,0 % zum Ziel gesetzt. □

Homag Group: Geschäftszahlen



1) Prognose

Quelle: Dürr Group

Bis Ende 2024 sollen in den USA und in Kanada fünf OSB-Anlagen in Betrieb gehen

Nordamerikanische OSB-Kapazitäten werden auf über 30 Mrd sqft steigen

Die derzeit auf rund 27 Mrd sqft/Jahr (Basis 3/8") bzw. knapp 24 Mio m³ geschätzte OSB-Gesamtkapazität in Nordamerika soll sich mit den seit Anfang 2021 bekannt gewordenen Investitionen bis Ende 2024 um knapp 3,5 Mrd sqft erhöhen.

Die West Fraser Timber Co. Ltd., Vancouver/British Columbia, will im Verlauf des ersten Quartals 2023 das im Dezember 2021 von Georgia-Pacific Wood Products LLC, Atlanta/Georgia, übernommene OSB-Werk Allendale/South Carolina, wieder in Betrieb nehmen. Im dritten Quartal 2023 sollen das zweite Werk der Roy O. Martin Lumber Management Co. LLC, Alexandria/Louisiana, am Standort Corrigan/Texas und das von der Wawa OSB Inc. reaktivierte Werk in Wawa/Ontario anlaufen. Der Produktionsstart der von der One Sky Forest Products Ltd. (One Sky) am Standort Prince Albert/Saskatchewan errichteten OSB-Anlage ist für Anfang 2024 geplant. Im weiteren Verlauf des Jahres 2024 steht dann die Inbetriebnahme des neuen Werks der Huber Engineered Woods LLC (HEW), Charlotte/North Carolina, in Cohasset/Minnesota an.

Neben diesen Wiederinbetriebnahmen und Greenfield-Projekten gibt es in der nordamerikanischen OSB-Industrie auch mehrere Debottleneckingmaßnahmen und Erweiterungsinvestitionen in bestehenden Werken. Darüber hinaus hat sich in der letzten Zeit auch der von der Kronospan-Gruppe bereits seit längerer Zeit geplante Einstieg in die nordamerikanische OSB-Produktion konkretisiert. Im Verlauf des vergangenen Jahres hat Kronospan verschiedene Standorte für den Bau eines OSB-Werkes geprüft, unter anderem in Texas. Nach unbestätigten Informationen soll das Projekt jetzt allerdings in dem bestehenden Werk Eastaboga/Alabama realisiert werden, an dem Kronospan unter anderem eine Spanplattenanlage, eine MDF/HDF-Linie, eine Laminatbodenproduktion und ein Leimharzwerk betreibt.

In den letzten Jahren war die Entwicklung der nordamerikanischen OSB-Kapazitäten vor allem von der Wiederinbetriebnahme und dem Hochfahren zuvor auf unbestimmte Zeit stillgelegter Anlagen bestimmt worden. Neuinvestitionen hatte es nur noch vereinzelt gegeben. Die letzten größeren Projekte waren das von Roy O. Martin über die Corrigan OSB LLC errichtete erste Werk in Corrigan sowie die von der kanadischen Forex Inc., Montreal/Québec, am Standort Amos/Québec unter Verwendung von Gebrauchtanlagen aufgebaute Produktionslinie. Beide Anlagen waren im April 2018 kurz nacheinander angelaufen. Deutlich stärkere Kapazitätsänderungen hatten sich aus den Restarts ergeben. Im September 2017 hatte die damalige Norbord Inc., Toronto/Ontario, das Werk Huguley/Alabama wieder in den Markt gebracht. Im zweiten Quartal 2018 folgten das Werk Spring City/Tennessee von Huber Engineered Woods und das Werk High Prairie/Alberta der Tolko Industries Ltd., Vernon/British Columbia. Im März 2021 hat Norbord auch das zuvor über einen längeren Zeitraum modernisierte Werk Chambord/Québec gestartet. Das unter der Bezeichnung „Peace Valley" laufende Werk der Louisiana-Pacific Corp., Nashville/Tennessee, in Fort St. John/British Columbia läuft seit Juni 2021 wieder.

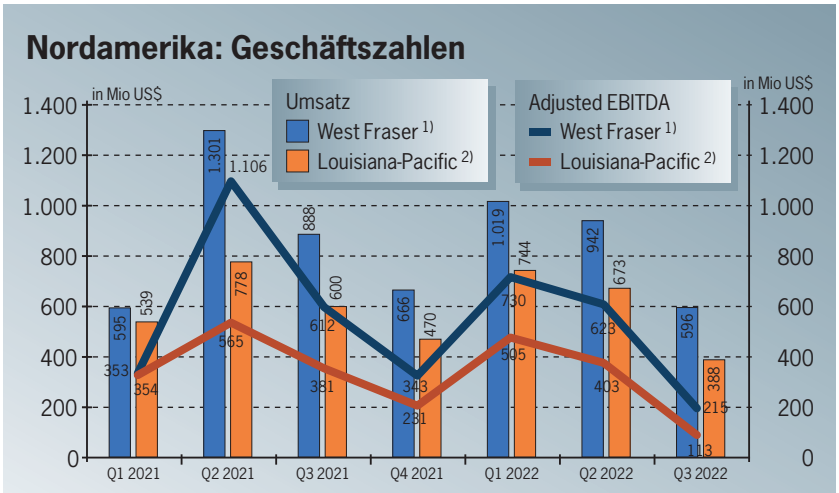
HEW-Werk in Charlotte *(Foto: Huber Engineered Woods)*

Mit der von West Fraser derzeit vorbereiteten Wiederinbetriebnahme des Werkes Allendale werden sich die nordamerikanischen OSB-Kapazitäten um rund 760 Mio sqft bzw. rund 675.000 m³ erhöhen. Die von Corrigan OSB errichtete Neuanlage ist auf eine Kapazität von rund 700 Mio sqft bzw. 620.000 m³ ausgelegt. Über den Wiederaufbau und die Erweiterung des zuletzt von der Weyerhaeuser Co., Seattle/Washington, betriebenen Werkes in Wawa sollen rund 600 Mio sqft bzw. 530.000 m³ dazukommen. Die ebenfalls von Gebrauchtanlagen ausgehenden Planungen von One Sky sollen auf eine ähnliche Größenordnung kommen. Huber Engineered Woods hat für sein Projekt in Cohasset zuletzt eine Jahreskapazität von 725 Mio sqft bzw. rund 640.000 m³ genannt. □

Nordamerikanische OSB-Preise haben von März bis September um 70 % nachgegeben

Geschäftszahlen der OSB-Hersteller sind im dritten Quartal eingebrochen

Die deutliche Abschwächung im US-amerikanischen Ein- und Zweifamilienhausbau, der daraus resultierende Rückgang der Housing Starts sowie die insbesondere im zweiten und dritten Quartal eingetretene Korrektur der OSB-Preise haben deutliche Spuren in den Geschäftszahlen der nordamerikanischen Holzwerkstoffkonzerne hinterlassen.



1) West Fraser-Geschäftsbereich „North America Engineered Wood Products“
2) LP-Geschäftsbereich „OSB“ Quelle: West Fraser

Im ersten Halbjahr 2022 war die nordamerikanische OSB-Produktion laut der Statistik der APA-The Engineered Wood Association, Tacoma/Washington, im Vorjahresvergleich noch um 1 % auf 10,713 (Jan.-Juni 2021: 10,593) Mio m³ gestiegen, davon waren 5,314 Mio m³ (+2 %) auf das erste und 5,397 Mio m³ (±0 %) auf das zweite Quartal entfallen. Im dritten Quartal ist die OSB-Produktion dann im Quartalsvergleich um 3 % auf 5,227 Mio m³ zurückgegangen, im Vergleich zum Vorjahr hat sie um 2 % nachgegeben. Über die ersten drei Quartale ergibt sich für OSB eine im Vorjahresvergleich kaum veränderte Gesamtproduktion von 15,939 (Jan.-Sept. 2021: 15,945) Mio m³; das leichte Plus aus dem ersten Halbjahr wurde durch die schwächere Entwicklung im dritten Quartal aufgezehrt. In den USA hat die OSB-Produktion um 1 % auf 10,385 Mio m³ nachgegeben. In Kanada ist sie über die in den ersten beiden Quartalen erreichten Zuwächse von jeweils 6 % dagegen um 2 % auf 5,554 Mio m³ gestiegen.

Die nordamerikanischen OSB-Preise hatten nach einem starken Rückgang im Sommer 2021 und dem nachfolgenden leichten Aufwärtstrend im Herbst ab Dezember wieder deutlich angezogen und waren damit bis Mitte März in allen Regionen auf über 1.250 US$/1.000 sqft fob Mill gestiegen. Danach hatten die Preise innerhalb weniger Wochen nachgegeben und sich in der zweiten Aprilhälfte bei rund 725 US$ wieder stabilisiert. Mitte Mai hat erneut ein Abwärtstrend eingesetzt, der erst Anfang Juli bei rund 375 US$ gestoppt werden konnte. Im weiteren Verlauf des Julis haben die OSB-Preise leicht angezogen, im August sind sie wieder in ähnlichem Umfang abgesackt. Das in der ersten Septemberhälfte erreichte Preisniveau hat sich auch im Oktober und November gehalten. In der Region North Central wurden für das Leitsortiment 7/16“ in diesem Zeitraum laut Random Lenghts durchgehend 360 US$/1.000 sqft fob mill bezahlt. Gegenüber dem Ende Juni 2021 erreichten Höchststand von 1.345 US$ ist der Preis damit um fast drei Viertel zurückgegangen. Von Mitte März bis September haben die Preise um gut 70 % nachgegeben.

Mit diesen Faktoren mussten die nordamerikanischen OSB-Hersteller im dritten Quartal wieder deutliche Umsatz- und Ergebniseinbußen hinnehmen. Der Geschäftsbereich „NA EWP“ der West Fraser Timber Co. Ltd., Vancouver/British Columbia, konnte seine OSB-Produktion im Vorjahresvergleich zwar um 2,2 % auf 1,560 (Juli-Sept. 2021: 1,526) Mrd sqft steigern, der OSB-Absatz hat sich sogar um 4,2 % auf 1,600 (1,536) Mrd sqft erhöht. Über die niedrigeren Preise ist der OSB-Umsatz dagegen um 32,9 % auf 596 (888) Mio US$ zurückgegangen. Im zweiten Quartal hatte West Fraser in Nordamerika 1,568 Mrd sqft OSB abgesetzt und damit einen Umsatz von 942 Mio US$ erreicht. Ergebniszahlen werden nur für den gesamten Geschäftsbereich angegeben. Das bereinigte EBITDA lag im dritten Quartal mit 215 (612) Mio US$ nur noch bei rund einem Drittel des Vorjahreswertes; der Preisrückgang hat dabei das EBITDA mit 412 Mio US$ belastet.

Die Louisiana-Pacific Corp., Nashville/Tennessee, hat im dritten Quartal im Geschäftsbereich „OSB“ den Absatz um 5 % auf 1,004 Mrd (952 Mio) sqft gesteigert. Davon sind 544 (533) Mio sqft (+2 %) auf Standard-OSB (+2 %) und 460 (419) Mio sqft (+10 %) auf die unter „Structural Solutions“ zusammengefassten höherwertigen Sortimente entfallen. Der Umsatz hat sich im Vorjahresvergleich um 35 % auf 388 (600) Mio US$ reduziert. Das Adjusted EBITDA ist um 70 % auf 113 (381) Mio US$ eingebrochen. Von dem Ergebnisrückgang von 268 Mio US$ resultierten 251 Mio US$ aus dem Preisverfall. □

Bei West Fraser bzw. Louisiana-Pacific ist es zu Anteilsverschiebungen gekommen

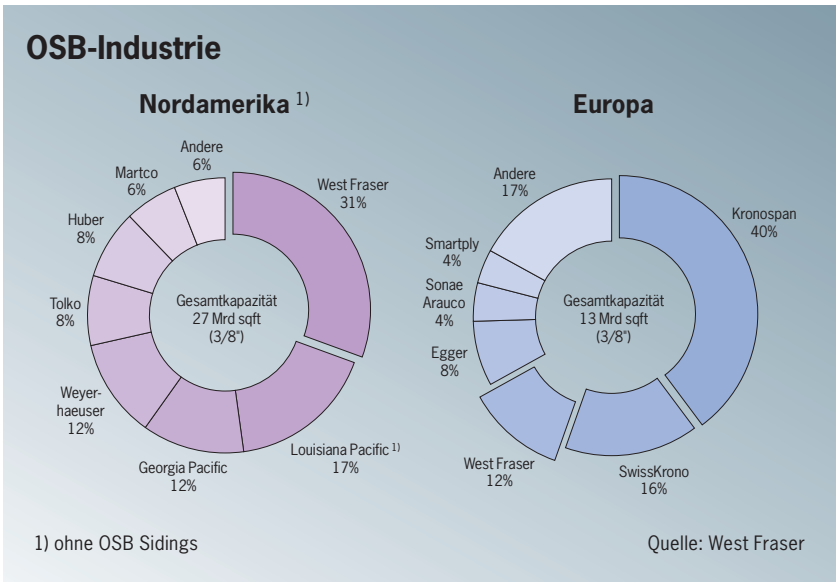
Kronospan und Berkshire Hathaway sind bei OSB-Herstellern eingestiegen

Mit umfangreichen Aktienkäufen der Kronospan-Gruppe und der Berkshire Hathaway Inc., Omaha/Nebraska, ist es in dem zu Ende gehenden Jahr 2022 zu größeren Anteilsverschiebungen bei dem Holzwerkstoff- und Schnittholzhersteller West Fraser Timber Co. Ltd., Vancouver/British Columbia, und dem OSB-Hersteller Louisiana-Pacific Corp., Nashville/Tennessee, gekommen.

Die von Warren Buffett geleitete Investmentgesellschaft Berkshire Hathaway hat im Verlauf des dritten Quartals in zwei Transaktionen insgesamt knapp 5,8 Mio Aktien von Louisiana-Pacific erworben. Laut einem am 14. November von dem Unternehmen veröffentlichten SEC-Filing wurden in einer ersten Tranche für 2,7 Mio Aktien insgesamt rund 138,2 Mio US$ eingesetzt. Über die zweite Tranche wurden für 158,5 Mio US$ rund 3,1 Mio Aktien erworben. Der Durchschnittspreis lag damit bei 51,2 US$ je Aktie. Nach den Aktienkäufen hält Berkshire Hathaway 6,7 % der LP-Aktien und ist damit nach The Vanguard Group Inc. (12,1 %) und BlackRock Fund Advisors (9,2 %) der drittgrößte Anteilseigner.

Louisiana-Pacific betreibt in den USA, in Kanada, Chile und Brasilien zwölf OSB-Werke. Das Werk Sagola/Michigan soll in den nächsten Monaten allerdings auf Sidings umgestellt werden. Bislang werden an elf Standorten in den USA, Kanada und Chile Sidings produziert. Demnächst wird noch ein Beschichtungswerk in Bath/New York dazukommen. Im Verlauf der nächsten zwei Jahre will das Unternehmen in dem früheren Laminated Strand Lumber (LSL)-Werk Houlton/Maine, das bis zum ersten Quartal auf Strand-Sidings umgerüstet wurde, eine zweite Produktionslinie für Sidings aufbauen. Am Standort Lautaro/Chile werden zudem Engineered Wood Products produziert. Die nordamerikanischen EWP-Aktivitäten von Louisiana-Pacific wurden dagegen mit Wirkung zum 1. August 2022 an das als Joint Venture zwischen den beiden japanischen Unternehmen Itochu Corp., Tokio, und Daiken Corp., Toyama, geführte Pacific Woodtech Corp. (PWT), Burlington/Washington, verkauft.

Mit dem Einstieg bei Louisiana-Pacific hat sich Berkshire Hathaway erstmals auch im Holzwerkstoffbereich engagiert.



Bislang liegt der Beteiligungsschwerpunkt in den Bereichen Rückversicherungen, Finanzdienstleistungen, IT und Energie; darüber hinaus hält das Unternehmen auch Positionen bei den Lebensmittelkonzernen Coca-Cola und Kraft Heinz. Im Bau- und Einrichtungsbereich werden bislang unter anderem der Baustoffhersteller Acme Brick Co. (Forth Worth/Texas), der größte US-amerikanische Fertighaushersteller Clayton Homes (Maryville/Tennessee), der unter anderem im Bereich Dämmmaterialien tätige Gebäudezulieferer Johns Manville Corp. (Denver/Colorado), der Bodenbelagskonzern Shaw Industries Group Inc. (Dalton/Georgia), der Distributeur Floor & Decor Holdings Inc. (Smyrna/Georgia) sowie die Möbelhandelsunternehmen Jordan's Furniture, Nebraska Furniture Mart, Star Furniture und R.C. Willey Home Furnishings konsolidiert.

Die mit der Kronospan-Gruppe verbundenen Unternehmen Banasino Investments Ltd., Nikosia/Zypern, und ECCM Bank plc, Sliema/Malta, haben von April 2021 bis Ende Juni über mehrere Transaktionen für rund 904,8 Mio Can$ insgesamt 8.200.394 West Fraser-Aktien erworben. Banasino ist mit 98,25 % direkt an der ECCM Bank beteiligt, die restlichen 1,75 % liegen bei einer Banasino-Tochtergesellschaft. Banasino Investments wiederum wird kontrolliert von der in Vaduz/Liechtenstein ansässigen Luda Stiftung. Nach weiteren Anteilskäufen im Verlauf des zweiten Halbjahrs wurden der Luda Stiftung in einer Mitte November erstellten Aktionärsübersicht insgesamt 8.346.494 West Fraser-Aktien zugerechnet, was einer Beteiligung von 9,9 % entspricht. Größter West Fraser-Aktionär ist der kanadische Investor James Allen Pattison, der 10,6 % der West Fraser-Aktien kontrolliert und mit 51,2 % zudem der größte Aktionär der Canfor Corp., Vancouver/British Columbia, ist. Die auch bei Louisiana-Pacific beteiligte The Vanguard Group Inc.

hält 2,8 %. Der frühere Norbord-Hauptaktionär Brookfield Asset Management Inc. hat dagegen einen Großteil seiner West Fraser-Aktien im Verlauf des vergangenen Jahres abgestoßen.

Mitte Juli hat die Nachrichtenagentur Reuters berichtet, dass die Private Equity-Gesellschaft CVC Capital Partners, London, und Kronospan ein gemeinsames Angebot für eine Übernahme von West Fraser planen würden. Beide Unternehmen hätten gegenüber dem West Fraser-Management ein Interesse an konkreten Verhandlungen signalisiert. In einer kurz darauf veröffentlichten Stellungnahme hat West Fraser allerdings klargestellt, dass das Unternehmen kein konkretes Übernahmeangebot erhalten habe und dass es auch keine Gespräche über ein solches Angebot oder über die Eckdaten einer solchen Transaktion gebe. Das Unternehmen hat allerdings eingeräumt, dass Treffen mit CVC Capital Partners und Vertretern der als Aktionär bezeichneten Kronospan-Gruppe stattgefunden haben. Auf die Inhalte dieser Treffen ist West Fraser in dem Statement nicht eingegangen.

Die Kronospan-Gruppe ist in Nordamerika bislang mit den zwei Produktionsstandorten Eastaboga/Alabama und Shippenville/Pennsylvania vertreten. In Eastaboga war in einem ersten Schritt über eine Greenfield-Investition ein MDF/HDF-Werk aufgebaut und im März 2008 in Betrieb genommen worden. In nachfolgenden Investitionsschritten hatte Kronospan den Standort um eine Harzfertigung, Imprägnierung, Beschichtung und Laminatbodenproduktion erweitert. Seit Oktober 2019 werden in Eastaboga auch Spanplatten produziert. Das MDF/HDF- und Laminatbodenwerk in Shippenville ist aus der im Dezember 2015 nach einem mehrmonatigen Bieterverfahren abgeschlossenen Übernahme der beiden Unternehmen Clarion Boards Inc. und Clarion Laminates LLC hervorgegangen. Verkäufer war die Aconcagua Timber Co. Panels Inc. (ATC Panels). Als einen der nächsten Expansionsschritte hatte sich Kronospan bereits vor einiger Zeit den Aufbau eines OSB-Werkes in Nordamerika zum Ziel gesetzt; die aktuellen Planungen zielen allerdings auf eine Erweiterung des Werkes Eastaboga um eine OSB-Linie ab.

Im Verlauf der letzten zwei Jahre hat das Unternehmen seine OSB-Exporte in Richtung Nordamerika immer stärker ausgebaut. Die Lieferungen kommen bislang vor allem aus den Werken Riga/Lettland und Brasov/Rumänien. In geringerem Umfang wurden aber auch schon OSB aus den Kronospan-Werken in Sanem/Luxemburg, Strzelce Opolskie/Polen und Mogilev/Weißrussland in die USA exportiert. Kronospan betreibt weitere OSB-Werke in Jihlava/Tschechien, Bourgas/Bulgarien, Novovolynsk/Ukraine, Egorievsk/Russland, Ufa/Russland und Kastamonu/Türkei. In Rivne/Ukraine hat das Unternehmen mit dem Bau einer weiteren OSB-Anlage begonnen. Mit aktuell elf Werken ist die Kronospan-Gruppe der mit weitem Abstand größte OSB-Hersteller in Europa. In einen aktuellen Investorenpräsentation schätzt West Fraser den Kronospan-Marktanteil auf rund 40 %.

West Fraser betreibt über seinen Geschäftsbereich „NA EWP“ derzeit 13 OSB-Werke in den USA und in Kanada. Das Unternehmen deckt damit nach eigener Einschätzung rund 31 % des nordamerikanischen Marktes ab und liegt weit vor den nächstgrößeren OSB-Herstellern Louisiana-Pacific mit 17 % sowie Georgia Pacific Wood Products LLC, Atlanta/Georgia, und Weyerhaeuser Co., Seattle/Washington, mit jeweils 12 %. Mit der Anfang Dezember 2021 abgeschlossenen Übernahme und der in den nächsten Monaten geplanten Wiederinbetriebnahme des seit Ende 2019 stillgelegten OSB-Werkes Allendale/South Carolina von Georgia-Pacific will West Fraser seine Marktposition im Südosten der USA und damit auch in Nordamerika insgesamt weiter ausbauen. Der West Fraser-Geschäftsbereich „Europe EWP“ betreibt die beiden OSB-Werke Inverness-Morayhill/Großbritannien und Genk/Belgien, die in den letzten Jahren über mehrere Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen modernisiert und ausgebaut wurden. Mit einem Marktanteil von 12 % ist West Fraser in Europa nach Kronospan und der Swiss Krono Group nach eigener Einschätzung inzwischen der drittgrößte OSB-Hersteller. □

SCHWABEDISSEN®
150 YEARS
ENGINEERING EXCELLENCE
1872 – 2022

DER DOPPELENDPROFILER

Sie legen Wert auf VERLÄSSLICHKEIT, QUALITÄT und lange LEBENSDAUER? Eigenschaften, die unsere Maschinen seit Jahrzehnten auszeichnen. Unsere Doppelendprofiler geben Ihren Kanten das besondere Profil.

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

Weitere Investitionsprojekte bei Pavatex, Gutex, Schneider, Schilliger und Isonat

Dämmplattenanlagen von Ziegler und Steico sind im dritten Quartal gestartet

Von den im Verlauf der vergangenen zwei Jahre angekündigten Neu- und Erweiterungsinvestitionen im Bereich Holzfaser-Dämmplatten konnten in den vergangenen Monaten die ersten drei Projekte abgeschlossen werden.

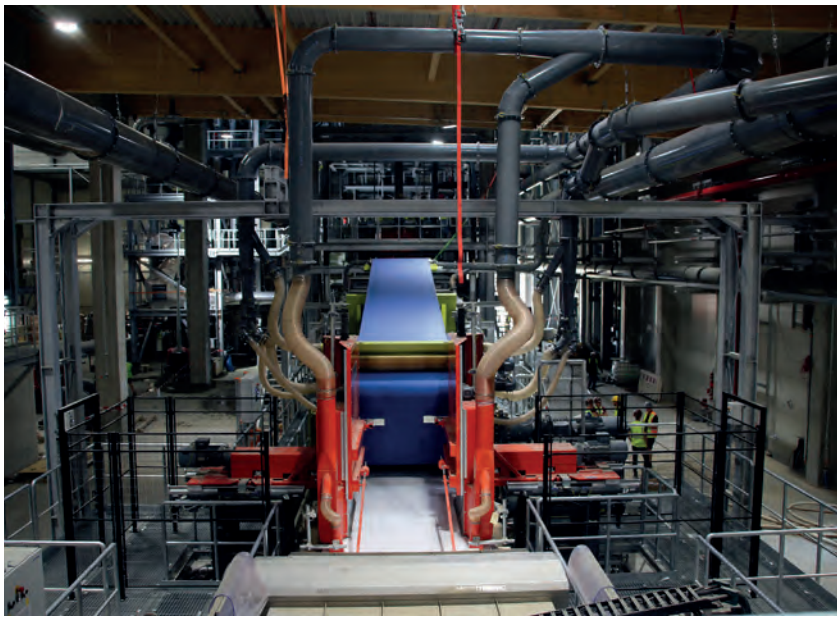
Ende August 2022 hat die Ziegler Holding GmbH, Plößberg, in dem neuerrichteten Dämmplattenwerk im Gewerbe- und Industriegebiet „Hütten-Nord" bei Grafenwöhr auf der Produktionslinie für druckfeste Dämmplatten („Linie 1") die erste Platte produziert. Im Verlauf des vierten Quartals soll auch die Anlage für flexible Dämmmatten („Linie 2") in Betrieb genommen werden. Parallel dazu will die Ziegler Group mit der Produktion von Einblasdämmung („Linie 3") beginnen.

Die Steico SE, Feldkirchen, hat ihre Kapazitäten mit dem Produktionsstart zusätzlicher Anlagen in den Werken Casteljaloux/Frankreich und Czarna Woda/Polen weiter ausgebaut. Die in Casteljaloux errichtete Trockenanlage für stabile Dämmplatten ist Ende Juni angelaufen. Im dritten Quartal wurde die in Czarna Woda installierte Nassanlage in Betrieb genommen. Beide Projekte haben sich damit gegenüber der ursprünglichen Planung um mehrere Monate verzögert; eigentlich war der Produktionsstart bereits im zweiten Halbjahr 2021 geplant. Der Zeitplan für das neue Werk im polnischen Gromadka kann ebenfalls nicht gehalten werden. Zum Zeitpunkt der endgültigen Investitionsentscheidung Anfang März 2021 hatte sich das Unternehmen einen Produktionsstart bis Ende 2022 zum Ziel gesetzt; nach den inzwischen eingetretenen Verzögerungen wird die Inbetriebnahme aber wohl erst im Jahresverlauf 2023 beginnen.

Mit dem Aufbau einer Produktionslinie für flexible Dämmmatten setzt die französische Soprema S.A., Straßburg, den ersten Teilschritt der geplanten Erweiterung ihrer Kapazitäten an dem ostfranzösischen Standort Golbey um. Im nächsten Schritt wird das Unternehmen eine zweite Produktionslinie für druckfeste Platten aufbauen, die ähnlich konzipiert ist wie die im April 2013 in Betrieb genommene Anlage. Mit der Montage soll im vierten Quartal 2023 begonnen werden; die Inbetriebnahme ist im Jahresverlauf 2024 geplant. Nach dem ursprünglichen Zeitplan sollte die Produktion auf der Flex-Anlage bereits im Frühjahr 2022 anlaufen. Die Inbetriebnahme der Dämmplattenanlage war für Ende 2023 geplant.

Bei dem im Jahresverlauf 2021 von der Schweizer Schilliger Holz AG, Küssnacht-Haltikon/Kanton Schwyz, angekündigten Investitionsprojekt kommt es ebenfalls zu Verzögerungen. Grund ist der Mitte November bekannt gegebene Wechsel des Standorts. Im Zuge der Projektierung hat sich gezeigt, dass die eigentlich vorgesehenen Flächen auf dem Gelände der Perlen Papier AG, Perlen, zu klein sind. Die auf eine Jahreskapazität von rund 350.000 m³ ausgelegte Anlage soll jetzt auf dem bei Küssnacht liegenden Industrieareal Fänn der Atinova AG, Baar, gebaut werden. Durch die Umplanung wird sich die bislang im Jahresverlauf 2023 geplante Inbetriebnahme ins Jahr 2024 hinziehen.

Das von der Gutex Holzfaserplattenwerk H. Henselmann GmbH & Co. KG, Waldshut-Tiengen, seit Ende 2021 im Gewerbepark Breisgau bei Eschbach errichtete Dämmplattenwerk soll nach der bisherigen Planung im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2023 anlaufen. Einen ähnlichen Zeitplan hatte sich die Holzwerk Gebr. Schneider GmbH, Eberhardzell, für die seit Mitte 2021 parallel geplanten Investitionsprojekte in Meßkirch und an dem österreichischen Standort Hermagor/Kärnten gesetzt. Mit der von der Compagnie de Saint-Gobain S.A., Courbevoie/Frankreich, im Oktober 2020 angekündigten Kapazitätsverdoppelung bei der Isonat S.A.S., Mably, gibt es auch in Frankreich ein weiteres Projekt, das bis Ende 2023 abgeschlossen werden soll. □

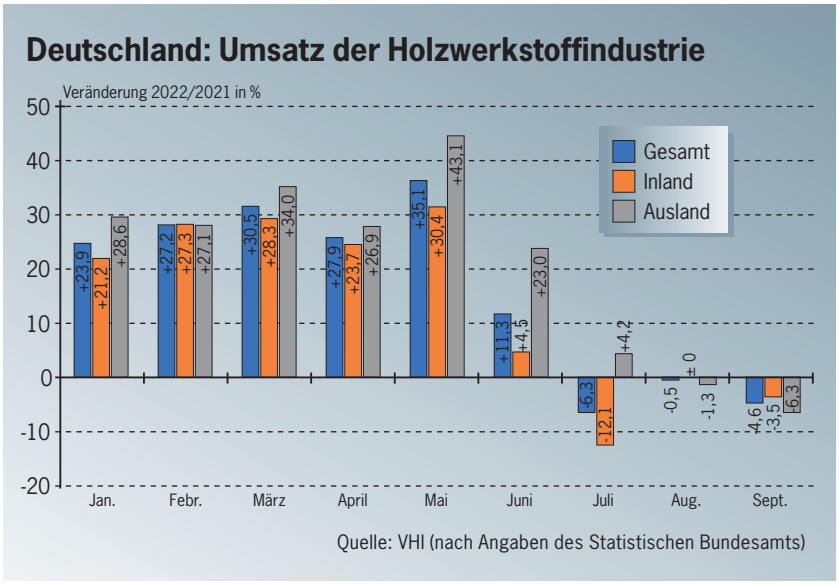


Neue Dämmplattenlinie bei Ziegler *(Foto: Dieffenbacher)*

Produktion bleibt durchgehend unter Vorjahreswerten / Preistrend hat sich gedreht

Umsatz der Holzwerkstoffindustrie ist im dritten Quartal zurückgegangen

Nach zweistelligen Zuwächsen im ersten Halbjahr 2022 ist der Gesamtumsatz der deutschen Holzwerkstoffindustrie in allen Monaten des dritten Quartals wieder unter den Vorjahreswerten geblieben.



Quelle: VHI (nach Angaben des Statistischen Bundesamts)

Die Einbußen gegenüber dem zweiten Quartal sind noch stärker ausgefallen. Kumuliert über die ersten drei Quartale ergibt sich aber immer noch ein deutliches Plus von 14,8 % auf 4,916 (Jan.-Sept. 2021: 4,283) Mrd €. Der Inlandsumsatz ist um 12,3 % auf 3,026 (2,694) Mrd € gestiegen, das Exportgeschäft hat sogar um 18,9 % auf 1,890 (1,589) Mrd € zugelegt. Im Ausland waren die Umsatzzuwächse im ersten Halbjahr in fünf von sechs Monaten höher ausgefallen als im Inland, zudem gab es im Juli noch ein leichtes Plus von 4,2 % auf 188 Mio €. Die Monate August (-1,3 % auf 183 Mio €) und September (-6,3 % auf 196 Mio €) haben sich dann schwächer entwickelt. Der Inlandsumsatz ist im Juli gegenüber dem Vorjahr dagegen um 12,1 % auf 287 Mio € abgesackt; im August lag er mit 303 Mio € auf dem Vorjahresniveau. Der September wurde im Inland mit einem Minus von 3,5 % auf 321 Mio € abgeschlossen. Dies geht aus dem am 21. November erstellten „Rundschreiben Marktdaten" des Verbands der Deutschen Holzwerkstoffindustrie (VHI), Berlin, hervor. In diesem Rundschreiben werden die vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten Produktions-, Umsatz- und Außenhandelszahlen für Spanplatten, MDF/HDF, OSB, Sperrholz, Laminatboden, Innentüren und WPC ausgewertet. Das Statistische Bundesamt berücksichtigt dabei nur Betriebe mit mindestens 50 Mitarbeitern.

Die Umsatzzuwächse wurden in erster Linie über die im vergangenen Jahr und im ersten Halbjahr 2022 durchgesetzten Preisanhebungen erreicht, mit denen die teilweise erheblichen Kostensteigerungen in den Bereichen Vorprodukte, Energie und Logistik ausgeglichen werden sollen. Die Holzwerkstoffproduktion hat sich in den vergangenen Monaten dagegen rückläufig entwickelt; der zunächst nur leichte Abwärtstrend hat sich ab Juni noch verstärkt. In allen neun Monaten ist die Produktionsmenge unter dem Vorjahreswert geblieben; die Einbußen sind im Jahresverlauf immer stärker ausgefallen. Nach einstelligen Rückgängen in den ersten vier Monaten ist die Produktion im Juni um 15,4 % unter dem Vorjahreswert geblieben. Für Juli (-18,6 %), August (-21,3 %) und September (-21,0 %) nennt das Statistische Bundesamt noch niedrigere Werte. Über den Neunmonatszeitraum ergibt sich damit ein kumulierter Rückgang von 11,2 %. Diese Veränderungsrate wurde aus dem Produktionsindex ermittelt, der das Jahr 2015 (100 %) als Bezugsgröße nimmt. Von Januar bis September wurde nur noch ein Index von 92,5 % erreicht, gegenüber 104,2 % im Vorjahreszeitraum. Konkrete Produktionsmengen hat das Statistische Bundesamt dagegen bislang nur für das erste Halbjahr veröffentlicht, die Zahlen für das dritte Quartal stehen noch aus.

Die Erzeugerpreise liegen dagegen bereits bis einschließlich Oktober vor. Auch in diesem Fall basieren die Auswertungen des Statistischen Bundesamtes auf einem Index mit dem Basisjahr 2015 (100 %). Der Erzeugerpreisindex für Holzwerkstoffe insgesamt hatte im Juni 2022 mit 160,5 % seinen Höchstwert erreicht und seither schrittweise nachgegeben. Im Oktober lag er bei 155,5 %. Gegenüber dem Vorjahr hat er damit um 20,0 % zugelegt; der Wert von September wurde um 0,3 % unterschritten.

Bei Rohspanplatten wurde ein Index von 172,5 % angegeben (+23,5 % gegen Vorjahr, -1,6 % gegen Sept.). Melaminbeschichtete Spanplatten notierten bei 152,1 % (+31,2 % gegen Vorjahr, +1,8 % gegen Sept.) und HPL/CPL-Elemente bei 172,6 % (+58,6 % gegen Vorjahr, +0,3 % gegen Sept.). Der Index für OSB lag im Oktober bei 151,5 % (-23,6 % gegen Vorjahr, -5,5 % gegen Sept.), der für MDF-Möbelplatten bei 164,8 % (+16,0 % gegen Vorjahr, -2,9 % gegen Sept.) und der für HDF bei 182,4 % (+27,6 % gegen Vorjahr, +2,0 % gegen Sept.). □

Mengendruck hat in einzelnen Absatzsegmenten und Märkten zugenommen

Trotz Nachfrageschwäche wollen mehrere Hersteller Preise anheben

Unter dem Einfluss der in Europa in fast allen Märkten, Produktbereichen und Vertriebskanälen stark zurückgegangenen Nachfrage haben die Preise für Spanplatten, MDF/HDF und OSB im bisherigen Verlauf des zweiten Halbjahrs 2022 fast kontinuierlich nachgegeben.

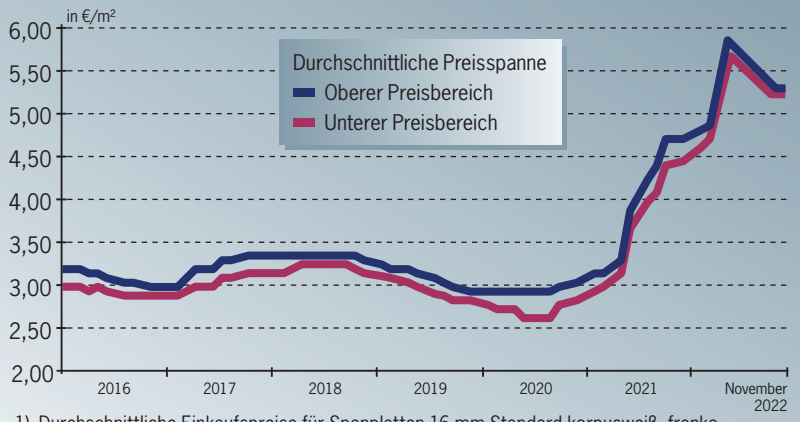
Die OSB-Preise waren bereits ab Mai unter Druck geraten, bei Spanplatten und MDF/HDF hatte der Abwärtstrend im Juni eingesetzt. In den seither vergangenen fünf Monaten sind die Preise für Standard-Rohspanplatten in mittleren Stärken um rund 50 €/m³ bzw. knapp 17 % zurückgegangen. Mit den zuvor durchgesetzten Preisanhebungen hatten sich die Kontraktpreise in den Monaten April und Mai bis auf 290-310 €/m³ erhöht. Anfang November lagen sie zumeist in einer Größenordnung von 240-260 €, in einzelnen Spotgeschäften wurde diese Spanne noch unterlaufen. Im Beschichtungsbereich wurden für 16 mm korpusweiß zuletzt Preise in einer Größenordnung von 5,20-5,40 €/m² abgeschlossen, gegenüber 5,50-5,90 € im April und Mai. Im dritten Quartal hatte es allerdings auch Sonderpreise unter 5,00 € gegeben, die in Einzelfällen noch bis in den Oktober fortgeführt wurden.

Bei den verschiedenen MDF/HDF-Sortimenten und bei OSB haben die Preise im gleichen Zeitraum noch mehr nachgegeben; sie waren dafür im Jahresverlauf 2020 aber auch stärker gestiegen als die Spanplattenpreise. Die HDF-Preise hatten sich im April bzw. Mai zumeist in einer Spanne von 550-600 €/m³ bewegt, inzwischen liegen sie bei durchschnittlich 450-470 €. Einzelne Hersteller sind auch schon unter diese Marke zurückgegangen. Kumuliert über die vergangenen fünf Monate ergibt sich eine durchschnittliche Preisreduzierung von rund 115 €/m³ bzw. 20 %. Die Preise für MDF-Standardplatten hatten sich im Industriegeschäft bis zum zweiten Quartal auf 490-530 €/m³ erhöht; im Handelsgeschäft waren in diesem Zeitraum Preise in einer Größenordnung von 530-580 € abgeschlossen worden. In der ersten Novemberhälfte lagen die Handelspreise im Schnitt bei 420-450 €, seit dem Frühjahr haben sie damit um rund 120 € bzw. knapp 22 % nachgegeben. Industrieabnehmer konnten MDF-Standardplatten zuletzt wieder zu Preisen von 380-420 € kaufen, ein Rückgang von rund 110 € bzw. 21,5 %. Bei OSB sind die Abschläge noch etwas stärker ausgefallen. Scharfkantige OSB/3-Platten lagen im April noch bei 470-490 €/m³, bis Mitte November haben sie sich um rund 135 € bzw. gut 28 % auf 340-350 € reduziert. Die Preise stehen allerdings weiter unter Druck, in einzelnen Abschlüssen sind sie schon unter 320 € zurückgegangen.

Auf der Kostenseite hat sich in den letzten Wochen ebenfalls eine Entspannung eingestellt, die prozentual aber weit hinter den Preisreduzierungen zurückbleibt. Der weit über die Veränderungen der Vorprodukt-, Energie- und Logistikkosten hinausgehende Rückgang der Verkaufspreise hat damit zu einer Verschlechterung der Margen geführt, die im Verlauf des vergangenen Jahres und auch noch im ersten Halbjahr 2022 deutlich gesteigert werden konnten.

Um einen weiteren Rückgang der Margen zu verhindern, bemühen sich die Hersteller von Spanplatten, MDF/HDF und OSB inzwischen verstärkt um eine Preisstabilisierung. Bei OSB soll zunächst der Abwärtstrend verlangsamt werden. Einzelne Abnehmer sehen bereits einen Trend in Richtung 300 €; die Hersteller wollen dagegen das inzwischen erreichte Preisniveau halten. Eine Trendumkehr über Preisanhebungen wird sich über die Wintermonate wohl nur schwer realisieren lassen, auch wenn einzelne Hersteller bereits über entsprechende Ankündigungen für Lieferungen ab Januar nachgedacht haben. Die Spanplatten- und MDF/HDF-Hersteller sind dagegen schon einen Schritt weiter. Mehrere Unternehmen aus dem Spanplattenbereich haben in einem neuen Anlauf für Lieferungen ab Anfang bzw. Mitte November Preisanhebungen angekündigt. Zum Teil sollen diese Anhebungen über Teuerungszuschläge umgesetzt werden. Als Größenordnung wurden bei Rohspanplatten zumeist 20-30 €/m³ genannt. Im Beschich-

EUWID-Preisspiegel: Spanplatten Deutschland 1) 2)



1) Durchschnittliche Einkaufspreise für Spanplatten 16 mm Standard korpusweiß, franko
2) Letzter Preisspiegel aus EUWID Nr. 44/2022 vom 4. November 2022

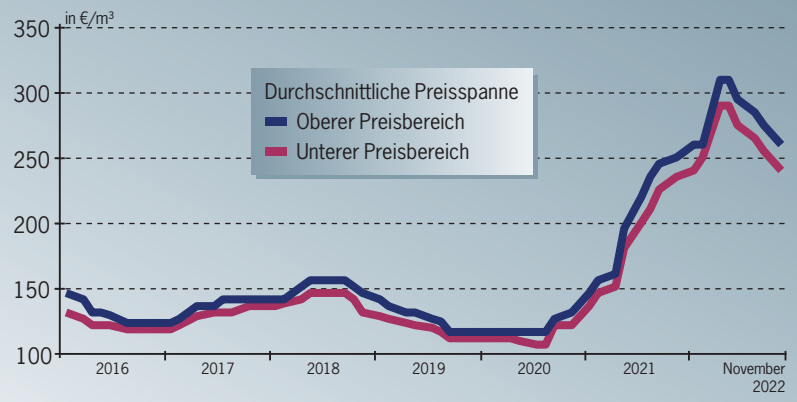
Quelle: EUWID

tungsbereich gab es bislang eine konkrete Ankündigung, die sich auf 0,35 €/m² beläuft. Inzwischen haben andere Hersteller von beschichteten Platten nachgezogen; laut den in der zweiten Novemberhälfte versendeten Schreiben sollen die Preise im Januar um 6-8 % steigen. Aus den vor allem auf Spanplatten fokussierten Forderungen haben einzelne Unternehmen auch Preisanhebungen für MDF/HDF abgeleitet, die sich in einer Spanne von 20-40 €/m³ bewegen. Separate Ankündigungen für MDF/HDF gibt es dagegen bislang eher nicht.

Ob sich die Preisanhebungen tatsächlich durchsetzen lassen, ist vor dem Hintergrund der weiterhin schwachen Nachfrage und der daraus resultierenden Auslastungsprobleme fraglich. Die von einzelnen Herstellern bereits für September oder Oktober anvisierten Aufschläge waren letztlich doch an dem anhaltenden Überangebot gescheitert. Der Mengendruck hat sich seither sicher nicht reduziert; in einzelnen Absatzsegmenten und Märkten hat er eher noch zugenommen. Zu dieser Entwicklung haben auch zusätzliche Angebote aus dem Ausland beigetragen, die zum Teil auch wieder aus weiter entfernten Ländern kommen. In den letzten Monaten haben vor allem osteuropäische und türkische Holzwerkstoffhersteller versucht, auch auf mittel- und westeuropäischen Märkten stärker Fuß zu fassen.

Die Absatzmöglichkeiten für Spanplatten, MDF/HDF und OSB werden allerdings auch weiterhin durch im Jahresverlauf 2021 und in den ersten Monaten des laufenden Jahres entlang der gesamten Wertschöpfungskette aufgebauten Lagerbestände beeinträchtigt, die in vielen Fällen noch immer nicht auf das angestrebte Niveau zurückgeführt werden konnten. Parallel dazu sind durch das Ungleichgewicht von Angebot und Nachfrage in den letzten Monaten auch wieder größere Lagerbestände in den Spanplatten-, MDF/HDF- und OSB-Werken aufgelaufen. Um diesen Lageraufbau zu limitieren, haben zahlreiche Holzwerkstoffhersteller bereits im Verlauf des dritten Quartals ihre Produktion über eine langsamere Fahrweise und kurzzeitige Abstellungen zurückgefahren. Diese Produktionsanpassungen werden in Richtung Jahreswechsel nochmals ausgeweitet. □

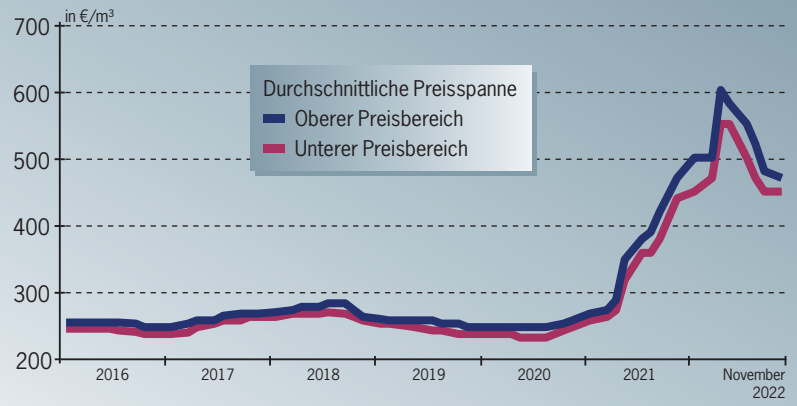
EUWID-Preisspiegel: Spanplatten Deutschland 1) 2)



1) Durchschnittliche Verkaufspreise für Rohspanplatten E05 16-19 mm im Industrieabsatz, franko
2) Letzter Preisspiegel aus EUWID Nr. 44/2022 vom 4. November 2022

Quelle: EUWID

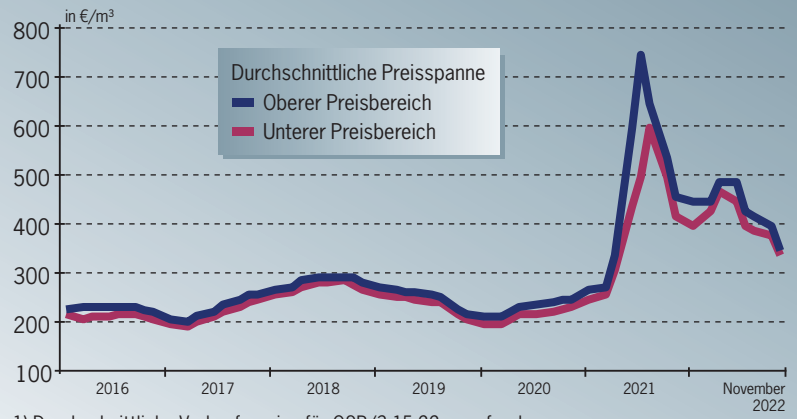
EUWID-Preisspiegel: HDF Deutschland 1) 2)



1) Durchschnittliche Verkaufspreise für HDF E05 6,8 mm im Industrieabsatz, franko
2) Letzter Preisspiegel aus EUWID Nr. 45/2022 vom 10. November 2022

Quelle: EUWID

EUWID-Preisspiegel: OSB Deutschland 1) 2)



1) Durchschnittliche Verkaufspreise für OSB/3 15-22 mm, franko
2) Letzter Preisspiegel aus EUWID Nr. 46/2022 vom 17. November 2022

Quelle: EUWID

KronoEvent: Vorstellung der neuen Dekor-Kollektion und Unternehmenspräsentation

Holzwerkstoffkapazität von Kronospan ist auf insgesamt rund 27 Mio m³ gestiegen

Die Kronospan-Gruppe hat auf dem vom 7. bis 11. November 2022 in Mosta/Malta durchgeführten „KronoEvent" die neuentwickelte „KronoDesign Global Collection 3.0" vorgestellt.

Diese weltweit gültige Dekorkollektion, die über fünf Jahre bis Ende 2027 läuft und jährlich aktualisiert wird, umfasst insgesamt 154 Dekore und 11 Strukturen für beschichtete Spanplatten oder MDF/HDF, 68 Dekore und 16 Strukturen für Arbeitsplatten sowie 24 Dekore und drei Strukturen für die unter der Bezeichnung „Avantgarde" laufenden Hochglanz-, Matt- und Metallic-Oberflächen. Die von 2018 bis 2022 laufende Vorgängerkollektion hatte mit 221 Dekoren und 18 Strukturen einen etwas kleineren Umfang. Die Produkte werden jeweils an zahlreichen Kronospan-Standorten eingelagert und von dort ab Anfang Januar 2023 an Abnehmer in insgesamt rund 90 Märkten weltweit geliefert. Zielgruppen sind zum einen die Möbelindustrie, zum anderen die Bereiche Innenausbau und Handel.

Am diesjährigen KronoEvent-Veranstaltungsort Malta betreibt die Kronospan-Gruppe unter anderem ein Forschungs- und Entwicklungszentrum, dem auch ein Bereich Dekorentwicklung zugeordnet ist. Malta ist zudem Sitz der Kronoplus Ltd. und der ECCM Bank plc, die aus dem Ende Juni 2014 abgeschlossenen Verkauf der Raiffeisen Malta Bank plc an die mit Kronospan verbundene Banasino Investments Ltd., Nikosia/Zypern, hervorgegangen ist. Über Banasino Investments Ltd. und die ECCM Bank hat die Kronospan-Gruppe in den letzten Jahren verschiedene Beteiligungen erworben, unter anderem an dem Oberflächenhersteller Surteco Group SE, Buttenwiesen, und an dem OSB-Hersteller West Fraser Timber Co. Ltd., Vancouver/British Columbia.

Die Kronospan-Gruppe hatte das KronoEvent konzipiert, um eine Möglichkeit für eine Produktpräsentation außerhalb der von dem Unternehmen kaum genutzten Branchenmessen zu schaffen. Bislang wurde das KronoEvent jährlich angesetzt, in den vergangenen beiden Jahren musste es wegen der Corona-Krise allerdings abgesagt werden. 2015 war Dresden der Veranstaltungsort, 2016 folgte Szczecinek/Polen. 2017 fand das KronoEvent in Nikosia statt, 2018 in Sotschi/Russland und 2019 in Bratislava/Slowakei. An der diesjährigen Veranstaltung haben sich laut Kronospan rund 1.500 Teilnehmer aus rund 60 Ländern beteiligt. Die Abendveranstaltung an den vier Tagen hat sich jeweils an eine bestimmte Ländergruppe gerichtet. Die Dekorpräsentation für die rund 300 Teilnehmer aus dem DACH-Raum und einigen angrenzenden Märkten fand am Abend des 8. November statt.

Die neue Kronospan-Designkollektion startet im Januar. *(Foto: Kronospan)*

Nach der Vorstellung der neuen Global Collection erhielten die Teilnehmer jeweils auch einen Überblick über die Aktivitäten der Kronospan-Gruppe, die in den vergangenen Jahren über umfangreiche Investitionen und mehrere Akquisitionen immer stärker gewachsen ist. Die letzten größeren Expansionsschritte waren der Aufbau neuer Standorte im russischen Lyudinovo/Oblast Kaluga, in Rivne-Gorodok/Ukraine und in Tortosa/Spanien sowie die Übernahme der russischen Werke Igorevskaya/Oblast Smolensk und Chaadaevka/Oblast Pensa. Damit betreibt die Kronospan-Gruppe inzwischen 39 Werke für Spanplatten, MDF/HDF, OSB und Nadelsperrholz mit einer Gesamtkapazität von rund 27 Mio m³. Unter Berücksichtigung der auf Vorprodukte bzw. Fertigprodukte ausgerichteten Werke kommt die Kronospan-Gruppe aktuell auf 47 Produktionsstandorte weltweit. Die Zahl der Mitarbeiter wird mit rund 18.000 angegeben.

Auch in den kommenden Jahren will die Kronospan-Gruppe weiter expandieren. Größere Investitionen werden derzeit an den Standorten Rivne, Lyudinovo, Tortosa und Sanem/Luxemburg umgesetzt. In Rivne hat Kronospan in einer früheren Traktorenfabrik im Verlauf der letzten zwei Jahre ein neues Spanplattenwerk aufgebaut, in dem wesentliche Teile aus dem

Anfang 2011 stillgelegten Spanplattenwerk Bischweier eingesetzt wurden. Die erste Platte wurde im November 2021 produziert. Die im nächsten Schritt geplante Erweiterung des Standorts um eine OSB-Linie hat sich durch den Krieg in der Ukraine verzögert, soll aber im Verlauf des nächsten Jahres zum Abschluss gebracht werden. In Lyudinovo wird neben der Ende 2021 in Betrieb gegangenen MDF/HDF-Linie derzeit eine neue Spanplattenlinie aufgebaut. Noch im Verlauf des vierten Quartals sollen über die LLC Ultra Décor RUS am gleichen Standort die erste von zwei Dekorpapiermaschinen, drei Druckmaschinen und vier Imprägnierkanäle in Betrieb genommen werden. Der Aufbau des neuen Spanplattenwerkes in Tortosa ist fast abgeschlossen; in einem nächsten Schritt wird dort bereits eine OSB-Anlage geplant. Das MDF/HDF- und OSB-Werk in Sanem wird bis Anfang 2024 um eine Spanplattenproduktion erweitert; die Bauarbeiten sind bereits angelaufen. Eine weitere Spanplattenanlage soll an dem italienischen Beschichtungsstandort San Vito al Tagliamento/Provinz Pordenone entstehen, das seit über zwei Jahren laufende Genehmigungsverfahren steht inzwischen kurz vor dem Abschluss. Das nächste größere Projekt wird der Aufbau einer OSB-Anlage an dem US-amerikanischen Standort Eastaboga/Alabama. Nach unbestätigten Informationen bereitet Kronospan zudem einen Austausch der alten Spanplattenanlage im türkischen Kastamonu vor. □

Auf dem KronoEvent gab es auch einen Überblick über Investitionen. *(Foto: Kronospan)*

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.

- Moisture
- Density
- Grammage

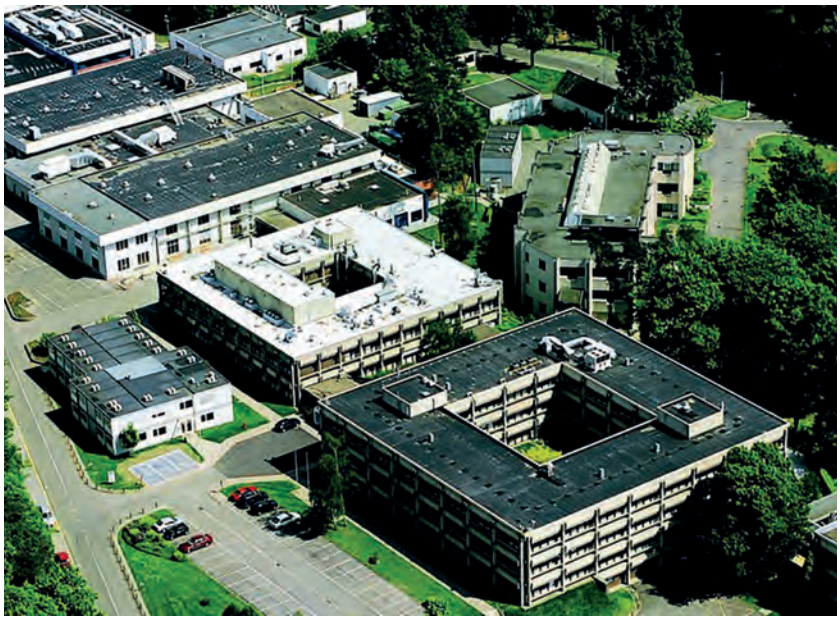
Polyurethanabsatz hat um 16 % nachgegeben, Quartalsumsatz ist um 12 % gefallen

US-Chemiekonzern Huntsman will Europa-Zentrale in Everberg aufgeben

Der unter anderem im Polyurethangeschäft tätige Chemiekonzern Huntsman Corp., The Woodlands/ Texas, bereitet für seine europäischen Aktivitäten derzeit ein größeres Restrukturierungsprogramm vor, mit dem sich das Unternehmen auf das „New Normal Business Environment" in Europa einstellen will.

Die bei der Präsentation der Zahlen für das dritte Quartal am 4. November 2022 vorgestellten Maßnahmen betreffen sowohl Verwaltungsfunktionen als auch den Produktionsbereich. Im Produktionsbereich werden unter anderem längerfristige Abstellungen, die Stilllegung einzelner Standorte und eine stärkere Belieferung der europäischen Märkte aus kostengünstigeren Werken in den USA und Asien geprüft. Im Verwaltungsbereich sind die Zusammenlegung von Büros, die Verlagerung von einzelnen Funktionen in das erst im Oktober eröffnete Global Business Services (GBS) Hub in Krakau/Polen und die Anpassung von Forschungs-/Entwicklungskapazitäten ein Thema.

Nach belgischen Medienberichten will Huntsman im Zuge der Restrukturierung auch die Europa-Zentrale im belgischen Everberg aufgeben. In Everberg angesiedelte Verwaltungsfunktionen könnten nach Krakau oder an andere europäische Standorte verlagert werden. Das Polyurethanes Technical Center soll auf kleinere Standorte im Umfeld von Everberg verteilt werden. Für einen Teil der Mitarbeiter in Everberg könnte auch ein Wechsel ins Home Office zu einem Thema werden. Die in Everberg geplanten Maßnahmen betreffen bis zu 400 Mitarbeiter. Die Europa-Zentrale und das Polyurethanes Technical Center waren über die im Sommer 1999 abgeschlossene Übernahme der Polyurethan- und Titandioxidaktivitäten von Imperial Chemical Industries (ICI), London, in den Huntsman-Konzern integriert worden. Diese Aktivitäten waren zunächst in einem Gemeinschaftsunternehmen geführt worden, das Anfang 2002 mit der Übertragung der 30 %-Beteiligung von ICI komplett an Huntsman gegangen war.



Huntsman Europe-Zentrale in Everberg bei Brüssel *(Foto: Huntsman)*

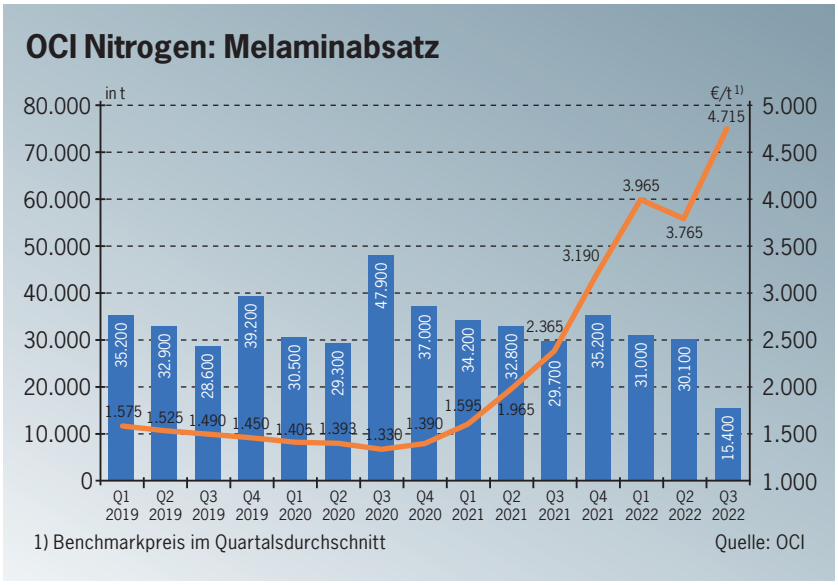
Die geplante Restrukturierung der europäischen Aktivitäten, für die Aufwendungen in einer Größenordnung von rund 65 Mio US$ vorgesehen sind, soll bis Ende 2023 abgeschlossen werden und dann jährliche Kosteneinsparungen in einer Größenordnung von rund 40 Mio US$ bringen. Aus der ebenfalls bis Ende 2023 geplanten Optimierung der Supply Chain und der Fertigstellung des GBS-Netzwerks werden Einsparungen von zusammen rund 100 Mio US$ erwartet. Die im Jahresverlauf 2020 eingeleiteten und bis zum ersten Quartal 2023 laufenden Restrukturierungsmaßnahmen sollen weitere rund 140 Mio US$ beisteuern. Über die drei Projekte will Huntsman seine Kosten ab Ende 2023 um jährlich rund 280 Mio US$ drücken.

Mit den geplanten Maßnahmen reagiert Huntsman auf die in dem größten Geschäftsbereich „Polyurethanes" eingetretene konjunkturelle Abschwächung. Im dritten Quartal sind dort die Absatzmengen im Vorjahresvergleich um 16 % zurückgegangen, vor allem in Europa und in den baunahen Bereichen wie zum Beispiel der Holzwerkstoffindustrie. Die weiter gestiegenen Rohstoffkosten konnten teilweise durch Preisanhebungen ausgeglichen werden. Der Umsatz ist damit um 11,6 % auf 1,257 (Juli-Sept. 2021: 1,403) Mrd US$ gefallen. Das bereinigte EBITDA hat mit 138 (246) Mio US$ nur noch gut die Hälfte des Vorjahreswerts erreicht; im vierten Quartal rechnet Huntsman sogar nur noch mit 55-85 Mio US$. Die beiden anderen Geschäftsbereiche „Performance Products" und „Advanced Materials" haben ihre Umsatz- und Ergebniszahlen im dritten Quartal dagegen jeweils leicht steigern können. Über die schwächere Entwicklung im Polyurethangeschäft hat der Konzernumsatz dennoch leicht auf 2,011 (2,097) Mrd US$ nachgegeben, das bereinigte EBITDA ist auf 271 (349) Mio US$ und das Nettoergebnis auf 115 (225) Mio US$ zurückgegangen. □

Europäische Benchmark-Preise haben sich innerhalb eines Jahres verdoppelt

Melaminabsatz von OCI hat sich durch Abstellungen im dritten Quartal halbiert

Nach der bereits in den vorangegangenen Quartalen beobachteten Abwärtsentwicklung hat sich der Melaminabsatz der OCI Nitrogen B.V., Geleen/Niederlande, im dritten Quartal 2022 sowohl gegenüber dem Vorjahreszeitraum als auch gegenüber dem ersten bzw. zweiten Quartal ungefähr halbiert.



Laut dem am 3. November veröffentlichten Quartalsbericht hat das Unternehmen nur noch 15.400 (Juli-Sept. 2021: 29.700) t Melamin abgesetzt. Der ohnehin schon niedrige Vorjahreswert wurde damit um 48 % unterschritten. Das vierte Quartal 2021 war mit 35.200 t etwas besser ausgefallen, im ersten und zweiten Quartal wurden dann nur noch 31.000 t bzw. 30.100 t abgesetzt. Die damaligen Rückgänge gegenüber dem Vorjahr waren unter anderem durch Wartungsmaßnahmen und ungeplante technische Stillstände verursacht worden. Im dritten Quartal hat OCI die zwei Melaminanlagen in Geleen wie andere europäische Hersteller zumindest zeitweise abgestellt und die Abnehmer nur noch aus Lagerbeständen beliefert. Grund war der nochmalige starke Anstieg der Erdgas- und Harnstoffpreise in der zweiten Augusthälfte. In dem Quartalsbericht geht OCI aber weder auf die Abstellungen noch auf die Hintergründe ein. Kumuliert über die ersten drei Quartale ist der Melaminabsatz von OCI im Vorjahresvergleich um 21 % auf 76.500 (Jan.-Sept. 2021: 96.700) t zurückgegangen. Im Neunmonatszeitraum 2020 hatte das Unternehmen trotz Corona-Krise 107.600 t Melamin abgesetzt, 2019 waren es wie im vergangenen Jahr 96.700 t. In den Jahren 2017 (119.000 t) und 2018 (106.600 t) war der Absatz dagegen bereits bis Ende September deutlich über 100.000 t gebracht worden.

Diese Marke wird 2022 voraussichtlich nicht einmal im Gesamtjahr erreicht. In den vergangenen zehn Jahren hatte OCI immer deutlich mehr Melamin abgesetzt. 2021 war mit einem Absatzvolumen von 131.900 t das schwächste Jahr, gefolgt von 2019 mit 139.500 t. Die höchsten Absatzmengen hatte OCI für die Jahre 2014 (165.500 t), 2012 (158.600 t) und 2017 (152.600 t) ausgewiesen. In den anderen Jahren lag der Absatz jeweils zwischen 140.000 t und 150.000 t (2013: 146.500 t, 2015: 142.100 t, 2016: 149.100 t, 2018: 149.300 t, 2020 144.600 t). Für den Zehnjahreszeitraum von 2012 bis 2021 ergibt sich ein Durchschnittswert von 147.600 t.

Die in den OCI-Quartalsberichten auf Benchmarkbasis angegebenen Melaminpreise, die vom ersten Quartal 2021 bis zum ersten Quartal 2022 immer stärker angezogen und nur im zweiten Quartal kurzzeitig leicht nachgegeben hatten, sind im dritten Quartal weiter gestiegen. Mit 4.715 (2.365) €/t haben sich die Kontraktpreise im Vorjahresvergleich fast verdoppelt; die von OCI für das zweite Quartal genannten 3.765 € wurden um 25 % übertroffen. Für den Neunmonatszeitraum hat OCI einen Durchschnittspreis von 4.148 €/t ermittelt, eine Steigerung von 110 % gegenüber dem Vorjahreswert von 1.975 €. Die aus den ICIS-Berichten abgeleiteten Benchmarkpreise weichen allerdings vor allem im Spotgeschäft stark von den tatsächlich gezahlten Preisen ab. Nach Aussagen verschiedener Melaminanbieter und Verarbeiter haben vor allem die über die letzten Monate stark gestiegenen Importe aus China das durchschnittliche Preisniveau weit nach unten gezogen.

Von 2013 bis 2020 hatten die europäischen Melaminpreise laut den OCI-Geschäftsberichten nur relativ geringe Schwankungen gezeigt; der Durchschnittswert über diese acht Jahre lag bei knapp 1.440 €/t. In den Jahren 2017 (1.513 €), 2018 (1.640 €) und 2019 (1.510 €) wurde dieser Wert überschritten. 2013 (1.405 €), 2014 (1.331 €), 2015 (1.350 €), 2016 (1.390 €) und 2020 (1.380 €) fiel er jeweils etwas geringer aus. Nach einem leichten Abwärtstrend über die Jahre 2019 und 2020 hatte sich der Trend im vierten Quartal 2020 wieder gedreht; im vierten Quartal 2021 lag der Benchmark-Preis bereits bei 3.190 €. Für das Gesamtjahr 2021 hat sich damit laut OCI ein Durchschnitt von 2.279 € ergeben, womit der Vorjahreswert um 65 % übertroffen wurde. □

Deutliche Gegenbewegung nach Plus von 20,5 % im vergangenen Jahr

Weltweiter Dekorpapierabsatz wird 2022 wohl noch unter Niveau von 2020 bleiben

Der starke Rückgang der Nachfrage seit dem Sommer 2022 wird den weltweiten Dekorpapierabsatz (ohne China) im laufenden Jahr wohl noch stärker drücken als zunächst erwartet.

Ähnlich wie in anderen Bereichen der Holzwerkstoff- und Oberflächenindustrie ist der Auftragseingang der Dekorpapierhersteller im dritten Quartal innerhalb weniger Wochen eingebrochen. Die Absatzmengen bleiben seither weit unter dem Niveau des ersten Halbjahres bzw. des Vorjahres zurück; auch nach den Ferien hat sich die Nachfrage kaum belebt. Die meisten Dekorpapierhersteller haben bereits im September mit Produktionsanpassungen auf den Abschwung reagiert; über weitere Abstellungen ist die Kapazitätsauslastung an einzelnen Standorten bereits auf 50-60 % zurückgegangen.

An dieser Situation wird sich bis zum Jahreswechsel nur wenig ändern. Zu dem Nachfrageeinbruch im zweiten Halbjahr haben fast alle Absatzmärkte und Abnehmerbranchen beigetragen. Märkte bzw. Segmente, die sich anfänglich noch besser gehalten hatten, können sich dem Gesamttrend inzwischen auch nicht mehr entziehen.

Die in dem Maße nicht erwarteten Entwicklungen der letzten Monate haben dazu geführt, dass die im zweiten Quartal abgegebenen Marktprognosen nochmals deutlich nach unten korrigiert werden mussten. Die Ahlstrom-Munksjö Germany Holding GmbH, Aalen, hatte in dem im Juni 2022 fertiggestellten „Decor Paper Market Research 2021“ für das Gesamtjahr 2022 eigentlich einen Absatzrückgang von 8-10 % prognostiziert. Inzwischen rechnet das Unternehmen, das nach der zum 1. Oktober abgeschlossenen Ausgliederung der Dekorpapiersparte aus der Ahlstrom-Munksjö Oyj, Helsinki, demnächst wieder in Munksjö umfirmiert wird, mit einem ungefähr doppelt so starken Minus von 16-20 %. Diese Einschätzung wird auch von anderen Dekorpapierherstellern geteilt.

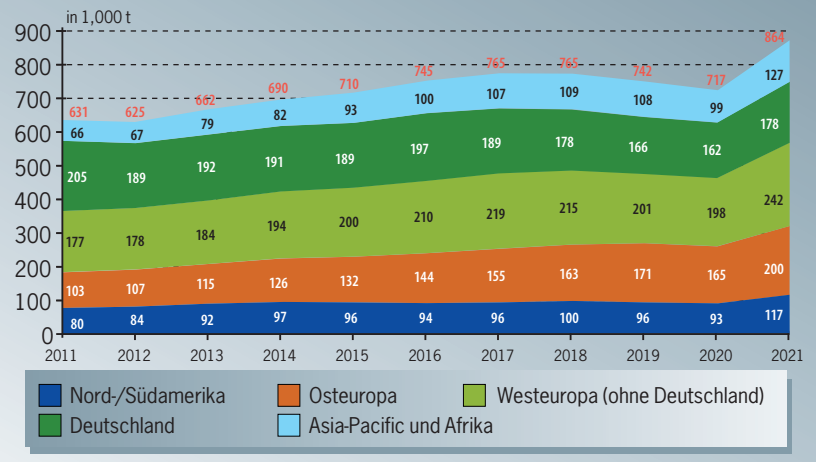
Das dadurch erreichte Niveau wird im kommenden Jahr voraussichtlich nochmal leicht unterschritten. In der aktuellen Prognose erwartet Munksjö für das Gesamtjahr 2023 einen weiteren Rückgang von 2-3 %. Im Frühjahr waren noch Bewegungen in beide Richtungen für möglich gehalten worden (-1 % bis +2 %); für 2024 hatte Munkjsö damals ein Plus von 3-4 % genannt. Diese Gegenbewegung könnte aufgrund des noch über die Erwartungen hinausgehenden Marktabschwungs in den letzten Monaten und der damit nochmals nach unten korrigierten Prognose für 2023 eventuell aber auch wieder stärker ausfallen.

Die Nachwirkungen der Corona-Krise, Lieferkettenprobleme und die Auswirkungen des Ukraine-Kriegs haben damit zu erheblichen Verwerfungen auf den weltweiten Dekorpapiermärkten geführt. In dem letztjährigen Market Research hatte Ahlstrom-Munksjö für das Jahr 2021 noch eine Absatzsteigerung von 8-10 % angenommen; dieses Wachstum sollte sich dann auch in den Jahren 2022 und 2023 mit Zuwächsen von jeweils 2-3 % in abgeschwächter Form fortsetzen.

Die damals erwarteten Mengen wurden durch die starke Marktentwicklung im zweiten Halbjahr 2021, die sich im ersten Quartal 2022 zunächst noch fortgesetzt hatte, offensichtlich zeitlich vorgezogen. Mit Nachholeffekten aus dem Corona-Jahr 2020 und den Vorzieheffekten hat sich der weltweite Dekorpapierabsatz (ohne China) nach Schätzungen von Munksjö im vergangenen Jahr um 20,5 % auf 864.000 (2020: 717.000) t erhöht. Der nach der Stagnation 2018 in den vorangegangenen beiden Jahren 2019 (-3 %) und 2020 (-3,4 %) eingetretene Rückgang konnte damit weit überkompensiert werden.

Zu dem 2021 erreichten Wachstum haben die einzelnen Regionen in unterschiedlich starkem Umfang beigetragen. Der deutsche Markt hat sich mit

Marktentwicklung Dekorpapier 2009-2020 1)



1) ohne China

Quelle: Ahlstrom-Munksjö Germany Holding GmbH

einem Plus von 10,4 % auf 178.400 t am schwächsten entwickelt. Die stärksten Zuwächse wurden in Südamerika (+36,3 % auf 70.600 t) und in der Region Asia-Pacific ohne China (+31,8 % auf 110.300 t) erreicht. In Westeuropa (ohne Deutschland, mit Türkei) hat sich der Dekorpapierabsatz um 22,3 % auf 242.000 t erhöht. Für Osteuropa hat Munksjö eine Steigerung von 20,5 % auf 199.400 t ermittelt. Etwas verhaltener war das Wachstum in Nordamerika (+12,7 % auf 46.300 t) und im Nahen Osten/anderen Märkten (+12,5 % auf 17.100 t).

Nach Produktgruppen gab es die stärksten Zuwächse bei Dekorpapier (+23,3 % auf 723.200 t). Bei Vorimprägnaten (+6,9 % auf 77.500 t), Gegenzugpapieren (+9,6 % auf 55.100 t) und Kantenpapieren (+7,3 % auf 11.800 t) blieben die Zuwachsraten jeweils im oberen einstelligen Prozent-Bereich. Über alle Produktgruppen hat es auch im vergangenen Jahr eine Verschiebung zu weißen Papieren gegeben. Der Absatz von weißen Papieren hat sich laut dem Market Research um 24,4 % auf 554.240 t erhöht, von denen 493.000 t auf Dekorpapier, 56.950 t auf Vorimprägnate und 4.300 t auf Kantenpapiere entfallen sind. Der Absatz von farbigen Papieren hat sich mit einem Plus von 14,1 % auf 309.750 t nicht ganz so stark erhöht. Diese Menge verteilte sich auf 230.200 t Dekorpapier, 51.500 t Gegenzugpapier, 20.550 t Vorimprägnate und 7.500 t Kantenpapier. Damit sind 64 % des Gesamtabsatzes von 864.000 t auf weiße und 36 % auf farbige Papiere entfallen. Bei Herausrechnung der Gegenzugpapiere kommen weiß-Papiere auf einen Anteil von 68 %.

Nach Einsatzgebieten sind im vergangenen Jahr 394.100 t bzw. 45,6 % der Gesamtabsatzmenge auf LPL-Papiere (inkl. Gegenzugpapiere) entfallen. Druckbasispapiere (inkl. Kantenpapiere) kamen mit 319.800 t auf einen Anteil von 37,0 %. Vorimprägnate haben 77.500 t bzw. 9,0 % beigesteuert; HPL/CPL-Papiere lagen mit 72.600 t bei 8,4 %. Über die letzten Jahre haben LPL-Papiere immer mehr an Bedeutung gewonnen, während der Anteil von Druckbasispapieren schrittweise nachgegeben hat. Von den im Jahr 2011 insgesamt abgesetzten 631.000 t waren noch 273.300 t bzw. 43,3 % auf Druckbasispapiere entfallen. LPL-Papiere hatten damals mit 254.500 t einen Anteil von 40,3 % erreicht. Ausgehend von diesen Zahlen war der Gesamtabsatz bis zum Jahr 2016 um insgesamt 18,1 % auf 745.000 t gestiegen. Der LPL-Absatz hatte sich im gleichen Zeitraum um 30,1 % auf 331.000 t erhöht, während der Absatz von Druckbasispapieren nur um 4,6 % auf 285.800 t zugelegt hatte. Damit hatte sich für 2016 ein LPL-Anteil von 42,6 % ergeben, 38,4 % des Gesamtabsatzes waren auf Druckbasispapiere entfallen.

In dem Market Research hat Munksjö zudem eine Verteilung auf Abnehmergruppen vorgenommen. Von der Gesamtabsatzmenge von 864.000 t wurden demnach 375.300 t (+19,0 %) an Dekordrucker geliefert. Diese Menge verteilte sich auf 314.100 t Dekorpapier, 55.500 t Vorimprägnate und 5.700 t Kantenpapiere. Direktbeschichter (LPL) haben 307.400 t (+20,3 %) unifarbige Dekorpapiere abgenommen, davon sind 261.500 t auf Dekorpapier und 45.400 t auf Gegenzugpapiere entfallen. An HPL/CPL-Hersteller gingen 72.600 t (+27,8 %). Die Direktlieferungen an Imprägnierer und Folienhersteller haben sich um 21,9 % auf 108.700 t erhöht. Mit 75.400 t entfielen knapp drei Viertel dieser Menge auf Dekorpapier; darüber hinaus wurden 21.900 t Vorimprägnate sowie jeweils 5.700 t Kantenpapiere und Gegenzugpapiere verarbeitet.

Über die letzten zehn Jahre ist der weltweite Dekorpapierabsatz (ohne China) sechsmal gestiegen. In den Jahren 2012 (-1 % auf 625.000 t), 2019 (-3 % auf 742.000 t) und 2020 (-3,4 % auf 717.000 t) hat es jeweils Rückgänge gegeben. 2018 blieb die Absatzmenge mit 765.000 t ungefähr auf dem Vorjahresniveau. Mit dem inzwischen sowohl von Munksjö als auch von anderen Herstellern für das laufende Jahr erwarteten Rückgang von bis zu 20 % könnte der weltweite Dekorpapierabsatz auch wieder unter die 2020 erreichten 717.000 t fallen, eventuell wird sogar das Niveau von 2015 (710.000 t) unterschritten.

LIGNA.23
Mensch.
Maschine.
Innovation.
15.–19. Mai 2023
Hannover ▪ Germany
ligna.de
Save the date

Making more out of wood
LIGNA

In China ist der konjunkturelle Abschwung im Dekorpapiergeschäft in den vergangenen Monaten noch stärker ausgefallen als in anderen Regionen. Der Inlandsabsatz der chinesischen Hersteller ist deutlich zurückgegangen, was in Verbindung mit dem kontinuierlichen Kapazitätsanstieg der letzten Jahre zu größeren Auslastungsproblemen geführt hat. In der Folge bemühen sich vor allem die größeren Produzenten um einen weiteren Ausbau ihrer Exportaktivitäten und stoßen dabei in zunehmendem Umfang auch in bislang nicht oder nur wenig bearbeitete Märkte vor. Bislang lagen die Schwerpunkte im asiatischen Raum, im Nahen/Mittleren Osten und in Südamerika. Über die letzten Jahre haben die chinesischen Hersteller auch ihre Positionen in der Türkei und in den GUS-Staaten ausgebaut. Inzwischen wurden auch erste Testmengen an europäische Dekordrucker und Holzwerkstoffhersteller geliefert.

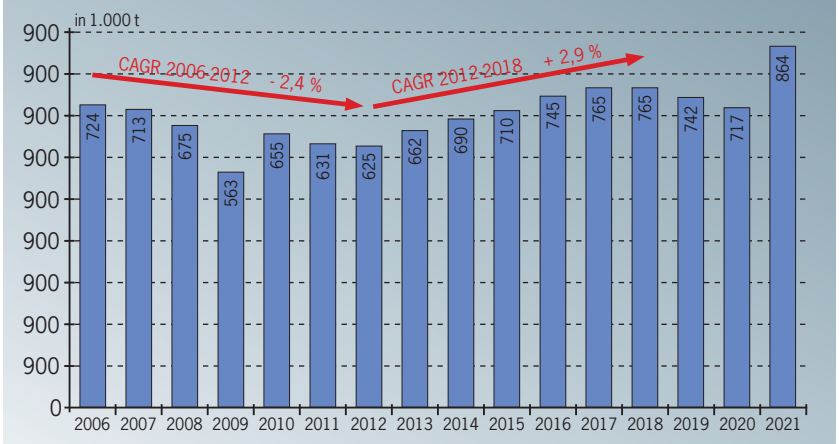
Bereits im vergangenen Jahr ist der Dekorpapierexport aus China deutlich gestiegen. In dem Market Research von Munksjö wird die Netto-Exportmenge auf rund 130.000 t geschätzt. Damit wurden die für 2019 und 2020 jeweils angenommenen 85.000 t um mehr als die Hälfte übertroffen. Ausgehend von den 2013 erreichten 15.000 t netto waren die chinesischen Dekorpapierexporte in den vorangegangenen Jahren schrittweise gestiegen (2014: 35.000 t, 2015: 45.000 t, 2016: 50.000 t, 2017: 60.000 t, 2018: 75.000 t).

Munksjö hat die Exportmengen in dem jährlich erstellten Market Research jeweils aus den von der China National Forest Products Industry Association (CNFPIA) ermittelten Produktionszahlen abgeleitet. Laut CNFPIA ist die chinesische Dekorpapierproduktion 2021 um 3,0 % auf 1,200 Mio t gestiegen. 2019 (+2,5 %) und 2020 (+2,0 %) waren ähnliche Steigerungsraten erreicht worden, nachdem es in den Jahren 2016 (+15,7 %), 2017 (+13,5 %) und 2018 (+7,4 %) noch höhere Zuwächse gegeben hatte. In den von der CNFPIA erfassten Zahlen sind laut Munksjö allerdings auch sehr einfache, mit europäischen Dekorpapieren nicht vergleichbare Qualitäten enthalten. Den Anteil dieser einfachen Qualitäten an der chinesischen Gesamtproduktion schätzt Munksjö weiterhin auf rund 20 %. Bei Bereinigung um diese einfachen Qualitäten ergibt sich für das vergangene Jahr in China eine relevante Produktionsmenge von rund 950.000 (2020: 920.000) t, die über Dekordruck, Imprägnierung und Beschichtung weiterverarbeitet wird.

Der Inlandsabsatz in China hat sich laut Munksjö im vergangenen Jahr um 1,8 % auf 820.000 (835.000) t reduziert. Davon sind 800.500 (815.000) t auf Dekorpapier, 15.500 (16.000) t auf Gegenzugpapiere, 3.000 (3.000) t auf Kantenpapiere und 1.000 (1.000) t auf Vorimprägnate entfallen. Der Rückgang in China wurde durch die in allen anderen Regionen erreichten Zuwächse mehr als ausgeglichen.

Damit ist das Dekorpapier-Weltmarktvolumen nach der leicht rückläufigen Entwicklung in den zwei vorangegangenen Jahren um 8,5 % auf 1,684 (1,552) Mio t gestiegen. Melaminpapiere haben mit einem Plus von 8,7 % auf 1,524 (1,402) Mio t am stärksten zugelegt. Der Absatz von Vorimprägnaten hat sich um 6,8 % auf 78.500 (73.500) t erhöht. Für Gegenzugpapiere gibt Munksjö ein Plus von 6,3 % auf 67.000 (63.000) t an, Kantenpapiere lagen mit 14.800 (14.000) t um 5,7 % über dem Vorjahreswert. □

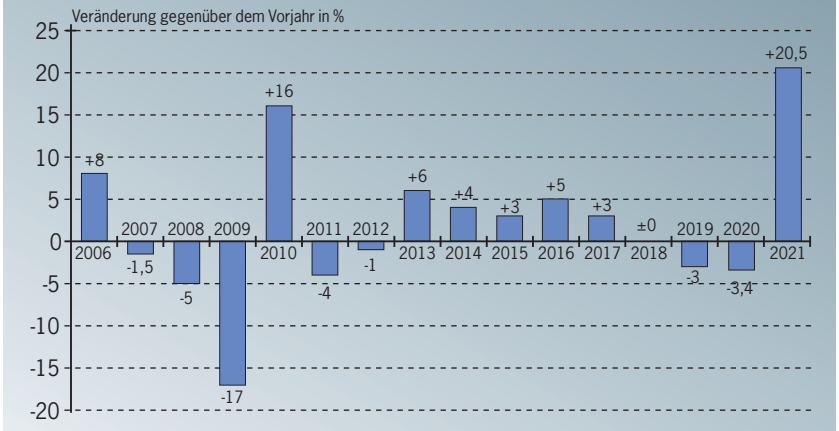
Marktentwicklung Dekorpapier 2006-2021 1)



1) ohne China

Quelle: Ahlstrom-Munksjö Germany Holding GmbH

Marktentwicklung Dekorpapier 2006-2021 1)



1) ohne China

Quelle: Ahlstrom-Munksjö Germany Holding GmbH

finedecor & schattdecor

AB SOFORT AUCH ALS
***METALLICEFFEKT-FOLIE** ERHÄLTLICH.*

Mehr zu FineFlex

fineflex.pet

TRANSFORMING RECYCLED PET
INTO SURFACES PEOPLE LOVE

fineFLEX
by Fine Decor & Schattdecor

Ausgliederung aus Ahlstrom-Munksjö wurde Anfang Oktober abgeschlossen

Munksjö tritt jetzt als eigenständiges Unternehmen auf dem Markt auf

Die Mitte Mai 2022 vertraglich vereinbarte Ausgliederung des Geschäftsbereichs „Decor Solutions" aus der Ahlstrom-Munksjö Oyj, Helsinki, wurde mit Wirkung zum 1. Oktober abgeschlossen.

75 % der Munksjö-Anteile wurden auf die Investmentgesellschaften Ahlstrom Capital B.V., Amsterdam, und Nidoco AB, Stockholm, übertragen. Ahlstrom Capital ist mit einer Beteiligung von 60 % neuer Mehrheitsgesellschafter. Nidoco hat 15 % der Anteile übernommen. Die restlichen 25 % werden auch weiterhin von der Ahlstrom-Munksjö Holding 3 Oy, Helsinki, gehalten. Alle drei Unternehmen sind direkt oder indirekt Gesellschafter der Ahlstrom-Munksjö Oyj, die sich mit der Ausgliederung der Dekorpapier-Aktivitäten auf die restlichen Spezialpapieraktivitäten konzentriert und mit Wirkung zum 3. Oktober in Ahlstrom umfirmiert wurde.

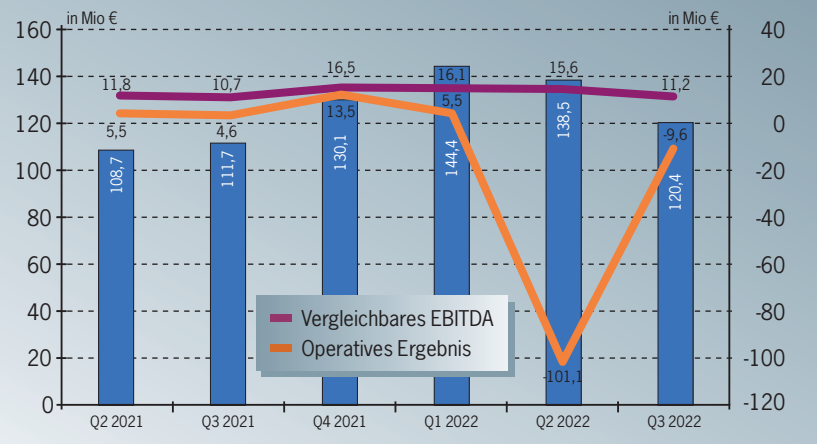
Das durch die Ausgliederung neuentstandene Unternehmen, das unter der neuen Firmierung Munksjö AB am Markt auftritt, ist nach eigener Aussage das einzige Unternehmen weltweit, das fast ausschließlich auf die Dekorpapierproduktion ausgerichtet ist. An den Standorten Unterkochen und Dettingen (beide Deutschland), Tolosa/Spanien, Arches/Frankreich, Caieiras/Brasilien sowie bei dem seit Mitte Januar 2022 bestehenden Joint Venture Hebei Minglian New Materials Technology Co. Ltd. im chinesischen Xingtai/Provinz Hebei betreibt Munksjö insgesamt elf Papiermaschinen mit einer Gesamtkapazität von rund 250.000 t. Neben den an den Werksstandorten angesiedelten Produktions- und Vertriebsgesellschaften gibt es noch fünf Vertriebsniederlassungen in Aalen, Turin/Italien, Istanbul-Uskudar/Türkei, im US-amerikanischen Broomfield/Connecticut und in Shanghai. Die Bereiche Forschung und Entwicklung sind im französischen Apprieu zusammengefasst. Insgesamt beschäftigt die Munksjö-Gruppe rund 1.200 Mitarbeiter; bei vollständiger Berücksichtigung des chinesischen Joint Ventures soll das Unternehmen auf ein jährliches Umsatzvolumen von rund 500 Mio € kommen.

Im Geschäftsjahr 2021 hat der Bereich Decor Solutions einen Umsatz von 442,1 (2020: 369,7) Mio € erwirtschaftet. Ab dem zweiten Quartal 2022 wurde der Geschäftsbereich wegen der bevorstehenden Ausgliederung im Konzernabschluss von Ahlstrom-Munksjö unter „nicht fortgeführte Aktivitäten" konsolidiert. Die dort für die Vergleichszeiträume aus dem Vorjahr aufgeführten Umsätze fallen jeweils um 2-3 % höher aus als die damals gemeldeten Geschäftsbereichszahlen; neben dem Geschäftsbereich Decor Solutions wurden offensichtlich noch geringfügige Umsätze und Ergebnisbeiträge anderer Aktivitäten mit eingerechnet.

Die nicht fortgeführten Aktivitäten haben laut den aktuellen Berichten im Geschäftsjahr 2021 insgesamt 420,5 Mio € umgesetzt. Dabei wurde ein bereinigtes EBITDA von 52,8 Mio €, ein operatives Ergebnis von 22,5 Mio €, ein Vorsteuerergebnis von 21,4 Mio € und ein Nettoergebnis von 15,0 Mio € erreicht. Über die ersten drei Quartale 2022 kamen die nicht fortgeführten Aktivitäten auf einen Umsatz von 403,3 (Jan.-Sept. 2021: 290,4) Mio €. Das kumulierte EBITDA ist auf 42,9 (36,3) Mio € gestiegen. Die nachfolgenden Ergebniszahlen wurden durch eine im zweiten Quartal aufgrund der Ausgliederung vorgenommene Wertberichtigung auf den Goodwill in Höhe von 110 Mio € belastet. Das operative Ergebnis ist dadurch auf -100,7 (+9,8) Mio € eingebrochen. Vorsteuer- und Nettoergebnis lagen bei -103,2 (+9,0) Mio € bzw. -111,2 (+5,9) Mio €.

Mit der positiven Konjunkturentwicklung im vergangenen Jahr sind die Quartalsumsätze bis zum ersten Quartal 2022 immer stärker gestiegen; die Ergebniszahlen konnten ebenfalls deutlich verbessert werden. Die über die Sommermonate eingetretene deutliche Abschwächung hat im dritten Quartal allerdings wieder zu einem spürbaren Umsatz- und Ergebnisrückgang geführt. □

Munksjö Decor Solutions: Geschäftszahlen 1)



1) nicht fortgeführte Aktivitäten

Quelle: Ahlstrom-Munksjö

Hoher spezifischer Energiebedarf macht Produktion unrentabel

Kämmerer wird Vorimprägnatproduktion auf PM 3 bis zum Jahresende einstellen

Die Kämmerer Spezialpapiere GmbH, Osnabrück, wird bis zum Jahresende 2022 die auf die Produktion von Vorimprägnaten ausgerichtete PM 3 stilllegen und damit aus dem Dekorpapiergeschäft aussteigen.

Kämmerer-Werk in Osnabrück *(Foto: Kämmerer)*

Das Unternehmen hat auf der Anlage zuletzt eine Jahresproduktion von rund 20.000 t im Flächengewichtsbereich von 45-200 g/m² erreicht. Der Großteil dieser Menge entfiel auf Vorimprägnate für die Finishfolienproduktion, die unter der Bezeichnung „Kaefoflex HOL“ vermarktet und auch in formaldehydfreien bzw. -armen Varianten angeboten werden. Das Produktionsprogramm der PM 3 umfasst zudem die Produktlinie „Kaefoflex RW“, die für die Beschichtung von Möbelrückwänden und als Grundierfolie eingesetzt wird. Bis vor zwei Jahren hat Kämmerer auf der PM 3 zeitweise auch Standard-Dekorpapiere produziert, sich dann aber aus diesem Marktsegment zurückgezogen.

In einer am 6. Oktober veröffentlichten Mitteilung begründet Kämmerer die Entscheidung für die Stilllegung der PM 3 zum einen mit dem hohen spezifischen Energiebedarf in der Vorimprägnatproduktion. Zum anderen hat auch die Positionierung im Markt eine Rolle gespielt. Nach eigener Einschätzung gehört Kämmerer in allen anderen Produktbereichen zu den Marktführern. In dem wettbewerbsintensiven Vorimprägnatmarkt gibt es dagegen einen Abstand zu den größten Produzenten Munksjö AB, Stockholm, und Felix Schoeller Holding GmbH & Co. KG, Osnabrück, der sich unter anderem aus der Papiermaschinenbreite erklärt. Die PM 3 ist mit einer Arbeitsbreite von 2.250 mm bzw. 7 ft schmaler als die Hauptanlagen der beiden anderen Unternehmen, die damit auch Doppelbreiten liefern können. Kämmerer hatte daher vor einigen Jahren auch eine Verbreiterung der bestehenden Anlage geprüft, dieses Projekt aufgrund des zu hohen Investitionsbedarfs aber wieder verworfen. Deutlich kritischer bewertet Kämmerer allerdings den Energieverbrauch der PM 3. Der starke Anstieg der Gas- und Stromkosten in den letzten Monaten kann nicht in erforderlichem Umfang auf die Vorimprägnatpreise umgelegt werden, so dass die Produktion auch längerfristig unrentabel geworden ist. Laut Kämmerer benötigt die PM 3 rund 50 % der extern bezogenen Energie am Standort Osnabrück. Auf die Anlage entfallen allerdings nur rund 15 % der zuletzt erreichten Gesamtproduktionsmenge von rund 130.000 t.

Mit der Stilllegung der PM 3 wird sich Kämmerer auf die PM 4 und PM 6 konzentrieren. Die PM 4 ist auf die Produktion von schweren Schleifrohpapieren spezialisiert. Auf der PM 6 werden Tapetenvliese, Tapetenpapiere, Posterpapiere und Silikonrohpapiere hergestellt. Die beiden Papiermaschinen können weitgehend über das unternehmenseigene 90 MW-Kraftwerk mit Energie versorgt werden, das im Verlauf der vergangenen zwei Jahre mit einem Investitionsvolumen von rund 8 Mio € von Kohle auf unbehandelte Althölzer und Ersatzbrennstoffe umgestellt worden war. Damit will das Unternehmen unabhängig von externen Energielieferungen werden. Um die Energieversorgung weiter zu optimieren, soll der im laufenden Jahr installierte Gaskessel modifiziert und mittelfristig mit grünem Wasserstoff betrieben werden.

Von der Aufgabe des Vorimprägnatgeschäfts sind laut Kämmerer rund 100 Mitarbeiter betroffen. In Gesprächen mit dem Wirtschaftsausschuss und dem Betriebsrat wird geprüft, ob ein Teil dieser Mitarbeiter in anderen Unternehmensbereichen eingesetzt werden kann. Parallel dazu laufen die Vorbereitungsarbeiten für einen Sozialplan und einen Interessenausgleich. In welchem Umfang die Produktion auf der PM 3 bis zum Jahresende durchlaufen kann, hängt von der weiteren Entwicklung der Vorimprägnatnachfrage und möglichen Mitarbeiterverlusten durch vorzeitige Arbeitsplatzwechsel ab. Insgesamt werden bei der Kämmerer Paper Holding GmbH am Standort Osnabrück rund 400 Mitarbeiter beschäftigt. □

Druck-/Imprägnierstandort im spanischen Tordera wurde in IP Decor Spain umfirmiert

Toppan hat alle Anteile an spanischer Decotec auf Interprint übertragen

Die japanische Toppan Printing Co. Ltd., Tokio, hat ihre seit Mitte 2017 bestehende Mehrheitsbeteiligung an dem spanischen Dekordrucker und Imprägnierer Decotec Printing S.A.U., Tordera, im Oktober 2022 auf die Interprint GmbH, Arnsberg, übertragen.

Decotec-Werk im spanischen Tordera *(Foto: Toppan)*

Parallel dazu hat Interprint die von dem spanischen Holzwerkstoffhersteller Financiera Madereira S.A. (Finsa), Santiago de Compostela, gehaltene Minderheitsbeteiligung übernommen. Damit hält Interprint alle Anteile an Decotec, das mit der Übertragung der Anteile in IP Decor Spain S.A.U. umfirmiert wurde. Neuer Geschäftsführer ist seit dem 1. November Martijn Huisman, der seit 2011 für die Toppan-Gruppe tätig ist und unter anderem an der Entwicklung neuer Geschäftsfelder beteiligt war. In dieser Funktion war er auch Board-Mitglied bei Decotec. Der bisherige Decotec-Geschäftsführer Juan Carlos Benito ist Ende Oktober in Ruhestand gegangen. Huisman wird wie Benito an den Interprint-CEO Hideo Yoshikawa berichten.
Decotec betreibt am Standort Tordera drei Druckmaschinen sowie eine eigene Dekorentwicklung. Mit der Inbetriebnahme von zwei Imprägnierkanälen im ersten Quartal 2021 und im zweiten Quartal 2022 ist das Unternehmen zudem in die Imprägnierung eingestiegen. Laut Interprint werden in Tordera insgesamt rund 110 Mitarbeiter beschäftigt.

Mit dem neuen Standort kommt die Interprint-Gruppe auf weltweit neun Produktionsstandorte. Die Werke in Arnsberg, Egorievsk/Russland, Nilai/Malaysia, Changzhou/China und Pittsfield/Massachusetts sind vor allem auf den Dekordruck ausgerichtet. In Arnsberg laufen zudem drei Digitaldruckanlagen. In Pittsfield werden neben Dekorpapier auch thermoplastische Folien bedruckt. Das polnische Werk Ozorków produziert neben bedruckten Dekorpapieren auch Finishfolien. Im brasilianischen Curitiba/Paraná wird gedruckt und imprägniert. Das Werk im russischen Samara ist ein reiner Imprägnierstandort. In Affi/Italien und Istanbul/Türkei betreibt die Interprint-Gruppe zudem zwei Ausmusterungsstandorte. Eine eigene Dekorentwicklung gibt es in Arnsberg, Nilai, Pittsfield und jetzt auch in Tordera. In Arnsberg werden zudem Druckzylinder graviert. Die Gesamtzahl der Mitarbeiter wird inzwischen mit rund 1.540 angegeben; davon werden rund 410 am Stammsitz Arnsberg beschäftigt.

Die Komplettübernahme von Decotec und die Übertragung der Anteile auf Interprint ist ein weiterer Schritt bei der von Toppan bereits bei der Anfang November 2019 abgeschlossenen Übernahme der Interprint-Gruppe angekündigten Vereinfachung der Strukturen in Europa. Laut einer kurz nach der Unterzeichnung der Übernahmevereinbarung im Juni 2019 veröffentlichten Mitteilung soll Interprint dabei zur Dachmarke für die internationalen Dekordruckaktivitäten von Toppan werden.

Bereits zum Jahresende 2020 hatte Interprint die zuvor von der BMK Group gehaltenen Anteile an dem russischen Imprägnier-Joint Venture OOO Interprint Samara, Samara, übernommen. Seither wird das Unternehmen wieder als 100 %ige Tochtergesellschaft der Interprint-Gruppe geführt. Mit der Komplettübernahme von Interprint Samara, dem Aufbau eines zweiten Imprägnierkanals bei der brasilianischen Interprint do Brasil Indústria de Papéis Decorativos Ltda., São José dos Pinhais/Paraná, und der jetzt erfolgten Integration der zwei neuen Anlagen bei Decotec war der Bereich Imprägnierung zuletzt einer der Investitionsschwerpunkte von Interprint. Inzwischen laufen in der Gruppe insgesamt acht Imprägnierkanäle. Der Bereich Folie wurde im Verlauf der letzten zwei Jahre mit der Installation einer neuen Druck-/Lackiermaschine in Pittsfield und dem Aufbau der inzwischen vierten Lackieranlage in Ozorków ausgebaut. Im Bereich Dekordruck war die im zweiten Quartal 2021 erfolgte Inbetriebnahme des vollbreiten Digitaldruckers in Arnsberg zuletzt das größte Investitionsprojekt. □

Erwerb von Nolte, Klumpp und ICA Group soll bis Jahresende abgeschlossen werden

Sherwin-Williams baut Performance Coatings über mehrere Akquisitionen aus

Der US-amerikanische Chemiekonzern The Sherwin-Williams Co., Cleveland/Ohio, will die in der Specialized Industrial Coatings Holding (SIC Holding) zusammengefassten Lackhersteller Oskar Nolte GmbH, Kirchlengern, und Klumpp Coatings GmbH, Stuttgart, übernehmen.

Laut einer am 8. November 2022 veröffentlichten Mitteilung hat das Unternehmen eine entsprechende Vereinbarung mit den bisherigen SIC-Anteilseignern Peter Möhrle Holding (PMH), Hamburg, und GP Capital UG, Kirchlengern, unterzeichnet. Die am 10. November beim Bundeskartellamt angemeldete Transaktion soll nach Erhalt aller benötigten Genehmigungen Anfang 2023 abgeschlossen werden. Sherwin-Williams will Nolte und Klumpp anschließend in den Geschäftsbereich „Performance Coatings Group" eingliedern, der bereits im Verlauf der letzten Jahre über Akquisitionen immer stärker ausgebaut worden war. Erst Anfang Oktober hatte Sherwin-Williams die Übernahme der italienischen Industria Chimica Adriatica S.p.A. (ICA), Civitanova Marche, bekannt gegeben, die noch in diesem Jahr abgeschlossen werden soll.

Im Geschäftsjahr 2021 hat die Performance Coatings Group einen Umsatz von 6,004 (2020: 4,922) Mrd US$ und ein Vorsteuerergebnis von 486,2 (500,1) Mio US$ erwirtschaftet. Rund ein Fünftel des Geschäftsbereichsumsatzes kam aus der „Industrial Wood Coatings Division". Die Performance Coatings Group ist zudem in den Segmenten „Coil Coatings", „General Industrial", „Automotive Finishes" und „Protective & Marine" tätig. Der Konzernumsatz von Sherwin-Williams belief sich im vergangenen Jahr auf 19,945 (18,362) Mrd US$. Aus dem EBITDA von 3,156 (3,441) Mrd US$ errechnet sich eine Marge von 15,8 (18,7) %. Das Vorsteuerergebnis lag 2021 bei 2,249 (2,519) Mrd US$, das Nettoergebnis wurde mit 1,864 (2,030) Mrd US$ angegeben.

PMH hatte im Mai 2018 den Lackhersteller Oskar Nolte und Anfang November 2019 das Folienlack-Geschäft der AkzoNobel N.V., Amsterdam, erworben. Ende November 2020 folgte die Übernahme des vor allem auf Lacke für Fußbodenanwendungen ausgerichteten Unternehmens Klumpp Coatings. Die früheren Klumpp-Eigentümer hatten bereits im Sommer 2019 mit der Suche nach einem strategischen Partner begonnen, mit dem die Voraussetzungen für weitere Expansionsschritte geschaffen werden sollten. Bereits zu einem relativ frühen Zeitpunkt hatte es erste Kontakte mit Oskar Nolte bzw. mit der übergeordneten PMH gegeben, die dann auch zu konkreten Verhandlungen geführt hatten. Der Übernahmevertrag war am 24. November 2020 unterzeichnet worden.

Die Aktivitäten der einzelnen Gesellschaften wurden in der Folge in der SIC Holding zusammengeführt. Laut dem letzten PMH-Geschäftsbericht hält das Unternehmen 75,49 % der Anteile an der SIC Holding, der frühere Nolte-Gesellschafter Guido Pühse ist über GP Capital mit 24,51 % beteiligt. Das Produktionsprogramm von Nolte und Klumpp umfasst Folienbeschichtungen sowie strahlenhärtende und wasserbasierte Lacke für die Holzwerkstoff-, Möbel- und Bodenbelagsindustrie. Mit Aktivitäten in Europa, Asien und Südamerika haben die beiden Unternehmen, die zusammen rund 220 Mitarbeiter beschäftigen, zuletzt einen Jahresumsatz von rund 91,5 Mio € erwirtschaftet.

Die ICA Group ist mit Produktionsstandorten in Italien und Polen sowie einer Beteiligung an dem indischen Joint Venture ICA Pidilite Private Ltd., Mumbai, vor allem auf Holzbeschichtungen für die Möbel-, Fußboden- und Bauelementindustrie ausgerichtet. Im Geschäftsjahr 2021 hat das Unternehmen mit rund 600 Mitarbeitern einen Umsatz von 158 Mio € erwirtschaftet. Laut einer nach Unterzeichnung der Übernahmevereinbarung veröffentlichten Mitteilung will Sherwin-Williams die ICA Group mit dem bisherigen Management zum globalen Kompetenzzentrum im Bereich Holzbeschichtungen ausbauen. □

Lackproduktion in Nordamerika *(Foto: Sherwin-Williams)*

2021 lag europäische Parkettproduktion erstmals seit 2008 wieder über 80 Mio m²

Parkettnachfrage hat im zweiten Halbjahr in fast allen Märkten wieder nachgegeben

Nach dem guten Jahr 2021 und einem insgesamt eher positiven Start im ersten Quartal 2022 hat sich die Situation auf den europäischen Parkettmärkten in den letzten Monaten kontinuierlich verschlechtert.

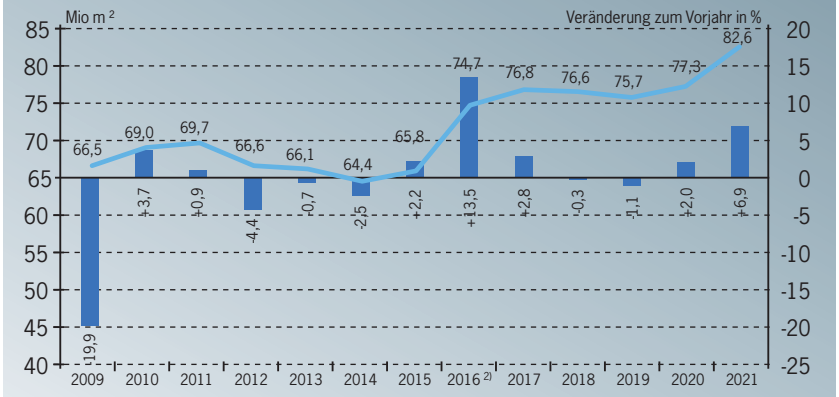
Die Trendwende ist dabei relativ kurzfristig eingetreten. Noch im ersten Halbjahr hatten die meisten Parkettthersteller über hohe Auftragsbestände und relativ lange Lieferzeiten berichtet, die durch die über einen längeren Zeitraum ungewöhnlich hohe Nachfrage aufgelaufen waren. Diese gute Auslastung hatte in Verbindung mit den schon seit längerer Zeit bestehenden und durch die Ukraine-Krise noch verschärften Versorgungsproblemen bei Vorprodukten ab März sogar zu größeren Lieferengpässen geführt. Bei der Bearbeitung bestehender Aufträge war es dadurch zu weiteren Verzögerungen gekommen; neue Aufträge konnten zum Teil gar nicht mehr angenommen werden. Einzelne Unternehmen mussten wegen einer nicht ausreichenden Vorproduktversorgung sogar ihre Produktion zurückfahren oder in Teilbereichen ganz aussetzen.

Aus dieser Engpasssituation heraus hatte es dann zum Ende des zweiten Quartals erste Abschwächungstendenzen gegeben, die aufgrund der damals noch vorliegenden Auftragsbestände zunächst nur geringe Auswirkungen hatten. Ab Juli ist die Nachfrage dann aber doch in fast allen Märkten und Vertriebskanälen spürbar zurückgegangen. Der Abwärtstrend hat sich in den folgenden Monaten immer mehr verstärkt. Deutlich zweistellige Absatzrückgänge waren die Folge. Inzwischen wird in vielen Fällen bereits über 20-30 % Einbußen gegenüber dem Vorjahr gesprochen, in Einzelfällen ist es zu noch stärkeren Rückgängen gekommen.

Der Wohnungsbau ist stärker betroffen als das Objektgeschäft, in dem noch laufende Projekte fertiggestellt werden. Inzwischen zeichnet sich aber auch in diesem Bereich eine Verschlechterung ab, da neue Projekte zurückgestellt oder bereits wieder zurückgezogen werden. Nach Produktgruppen ist der Bereich Dreischichtparkett stärker betroffen, und dort insbesondere das Geschäft mit Landhausdielen. Der Zweischichtbereich hat sich noch etwas besser gehalten. Perspektivisch rechnen sich die Parkettthersteller wieder Chancen im Renovierungsbereich aus. Ob dieser den Rückgang im Neubau aber ausgleichen kann, bleibt abzuwarten.

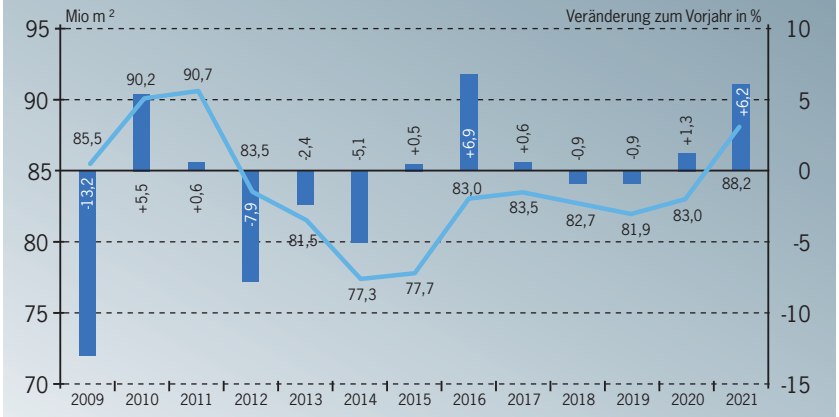
Zusätzliche Probleme ergeben sich derzeit auch aus den bis zum ersten Halbjahr entlang der gesamten Wertschöpfungskette aufgebauten Lagerbeständen. Insbesondere der Handel hatte zur Absiche-

Europa: Parkettproduktion 1)



1) in den FEP-Mitgliedsländern
2) ab 2016 wurden auch die Zahlen für Kroatien, Estland und Portugal berücksichtigt
Quelle: EUWID (nach Angaben der Föderation der Europäischen Parkettindustrie FEP)

Europa: Parkettverbrauch 1)



1) in den FEP-Mitgliedsländern
Quelle: EUWID (nach Angaben der Föderation der Europäischen Parkettindustrie FEP)

rung der Versorgung mehr eingekauft als mit Aufträgen hinterlegt war. Diese über den Bedarf hinausgehenden Bestellungen hatten auch zu dem deutlichen Anstieg der Lieferzeiten beigetragen. Die meisten Unternehmen bemühen sich bereits seit einigen Monaten um einen Abbau der aufgelaufenen Lager, was die ohnehin schon schwache Nachfrage noch zusätzlich bremst.

Eine Stabilisierung ist bislang nicht absehbar; die meisten Parkethersteller rechnen bereits mit einer längerfristigen Flaute. Viele Unternehmen haben zunächst mit kurzfristigen Produktionsanpassungen und Kurzarbeit reagiert, die im Verlauf des Herbstes noch ausgeweitet werden musste. Inzwischen werden aber auch schon weitergehende Maßnahmen, wie zum Beispiel ein Personalabbau, geprüft.

Unter dem Einfluss der Produktionsrücknahmen hat sich auch die Versorgungssituation bei den Vorprodukten weitgehend entspannt; inzwischen kommt es im Deckschichtbereich wohl nur noch bei bestimmten Sortierungen zu Lieferschwierigkeiten. Trägerplatten und Gegenzugmaterial sind dagegen wieder ohne Probleme zu bekommen. Mit der Entspannung sind auch die Vorproduktkosten günstiger geworden. Im Verkauf kommt es durch den anhaltenden Mengendruck ebenfalls wieder zu Preisreduzierungen. Einzelne Hersteller agieren mit Sonderangeboten, andere haben die im Verlauf des ersten Halbjahrs eingeführten Teuerungszuschläge zurückgeführt oder ganz gestrichen. Der daraus resultierende Preisdruck wird durch die weiter zunehmenden Importe, insbesondere aus China, noch verstärkt.

Die deutliche rückläufigen Absatzmengen und die jetzt zum Teil wieder nachgebenden Preise werden bislang noch durch die im vergangenen Jahr und im ersten Halbjahr durchgesetzten Preisanhebungen ausgeglichen. Dadurch liegen die Umsätze der Parkethersteller zum Teil noch immer im Bereich der Vorjahreswerte, einzelne Unternehmen kommen auch unter dem Einfluss von Sondereffekten bei den kumulierten Umsätzen weiterhin auf Zuwächse.

Während das laufende Jahr für die europäische Parkettindustrie wohl wieder deutliche Mengenrückgänge bringen wird, hatte im vergangenen Jahr die starke Nachfragebelebung in den meisten Absatzmärkten eine in dem Maße nicht erwartete Produktionssteigerung ermöglicht.

Laut dem auf der FEP-Generalversammlung am 9. und 10. Juni 2022 in Hamburg vorgestellten Jahresbericht hat sich die Gesamtproduktion in den FEP-Ländern im Vergleich zum Vorjahr um 5,350 Mio m² bzw. 6,9 % auf 82,624 (77,274) Mio m² erhöht. Dies ist der höchste Wert seit 2008 (83,0 Mio m²); in den Jahren 2004 bis 2007 hatten die FEP-Länder sogar jeweils mehr als 90 Mio m² Parkett produziert. Der Parkettverbrauch hat im vergangenen Jahr in den FEP-Ländern um 6,2 % auf 88,155 (2020: 83,022) Mio m² Mio m² zugelegt. Ein höheres Volumen war zuletzt im Jahr 2011 mit 90,700 Mio m² verzeichnet worden. □

Lieferfähigkeit der Parkettbersteller hat sich im zweiten Halbjahr wieder verbessert

Trotz 7 % Absatzrückgang ist der Umsatz der VDP-Mitglieder um 12 % gestiegen

Die im Verband der Deutschen Parkettindustrie (VDP), Bad Honnef, zusammengeschlossenen Parkettbersteller haben im ersten Halbjahr 2022 auf dem deutschen Markt insgesamt 4,3 (Jan.-Juni 2021: 4,6) Mio m² abgesetzt.

Der Rückgang von 7,1 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum resultiert nach Aussage des Verbandes in erster Linie aus Engpässen in der Vorproduktversorgung. Die Parkettnachfrage lief in den ersten Monaten des laufenden Jahres dagegen noch auf einem hohen Niveau, was sich in Verbindung mit den Versorgungsproblemen auch in einer nochmaligen Verlängerung der Lieferzeiten niedergeschlagen hat. Erst im Verlauf des zweiten Quartals kam es in einzelnen Absatzsegmenten zu einer Beruhigung, die sich im dritten Quartal noch verstärkt hat. Der daraus resultierende Nachfragerückgang hat inzwischen auch zu einer Entspannung auf den Vorproduktmärkten geführt, so dass sich die Lieferfähigkeit der Parkettbersteller wieder verbessert hat.

Trotz des Absatzrückgangs ist der Gesamtumsatz der VDP-Mitgliedsunternehmen im ersten Halbjahr um 12,1 % auf 157,2 (140,2) Mio € gestiegen. Grund sind die zum Ausgleich der Kostensteigerungen durchgesetzten Preisanhebungen. Die Vorproduktkosten bewegen sich trotz der wieder besseren Verfügbarkeit noch immer auf einem relativ hohen Niveau. Der starke Anstieg der Energiekosten hat zu weiteren Belastungen geführt. Für die Parkettindustrie fallen vor allem die hohen Strompreise ins Gewicht. Auch insgesamt haben sich die Perspektiven für die Parkettbersteller im Verlauf der letzten Monate eingetrübt. Die inflationsbedingte Konsumzurückhaltung der Verbraucher und die Abschwächung der Baukonjunktur werden sich im zweiten Halbjahr wohl noch stärker auf die Absatzzahlen auswirken. Mit der schwächer werdenden Nachfrage werden sich Preisanhebungen dann nicht mehr so leicht durchsetzen lassen.

Die gegenläufige Entwicklung von Absatz und Umsatz war im ersten Halbjahr bei fast allen Produktgruppen zu beobachten. Nur bei zweischichtigem Stabparkett hat sich der Absatz der VDP-Mitglieder um 8,3 % auf 1,0 (0,9) Mio m² erhöht. Dadurch gab es in dieser Produktgruppe auch das stärkste Umsatzplus, mit 28,1 (22,3) Mio € wurde der Vorjahreswert um 25,9 % übertroffen. Der Absatz von zweischichtigen Landhausdielen ist dagegen um 9,0 % auf 0,2 (0,2) Mio m² zurückgegangen; der Umsatz hat sich dagegen um 11,8 % auf 9,5 (8,5) Mio € erhöht. Insgesamt hat der Absatz von Zweischichtparkett damit um 5,5 % auf 1,1 (1,0) Mio m² zugelegt, beim Umsatz gab es ein Plus von 22,0 % auf 37,5 (30,5) Mio €.

Das Geschäft mit Dreischichtparkett ist deutlich schwächer gelaufen. Der Absatz hat sich um 12,0 % auf 2,5 (2,8) Mio m² reduziert. Die Umsatzsteigerung fiel mit +8,5 % auf 100,5 (92,5) Mio € schwächer aus als in den anderen Sortimentsgruppen. Davon entfielen 1,7 Mio m² (-13,3 %) bzw. 80,8 Mio € (+6,2 %) auf dreischichtige Landhausdielen und 0,8 Mio m² (-8,7 %) bzw. 19,7 Mio € (+19,1 %) auf dreischichtiges Schiffsboden-/Mehrstabparkett. Die Absatzeinbußen sind sowohl im Zwei- als auch im Dreischichtbereich bei Landhausdielen stärker ausgefallen, was vom VDP auf die dort stärkeren Versorgungsprobleme bei Deckschichten zurückgeführt wurde.

Im vergangenen Jahr hatten die im VDP zusammengeschlossenen Hersteller in Deutschland insgesamt rund 8,7 Mio m² Parkett abgesetzt. Die Vorjahresmenge wurde um 0,4 % übertroffen. Bereits damals hatte es Zuwächse vor allem bei Zweischichtparkett und dort insbesondere im Segment Landhausdielen gegeben. Aufgrund der Nachfrage wären eigentlich noch höhere Absatzsteigerungen möglich gewesen; die vor allem im Frühjahr und Sommer aufgetretenen Versorgungsengpässe bei Deckschichten und Mittellagenmaterial haben den Absatz allerdings limitiert. Die aus den Engpässen resultie-

Viele Parkettbersteller haben die Produktion reduziert. *(Foto: EUWID)*

renden Kostensteigerungen im Vorprodukteinkauf konnten zumindest teilweise und zeitverzögert auf die Verkaufspreise weitergegeben werden. Der Gesamtumsatz der VDP-Mitglieder hatte sich damit im vergangenen Jahr um 5,4 % auf 274,4 Mio € erhöht. 2020 waren noch höhere Zuwachsraten erreicht worden. Der Absatz hatte sich um 3,0 % auf 8,7 Mio m² erhöht, der Umsatz war ausgehend von den für 2019 angegebenen 236,1 Mio € um 7,4 % auf 253,4 Mio € gesteigert worden.

Der Absatz in den Hauptproduktgruppen Zweischicht- und Dreischichtparkett hatte sich im vergangenen Jahr gegenläufig entwickelt. Bei Zweischichtparkett gab es ein Plus von 5,5 % auf knapp 2,2 Mio m². Zweischichtige Landhausdielen haben sich mit einer Steigerung von 12,5 % auf 0,3 Mio m² erneut besser entwickelt als Zweischicht-Stabparkett, das mit 1,8 Mio m² um 4,3 % über dem Vorjahreswert lag. Der Absatz von Dreischichtparkett ist dagegen um 2,9 % auf 5,1 Mio m² zurückgegangen. Zu diesem Rückgang haben sowohl dreischichtige Landhausdielen (-2,0 % auf 3,6 Mio m²) als auch dreischichtiges Schiffsboden-/Mehrstabparkett (-4,9 % auf 1,5 Mio m²) beigetragen.

Bei den Umsatzzahlen gab es in den einzelnen Produktgruppen im vergangenen Jahr fast durchgehend Steigerungen; nur bei dreischichtigem Schiffsboden-/Mehrstabparkett ist der Umsatz um 3,6 % auf 32,0 (2020: 33,2) Mio € zurückgegangen. Der Umsatz mit dreischichtigen Landhausdielen hat trotz der leicht reduzierten Menge um 7,5 % auf 142,0 (132,2) Mio € zugelegt. Mit Zweischicht-Stabparkett wurden 46,9 (45,0) Mio € und mit zweischichtigen Landhausdielen 17,5 (16,0) Mio € erwirtschaftet; die Zuwachsraten lagen damit bei 4,4 % bzw. 9,3 %.

Die interne Statistik des VDP erfasst neben den deutschen Werken der derzeit 22 Mitgliedsunternehmen auch deren ausländische Produktionsstandorte sowie die von ausländischen Verbandsmitgliedern gelieferte Mengen. In den amtlichen Zahlen des Statistischen Bundesamtes, Wiesbaden, werden dagegen nur die Absatzmengen der deutschen Werke berücksichtigt. □

Bei uns gibt es nur das Original!

Wussten Sie, dass Sie mit einem BOEN-Parkettboden ein Produkt aus nachhaltigen Rohstoffen kaufen? Ein Produkt, gemacht aus echtem Holz, bei dem jede Diele einzigartig ist.

Wählen Sie aus einer Vielfalt an Holzfarben, Formaten, Oberflächen und profitieren Sie von den Vorteilen, Partner eines führenden europäischen Spezialisten für Holzfußböden zu sein.

BOEN
YOUR STYLE · YOUR FLOOR
boen.com

Hersteller reagieren mit umfangreichen Produktionsanpassungen auf Nachfragerückgang

Gesamtabsatz der Laminatbodenindustrie wird deutlich zweistellig zurückgehen

Der bereits seit dem zweiten Quartal 2022 beobachtete Abwärtstrend auf den Laminatbodenmärkten hat sich in den letzten Monaten noch verstärkt.

In fast allen relevanten Ländern und Absatzkanälen ist die Nachfrage im Verlauf des Herbstes weiter zurückgegangen. Der noch immer anhaltendende Lagerabbau im Handel führt zu zusätzlichen Problemen. Mit der stark rückläufigen Nachfrage hat sich die Auslastung der Laminatbodenhersteller deutlich verschlechtert. Fast alle Unternehmen haben inzwischen mit Produktionsanpassungen reagiert, die im Verlauf der letzten Monate noch ausgeweitet wurden. In einem ersten Schritt wurden Anlagen kurzzeitig aus der Produktion genommen. Über den Sommer gab es auch längere Abstellungen; einzelne Werke wurden sogar komplett abgestellt. Seither kommt es immer wieder zu wochenweisen Abstellungen. Vor dem Hintergrund des anhaltenden Mengendrucks werden einzelne Laminatbodenhersteller im Dezember bzw. über den Jahreswechsel erneut länger aus der Produktion gehen, in der Spitze sind Stillstände von drei bis vier Wochen angedacht.

Nach Schätzungen aus der Laminatbodenbranche bleibt die aktuelle Produktion um durchschnittlich 20-30 % unter dem Vorjahreswert; einzelne Hersteller mussten auch stärkere Einbußen von bis zu 40 % verkraften. Der anhaltende Mengendruck schlägt sich inzwischen auch auf die Preisentwicklung nieder. Sowohl im Preiseinstiegsbereich als auch bei höherwertigen Produkten hat es Korrekturen gegeben. Obwohl sich die Vorprodukt- und Energiekosten allenfalls leicht reduziert haben, scheint es auf Seiten der Hersteller wieder etwas mehr Verhandlungsbereitschaft zu geben.

Der fast weltweite Nachfragerückgang hat schon im ersten Halbjahr Spuren in der internen Absatzstatistik des Verbandes der Europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF), Brüssel, hinterlassen. Die EPLF-Mitglieder haben aus ihren europäischen Werken nur noch 206,0 (Jan.-Juni 2021: 249,3) Mio m² abgesetzt; der Vorjahreswert wurde damit um 17,4 % verfehlt. Bereits das erste Quartal war mit 110,0 (Jan.-März 2021: 125,2) Mio m² um 12,1 % unter dem Vorjahreswert geblieben. Im zweiten Quartal hat sich der Rückgang mit einem Minus von 22,7 % auf 96,0 (April-Juni 2021: 124,1) Mio m² fast verdoppelt. Der Abwärtstrend hat sich in den vergangenen Monaten eher noch verstärkt. Damit wird der Laminatbodenabsatz der europäischen Hersteller auch im Gesamtjahr 2022 deutlich zweistellig zurückgehen.

Der Absatz wird auch durch Lagerbestände im Handel gebremst. *(Foto: EUWID)*

Im vergangenen Jahr hatten die im EPLF zusammengeschlossenen Laminatbodenhersteller den Absatz ihrer europäischen Werke dagegen um 5,3 % auf insgesamt 483,4 Mio m² gesteigert. Die Zuwachsrate hätte nach Einschätzung des Verbands noch höher ausfallen können, wenn es im Jahresverlauf nicht zu Einschränkungen bei der HDF-Versorgung und bei der Logistik gekommen wäre. Das erste Quartal wurde mit einem Plus von 14,1 % auf 125,2 (Jan.-März 2020: 109,7) Mio m² abgeschlossen. Im zweiten Quartal hat sich der Absatz sogar um 21,4 % auf 124,1 (April-Juni 2020: 102,2) Mio m² erhöht. Im dritten Quartal gab es wegen des hohen Vorjahreswerts erstmals einen leichten Rückgang um 2,8 % auf 123,5 (Juli-Sept. 2020: 127,0) Mio m². Das vierte Quartal ist mit einem Minus von 8,0 % auf 110,6 (Okt.-Dez. 2020: 120,2) Mio m² noch schwächer ausgefallen.

2020 war der Laminatbodenabsatz nach einem über drei Jahre anhaltenden Rückgang trotz Corona-Krise erstmals wieder um 2,7 % auf 459,0 Mio m² gestiegen. Mit dem doppelt so starken Wachstum im vergangenen Jahr haben die EPLF-Mitglieder ihren Absatz fast wieder auf das Niveau von 2010 (486,7 Mio m²) gebracht. Seither gab es in fünf Jahren einen Rückgang (2011: -3,9 %, 2012: -1,8 %, 2015: -3,1 %, 2018: -4,9 %, 2019: -1,5 %). In fünf Jahren wurde die Vorjahresmenge übertroffen (2013: +0,7 %, 2014: +0,9 %, 2016: +5,5 %, 2020, 2021), 2017 hat sich die Absatzmenge im Vorjahresvergleich kaum verändert. □

MeisterWerke hat Lindura-Absatz im Jahr 2022 um zwei Drittel gesteigert

Mit Einstieg von ter Hürne gibt es drei Anbieter von Powder-Belägen in DACH

Neben der MeisterWerke GmbH, Rüthen-Meiste, und dem österreichischen Parkettherstellerer Stöckl Ges.m.b.H., Kematen/Ybbs, gibt es mit der ter Hürne GmbH & Co. KG, Südlohn, inzwischen einen dritten Anbieter von Wood Powder-Bodenbelägen im DACH-Raum.

Das Unternehmen hat im März 2022 unter der Bezeichnung „Hywood" mit der Vermarktung von Wood Powder-Belägen mit Furnieroberfläche begonnen. In den ersten Monaten stand die DACH-Region im Vordergrund, ab Mitte Mai wurde die Vermarktung auch auf die europäischen Exportmärkte ausgeweitet. MeisterWerke war bereits im Jahr 2011 mit der Produktlinie „Nadura" in den Markt für Powder-Hartbodenbeläge eingestiegen; Anfang 2014 wurde das Sortiment um die unter der Bezeichnung „Lindura" vermarktete Furnierbodenvariante erweitert. Im Verlauf des zweiten Quartals 2022 hat MeisterWerke Produktion und Vertrieb der Nadura-Beläge ausgesetzt und sich damit im Powder-Bereich auf die Lindura-Produkte konzentriert, die europaweit vermarktet werden. Bei Stöckl laufen die Powder-Beläge mit Furnieroberfläche unter der Bezeichnung „B:hard". Im Vertrieb konzentriert sich das Unternehmen auf die DACH-Region.

Die schwedische Välinge Innovation AB, Viken, die die Powder-Technologie entwickelt hat und über Produktions-/Vertriebslizenzen vermarktet, verkauft die in ihrem Werk in Viken produzierten Powder-Böden mit Furnieroberfläche über zwei verschiedene Kanäle. In Frankreich, Großbritannien, USA und Asien hat das Unternehmen in den vergangenen Jahren einen eigenen Außendienst für die unter der Bezeichnung „Woodura" laufenden Powder-Beläge aufgebaut. Der Vertrieb in Skandinavien und Kroatien läuft dagegen über die Bjelin Sweden AB, Helsingborg. Bjelin bietet die Powder-Produkte unter der Bezeichnung „Hardened Wood" an.

Woodura-Produktion bei Välinge Innovation *(Foto: Välinge)*

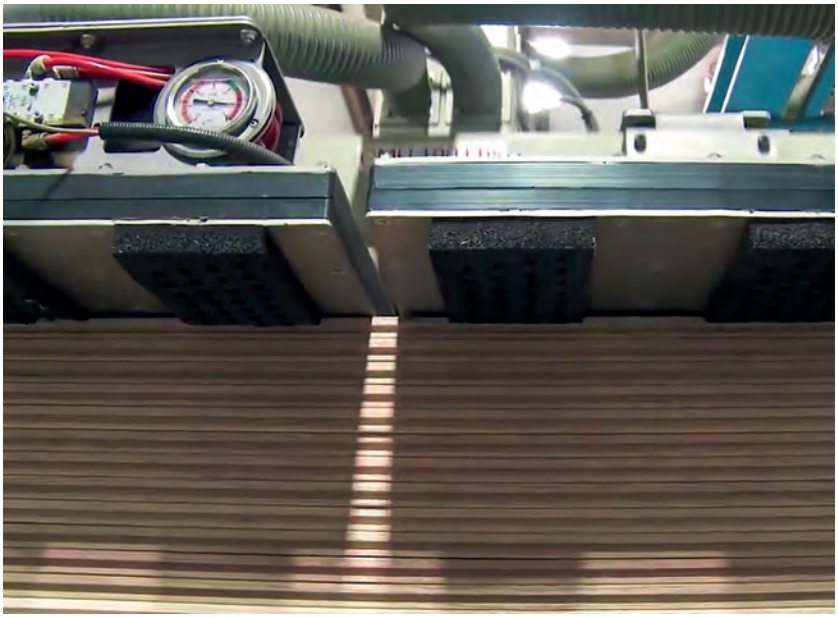
In dem im Jahresverlauf 2018 in Betrieb genommenen Werk in Viken produziert Välinge Innovation neben den Woodura- und Hardened Wood-Produkten für den eigenen Vertrieb auch Powder-Beläge oder Halbfabrikate für Lizenznehmer ohne eigene Produktion. ter Hürne bezieht von Välinge Innovation bislang beschichtete Platten, die anschließend in dem ter Hürne-Werk Südlohn lackiert und profiliert werden. Dafür hat das Unternehmen vor dem Start der Hywood-Vermarktung in ein Upgrade der bestehenden Oberflächenbearbeitung sowie in den Aufbau einer neuen Profilierungslinie investiert. In den nächsten zwei Jahren will ter Hürne in Südlohn auch eine Powder-Produktion und eine Kurztaktpresse aufbauen. Die Investitionsentscheidung ist bereits gefallen. Für den Aufbau der Beschichtungsanlage mit dem vorgelagerten Powder-Auftrag kann ter Hürne eine bestehende Halle nutzen. Die dort bislang angesiedelten Aktivitäten werden in einen Neubau verlagert. Nach dem aktuellen Zeitplan soll die neue Kurztaktpresse im Jahresverlauf 2024 in Betrieb genommen werden. Die Jahreskapazität soll zunächst bei rund 3 Mio m² liegen, in Abhängigkeit von der Marktentwicklung ist dann ein weiterer Ausbau in Richtung 5 Mio m² geplant.

MeisterWerke wird die Lindura-Kapazität in den kommenden Monaten ebenfalls nochmals deutlich steigern. Bis zum ersten Quartal 2023 soll eine ältere Kurztaktpresse, die bislang für die Beschichtung von Designböden genutzt wurde, auf die Verpressung von Lindura-Patten umgerüstet werden. Bereits kurz darauf soll eine Kurztaktpresse anlaufen, die als Gebrauchtanlage von der Windmöller GmbH, Augustdorf, gekauft wurde. In der Folge sollen auf dieser Anlage sowohl Lindura-Beläge als auch Designböden produziert werden. Mit den beiden Erweiterungsinvestitionen will Meister-Werke die Lindura-Gesamtkapazität auf rund 2,5 Mio m²/Jahr erhöhen. Als nächster Schritt wird die Investition in eine neue, großformatige Kurztaktpresse vorbereitet; eine Entscheidung soll voraussichtlich bis Mitte 2023 fallen. Das Gesamtprojekt sieht auch den Bau einer neuen Halle vor. □

Halbjahresumsatz konnte währungsbereinigt um fast ein Viertel gesteigert werden

Bauwerk wächst über Preisanhebungen und Übernahme von Somerset Flooring

Bei einem im Vorjahresvergleich fast unverändert gebliebenen Absatzvolumen hat die Bauwerk Group AG, St. Margrethen/Schweiz, ihren Umsatz in der bisherigen Struktur im ersten Halbjahr 2022 um 11,2 % auf 171,0 (Jan.-Juni 2021: 153,8) Mio sfr gesteigert.



Produktion bei Somerset Hardwood Flooring *(Foto: Somerset)*

Das währungsbereinigte Plus von 15,5 % wurde fast ausschließlich über die im zweiten Halbjahr 2021 und in der ersten Jahreshälfte 2022 durchgesetzten Preisanhebungen erreicht. Der zum 1. Mai 2022 erworbene US-amerikanische Parkettthersteller Somerset Hardwood Flooring Inc., Somerset/Kentucky, hat in den Monaten Mai und Juni umgerechnet 13,4 Mio sfr erwirtschaftet. Mit dieser Akquisition kam die Bauwerk Group im ersten Halbjahr auf einen Gesamtumsatz von 184,4 Mio sfr, womit der Vorjahreswert um 19,9 % bzw. währungsbereinigt 24,2 % übertroffen wurde. Von dem währungsbereinigten Wachstum sind 8,7 % auf die ab Anfang Mai konsolidierte Somerset-Akquisition entfallen.

Die verschiedenen Aufwandspositionen haben sich im Vorjahresvergleich jeweils deutlich erhöht. Der Materialaufwand ist mit einem Plus von 23,3 % auf 88,7 (71,9) Mio sfr am stärksten gestiegen. Der Personalaufwand hat sich um 17,0 % auf 39,1 (33,4) Mio sfr erhöht, die sonstigen betrieblichen Aufwendungen lagen mit 32,8 (27,2) Mio sfr um 20,5 % über dem Vorjahreswert. Bezogen auf den Umsatz errechnet sich daraus eine Materialquote von 48,1 (46,8) % und eine Personalquote von 21,2 (21,7) %. Die weiter steigenden Vorprodukt-, Logistik- und Betriebskosten konnten über die Preisanhebungen und die Somerset-Akquisition allerdings größtenteils ausgeglichen werden. Das Gesamt-EBITDA ist um 11,0 % auf 23,1 (20,8) Mio sfr gestiegen, das EBIT hat sich um 13,0 % auf 17,1 (15,1) Mio sfr erhöht. Die aus dem Gesamtumsatz errechneten Margen haben sich im Vorjahresvergleich allerdings um 1,0 bzw. 0,5 Prozentpunkte auf 12,5 (13,5) % bzw. 9,3 (9,8) % reduziert. Das Vorsteuerergebnis ist um 7,1 % auf 14,6 (13,6) Mio sfr und das Nettoergebnis um 4,2 % auf 11,7 (11,2) Mio sfr gestiegen. Somerset Hardwood Flooring hat in den zwei Monaten Konsolidierung 1,1 Mio sfr zum EBITDA und 0,5 Mio sfr zum Nettoergebnis beigesteuert. Ohne die Akquisition hätte sich das EBITDA um 5,7 % erhöht; das Nettoergebnis wäre auf dem Vorjahresniveau geblieben.

Mit der Übernahme von Somerset Hardwood Flooring hat die Bauwerk Group ihr zuvor vor allem auf Zwei- und Dreischichtparkett ausgerichtetes Produktionsprogramm um Massivparkett erweitert. Darüber hinaus kann das Unternehmen die geplante Expansion in Nordamerika über die Somerset-Vertriebsstrukturen in den USA und Kanada schneller vorantreiben. Mit der Integration von Somerset Hardwood Flooring soll sich der Jahresumsatz der Bauwerk Group von zuletzt rund 300 Mio sfr um ein Drittel auf rund 400 Mio sfr erhöhen. Das Produktionsvolumen soll auf über 11,5 Mio m²/Jahr steigen.

Somerset Hardwood Flooring war bislang das größte Einzelunternehmen der von Steve Merrick gegründeten Somerset Wood Products Inc., die in den Geschäftsbereichen „Lumber Manufacturing“, „Hardwood Flooring“ und „Pellet Fuel“ insgesamt rund 1.000 Mitarbeiter beschäftigt und einen Umsatz von gut 160 Mio US$ erwirtschaftet hat. Die mit der Bauwerk Group vereinbarte Transaktion umfasst die Parkettwerke in Somerset und Crossville. In Somerset wird unter der Bezeichnung „Solid“ ausschließlich Massivparkett produziert. Das Produktionsprogramm in Crossville umfasst unbehandeltes und vorbehandeltes Mehrschichtparkett, das unter der Bezeichnung „Solidplus Engineered“ vermarktet wird. Sämtliche Produkte werden unter der Marke „Somerset“ vertrieben, die die Bauwerk Group zusätzlich zu den bisherigen Marken „Bauwerk“ und „Boen“ nutzen wird. □

Kennzahlen sind im dritten Quartal unter Werten der Vorquartale geblieben

Kährs: Verkaufsprozess für russisches Parkettwerk läuft seit Anfang August

Die Kährs BondCo AB, zu der der Bodenbelagshersteller AB Gustaf Kähr, Malmö/Schweden, gehört, hat Anfang August 2022 einen Verkaufsprozess für ihre Aktivitäten in Russland eingeleitet.

Nach dem russischen Einmarsch in die Ukraine hatte das Unternehmen bereits Anfang März 2022 entschieden, sämtliche Investitionen in Russland zu stoppen. Parallel dazu wurden sowohl Exporte von den europäischen Kährs-Standorten nach Russland als auch Lieferungen von Vor- und Fertigprodukten von externen Lieferanten und aus dem eigenen Werk in Maklino/Oblast Kaluga eingestellt. Das über die LLC Karelia-Upofloor CIS errichtete und Ende 2008 in Betrieb genommene Mehrschichtparkettwerk läuft seither nur mit reduzierter Kapazität. Im Gegenzug hat Kährs die Produktion bei der Karelia-Upofloor s.r.l., Satulung/Rumänien, laut dem Mitte Mai veröffentlichten Bericht für das erste Quartal bis Ende März um rund 25 % gesteigert. Mit dieser Mehrproduktion, der Umleitung von Lieferungen aus Satulung und alternativen Bezugsquellen sollten die aus der Einstellung der Importe aus Russland resultierenden Einschränkungen in der Belieferung der europäischen Werke mit Vorprodukten ausgeglichen werden.

Der Verkaufsprozess bezieht sowohl das russische Werk als auch die ebenfalls in Maklino angesiedelte Vertriebsorganisation mit ein. Insgesamt beschäftigt Kährs in Russland noch rund 300 Mitarbeiter. Die Russland-Aktivitäten haben laut einer am 9. August von Kährs veröffentlichten Mitteilung zuletzt rund 6-7 % zum Konzernumsatz und rund 10 % zum operativen Ergebnis beigetragen. Die Aktivitäten in Russland und in anderen GUS-Staaten sind bei Kährs dem Geschäftsbereich „Residential Emerging Markets“ zugeordnet.

Neben Maklino und Satulung betreibt Kährs bei der AB Gustav Kähr in Nybro und bei der Kährs Polska Sp.zo.o. in Białośliwie/Polen noch zwei weitere Parkettwerke. Die Produktion von elastischen Bodenbelägen ist bei der Upofloor Oy im finnischen Kaalinen zusammengefasst. Der Vertrieb läuft über eigene Vertriebsgesellschaften in Schweden (Kährs AB, Nybro), Finnland (Kährs Oy, Espoo), Norwegen (Kährs Norge AS, Oslo), Deutschland (Kährs Parkett Deutschland GmbH & Co. KG, Tübingen), Schweiz (Kährs Schweiz GmbH, Waldstatt), Großbritannien (Kährs UK Ltd., Havant/Hampshire), Frankreich (Kährs France S.à.r.l., Vaulx Milieu), Italien (Kährs Parquet, Bozen) und den USA (Kährs International Inc., Altamonte Springs/Florida).

„Polarwood“-Werk im russischen Maklino *(Foto: Kährs)*

Nach den im ersten Halbjahr erreichten Umsatz- und Ergebnisverbesserungen haben die Kennzahlen von Kährs im dritten Quartal erstmals wieder nachgegeben. Über alle Geschäftsbereiche wurden 921 Mio skr bzw. umgerechnet knapp 85 Mio € umgesetzt, gegenüber 1,049 Mrd skr im ersten und 1,094 Mrd skr im zweiten Quartal. Davon sind 406 Mio skr auf den Bereich „Residential Nordics“, 203 Mio skr auf „Residential West & South Europe“, 88 Mio skr auf „Residential North America“, 132 Mio skr auf „Residential Emerging Markets“ und 79 Mio skr auf den „Commercial“-Bereich entfallen. Alle Bereiche haben zu dem Rückgang gegenüber dem zweiten Quartal beigetragen; die stärksten Einbußen hat es dabei in West-/Südeuropa (-26 %) und in Skandinavien (-17 %) gegeben. In den Emerging Markets hat der Umsatz im Quartalsvergleich um 14 % nachgegeben. Nordamerika hatte sich als einziger Geschäftsbereich bereits im zweiten Quartal rückläufig entwickelt, im dritten Quartal haben sich die prozentualen Einbußen mit 11 % fast verdoppelt. Im Objektgeschäft konnte das Niveau des zweiten Quartals fast gehalten werden.

Die im Konzern erreichten Ergebniszahlen sind noch stärker zurückgegangen als der Umsatz. Das EBITA lag mit 82 Mio skr um 43,4 % unter den für das zweite Quartal ausgewiesenen 145 Mio skr, das EBIT hat sich um 46,9 % auf 77 Mio skr reduziert. Die Margen wurden mit 8,9 % bzw. 8,3 % angegeben. □

Operative Marge hat sich gegenüber dem zweiten Quartal mehr als halbiert

Umsatz von Mohawk RoW hat über Wechselkurseinflüsse nachgegeben

Unter dem Einfluss einer ungünstigen Wechselkursentwicklung musste der Geschäftsbereich „Flooring Rest of the World" des US-amerikanischen Bodenbelagskonzerns Mohawk Industries Inc., Calhoun/Georgia, im dritten Quartal 2022 in allen Produktgruppen leichte Umsatzeinbußen hinnehmen.

Teppich/Elastische Beläge sind mit 220,3 (Juli-Sept. 2021: 231,8) Mio US$ um 5,0 % unter dem Vorjahreswert geblieben, bei Laminatboden/Parkett gab es einen Rückgang um 5,9 % auf 235,5 (250,3) Mio US$. Die Umsätze mit Holzwerkstoffen, Dämmplatten, Dachelementen und Intellectual Property haben um 3,7 % auf 275,5 (286,0) Mio US$ nachgegeben. Nach Regionen gab es in Europa ein überproportionales Minus von 9,2 % auf 495,3 (545,5) Mio US$, das durch Zuwächse in Russland auf 49,0 (40,3) Mio US$ und in anderen Regionen auf 183,2 (178,5) Mio US$ nur teilweise ausgeglichen werden konnte. Lieferungen in die USA haben 3,8 (3,9) Mio US$ beigesteuert.

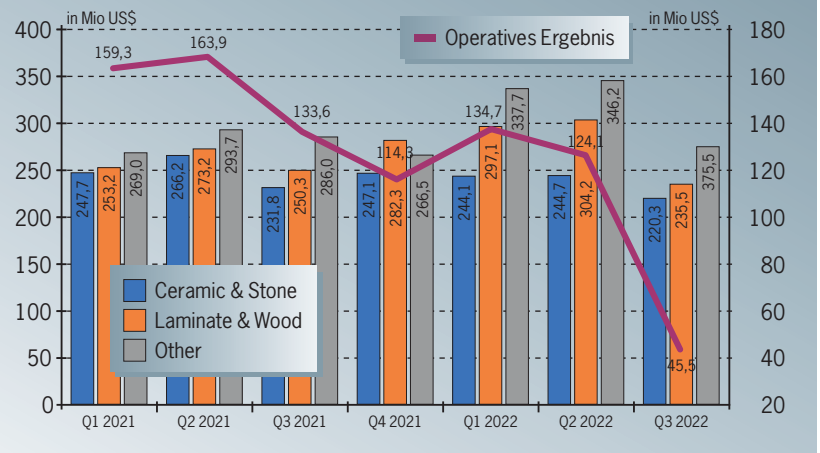
Der Gesamtumsatz des Geschäftsbereichs Flooring RoW ist damit um 4,8 % auf 731,2 (768,1) Mio US$ zurückgegangen. Bei konstanten Wechselkursen und Liefertagen wäre der Umsatz dagegen um 9,4 % auf 840,2 Mio US$ gestiegen. Einflüsse aus der Wechselkursentwicklung haben den Umsatz mit 96,0 Mio US$ belastet, die geringere Zahl der Liefertage sorgte für einen Negativeffekt in Höhe von 13,0 Mio US$. Das operative Ergebnis ist mit 45,5 (133,6) Mio US$ auf knapp ein Drittel des Vorjahreswertes gefallen, bereinigt wurden 62,3 Mio US$ erreicht. Diese Zahlen führen zu einer Marge von 6,2 % bzw. 8,5 %. Im zweiten Quartal hatte Flooring RoW noch ein operatives Ergebnis von 124,1 Mio US$ und eine Marge von 13,9 % erreicht.

Mit dem Rückgang im dritten Quartal ist der Umsatz von Flooring RoW auf das niedrigste Niveau seit Mitte 2020 gefallen. Unter dem Einfluss der Corona-Krise war der Geschäftsbereichsumsatz im zweiten Quartal 2020 auf 496,4 Mio US$ eingebrochen, im dritten Quartal 2020 hatte sich der Umsatz bereits wieder auf 681,3 Mio US$ erholt. In den folgenden sieben Quartalen lagen die Umsätze jeweils über 750 Mio US$, davon konnten sie dreimal sogar über 800 Mio US$ gebracht werden. Das operative Ergebnis war im zweiten Quartal 2021 auf 163,9 Mio US$ gestiegen. Seither hat es schrittweise nachgegeben, nur im ersten Quartal 2022 gab es eine kurzzeitige Korrektur.

Die beiden anderen Geschäftsbereiche haben im dritten Quartal jeweils leicht zugelegt. Der Umsatz von „Flooring North America" hat sich um 3,7 % auf 1,090 (1,050) Mrd US$ erhöht. Mit 1,057 (1,016) Mrd US$ wurde der Großteil des Umsatzes in den USA erwirtschaftet. Nach Produktgruppen dominierten Teppich/Elastische Beläge mit 842,1 (834,6) US$, womit der Vorjahreswert um 0,9 % übertroffen wurde. Der Umsatz mit Laminatboden/Parkett konnte um 15,0 % auf 237,9 (206,8) Mio US$ gesteigert werden. Auf Keramik/Stein entfielen 9,6 (9,1) Mio US$. Das operative Ergebnis von Flooring NA hat sich um 45,4 % auf 64,7 (118,6) Mio US$ reduziert. Im Geschäftsbereich „Global Ceramic" sind die Umsätze in den USA auf 614,5 (556,5) Mio US$, in Russland auf 113,2 (81,2) Mio US$ und in anderen Märkten auf 167,8 (155,4) Mio US$ gestiegen, während sie in Europa leicht auf 201,2 (205,3) Mio US$ nachgegeben haben. Der fast ausschließlich mit Keramik/Stein erwirtschaftete Gesamtumsatz hat sich damit um 9,8 % auf 1,097 Mrd (998,4 Mio) US$ erhöht. Im Quartalsverlauf hat Mohawk in dem Bereich Global Ceramic eine Goodwill-Abschreibung in Höhe von 688,5 Mio US$ vorgenommen, wodurch das operative Ergebnis mit -559,7 (+118,9) Mio US$ stark negativ ausfiel.

Der Abschreibungen im Global Ceramic-Bereich haben auch die Ergebniszahlen des Konzerns ins Minus gedrückt. Während der Quartalsumsatz auf 2,918 (2,817) Mrd US$ gesteigert werden konnte, lagen EBITDA (-351,1 Mio US$) und operatives Ergebnis (-505,6 Mio US$) weit im negativen Bereich. Das bereinigte EBITDA wurde mit 412,4 Mio US$ angegeben, das bereinigte operative Ergebnis hat sich auf 271,1 (361,3) Mio US$ reduziert. □

Mohawk RoW: Geschäftszahlen



Quelle: Mohawk

Ergebniszahlen bleiben deutlich hinter Umsatzentwicklung zurück / Marge gibt nach

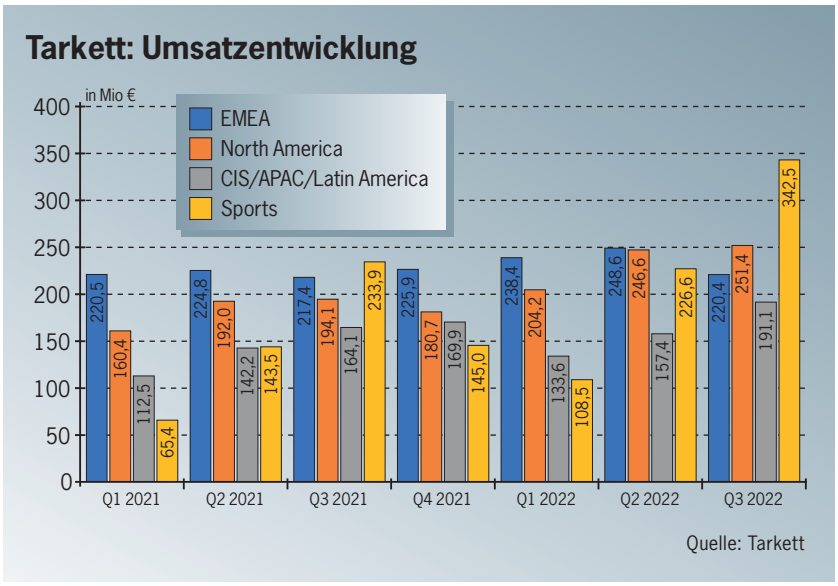
Sportbodengeschäft hat Absatzeinbußen in anderen Tarkett-Bereichen ausgeglichen

Die konjunkturelle Abschwächung und der über die gesamte Wertschöpfungskette anhaltende Lagerabbau hat im Geschäftsbereich „EMEA" des Bodenbelagskonzerns Tarkett S.A., Paris-La Défense, im dritten Quartal 2022 zu einem Absatzrückgang geführt.

Das Russland-Geschäft hat sich nach dem Einbruch im zweiten Quartal auf dem dadurch erreichten Niveau stabilisiert; das Vorjahresniveau wurde erneut um rund 25 % verfehlt. In Nordamerika hat Tarkett im Commercial-Geschäft zugelegt, während sich im Residential-Bereich deutliche Abschwächungstendenzen zeigen. Die Märkte in Südamerika und Asien (APAC) haben sich für Tarkett im dritten Quartal dagegen positiv entwickelt.

Die stärksten Zuwächse wurden im Bereich Sportböden erreicht; dort profitiert Tarkett nach eigener Einschätzung auch weiterhin von der starken Positionierung in Nordamerika. Die Absatzzuwächse im Bereich Sportboden haben die Einbußen in der EMEA-Region und in Russland ausgeglichen, so dass der Gesamtabsatz auf Konzernebene ungefähr auf dem Vorjahresniveau lag.

Der Konzernumsatz hat sich dagegen um 24,2 % auf 1,005 Mrd € erhöht, von denen 11,9 % über Preisanhebungen und 12,2 % über die vor allem in Nordamerika und Russland eingetretenen Wechselkurseffekte erreicht wurden. Das organische Wachstum wurde von Tarkett mit 9,7 % angegeben. Die vier Geschäftsbereiche haben in unterschiedlich starkem Umfang zu dem Umsatzwachstum beigetragen (EMEA +1,4 % auf 220,4 Mio €, North America +29,5 % auf 251,4 Mio €, CIS/APAC/Latin America +16,5 % auf 191,1 Mio €, Sports +46,4 % auf 342,5 Mio €).



Im ersten Quartal war der Konzernumsatz im Vorjahresvergleich um 22,5 % auf 684,7 Mio € gestiegen. Zu dem Anstieg hatten Preisanhebungen (+12,9 %), Absatzzuwächse (+6,4 %) und Wechselkurseffekte (+3,3 %) beigetragen. Das zweite Quartal war mit einem Plus von 25,2 % auf 879,3 Mio € im Vorjahresvergleich noch etwas besser ausgefallen.

Das Absatzwachstum (+3,3 %) hatte sich bereits damals abgeflacht, die Preiseffekte (+12,6 %) waren ähnlich ausgefallen wie im Vorquartal. Dafür waren die Wechselkurseffekte (+9,3 %) stärker ins Gewicht gefallen. Diese Trends haben sich im dritten Quartal noch verstärkt. Für den Neunmonatszeitraum ergibt sich damit ein Umsatzplus von 24,1 % auf 2,569 Mrd € (Absatz +2,9 %, Preis +12,5 %, Wechselkurs +8,7 %, Änderungen im Konsolidierungskreis +0,1 %).

Der Neunmonatsumsatz liegt nur noch um gut 220 Mio € unter den im Gesamtjahr 2021 erwirtschafteten 2,792 (2020: 2,633) Mrd €. Damals hatte der Umsatz im Vorjahresvergleich um 6,0 % zugelegt, organisch hatte es ein noch etwas stärkeres Plus von 6,4 % gegeben. Das Sportbodengeschäft war damals nur knapp über den Vorjahreswert gekommen. Die anderen drei Bereiche hatten stärker zugelegt: EMEA +7,9 %, North America +4,7 %, CIS/APAC/Latin America +11,5 %.

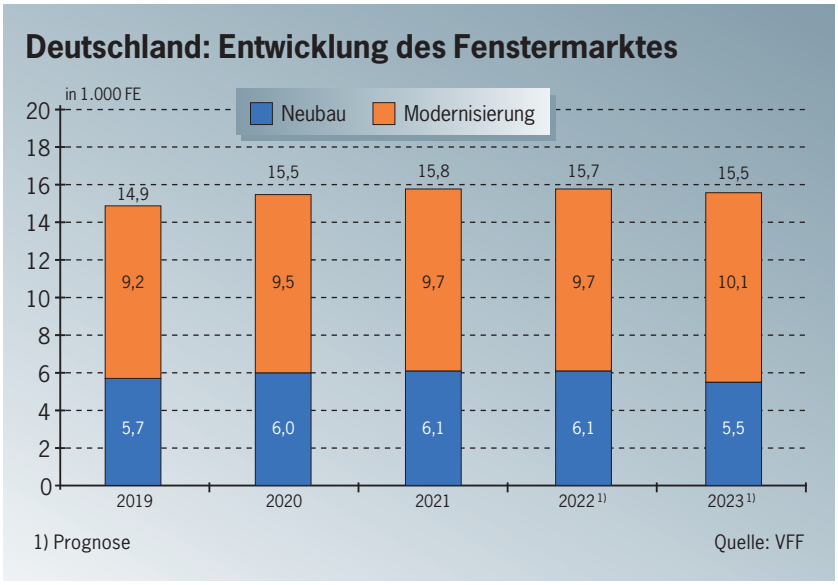
Das bereinigte EBITDA hatte 2021 im Konzern dagegen um 17,6 % auf 229,0 (277,9) Mio € nachgegeben, womit sich die Marge auf 8,2 (10,6) % verschlechtert hatte. Die Bereiche CIS/APAC/Latin America (15,1 %) und EMEA (11,5 %) hatten noch zweistellige Margen erreicht, in den Bereichen North America (6,0 %) und Sports (7,8 %) waren sie schwächer ausgefallen.

Im ersten Halbjahr konnte das bereinigte EBITDA im Konzern zwar wieder leicht auf 126,2 (Jan.-Juni 2021: 112,7) Mio € verbessert werden, die Marge ist aber dennoch auf 8,1 (8,9) % zurückgegangen. Das zweite Quartal ist mit 88,9 Mio € bzw. einer Marge von 10,1 % deutlich besser ausgefallen als das erste (37,3 Mio € bzw. 5,5 %). Für das dritte Quartal hat Tarkett bislang keine Ergebniszahlen genannt. □

Absatzschwerpunkt wird sich weiter vom Neubau in die Sanierung verlagern

Fensterverbände rechnen für 2022 und 2023 jetzt mit leichten Rückgängen

Der deutsche Markt für Fenster und Außentüren wird im laufenden und im kommenden Jahr voraussichtlich leicht zurückgehen.



Das Marktforschungsinstitut Heinze GmbH, Celle, das im Auftrag der vier Verbände VFF (Verband Fenster+Fassade, Frankfurt), Pro-K (Industrieverband Halbzeuge und Konsumprodukte aus Kunststoff, Frankfurt), FV S+B (Fachverband Schloss- und Beschlagindustrie, Velbert) und BF (Bundesverband Flachglas, Troisdorf) zweimal im Jahr eine Marktstudie erstellt, hat die im Frühjahr bereits angepasste Prognose nochmals nach unten korrigiert. Der Fensterabsatz soll ausgehend von den 2021 erreichten 15,8 Mio Fenstereinheiten (1 Fenstereinheit FE = 1,3 x 1,3 m = 1,69 m²) im Jahr 2022 um 1,0 % auf rund 15,7 Mio FE zurückgehen; 2023 wird mit einem ähnlichen Minus von 1,0 % auf dann 15,5 Mio FE gerechnet.

Damit wird es erstmals nach längerer Zeit wieder zu einem Rückgang kommen. Laut den Heinze-Zahlen war der deutsche Fensterabsatz zuletzt im Jahr 2007 (11,6 Mio FE) unter dem Vorjahreswert geblieben. Seither hatte es fast durchgehend Zuwächse gegeben; nur 2015 hatte der Markt bei 13,4 Mio FE stagniert. Der Markt für Außentüren soll laut der neuen Prognose, die auf der vom VFF am 19. Oktober durchgeführten Fachtagung „Statistik und Markt" vorgestellt wurde, im laufenden Jahr um 0,5 % nachgeben. Für 2023 wird ein mehr als doppelt so starker Rückgang von -1,1 % auf dann 1,369 Mio Stück erwartet.

Sowohl bei Fenstern als auch bei Außentüren wird es in den kommenden beiden Jahren nach Einschätzung von Heinze zu einer weiteren Verschiebung vom Neubau in den Sanierungsbereich kommen. Der Fensterabsatz im Neubau, der in den Jahren 2020 (+6,6 % auf 6,0 Mio FE) und 2021 (+1,6 % auf 6,1 Mio FE) gestiegen war, soll im laufenden Jahr wieder um 2,6 % auf 6,0 Mio FE zurückgehen. 2023 wird mit einem noch stärkeren Minus von 8,6 % auf 5,5 Mio FE gerechnet. Im Bereich Modernisierung hatte es in den Jahren 2019 (+2,6 % auf 9,2 Mio FE), 2020 (+3,5 % auf 9,5 Mio FE) und 2021 (+2,0 % auf 9,7 Mio FE) jeweils ähnliche Zuwachsraten gegeben. Im laufenden Jahr soll das Modernisierungsgeschäft bei 9,7 Mio FE stagnieren (+0,1 %), im kommenden Jahr hält Heinze dann wieder einen Anstieg von 3,6 % auf 10,1 Mio FE für möglich. Der Außentürenabsatz in der Modernisierung soll 2022 (+1,9 %) und 2023 (+1,0 % auf dann 1,015 Mio Stück) jeweils leicht zulegen. Der Neubau wird sich dagegen abschwächen; für das Jahr 2023 prognostiziert Heinze ein Minus von 6,8 % auf 354.000 Stück.

In der Anfang Mai vorgestellten Frühjahrsstudie hatte Heinze aufgrund der damals nur schwer abschätzbaren Unwägbarkeiten aus dem Ukraine-Krieg zwei verschiedene Szenarien präsentiert. Das von Heinze als realistischer bezeichnete Szenario P1 hatte die bereits damals absehbaren Störungen durch Lieferengpässe oder Kostensteigerungen mitberücksichtigt, während das Szenario P0 ohne nennenswerte Beeinträchtigungen errechnet worden war. Auf dieser Basis hätte der Fensterabsatz gegenüber dem Vorjahr um 2,6 % auf 16,2 Mio FE gesteigert werden können. In dem Szenario P1 hatte Heinze im Frühjahr ein nur noch verhaltenes Wachstum von 0,8 % auf 15,95 Mio FE angenommen.

Der Baubeschlaghandel schätzt die aktuelle Heinze-Studie allerdings als zu optimistisch ein. Auf einem gemeinsamen Treffen des FV S+B mit Vertretern des Zentralverbands Hartwarenhandel (ZHH), Düsseldorf, am 9. November in Velbert zeigten sich die Händler zwar zufrieden mit der Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr. Seit dem Sommer gibt der Auftragseingang aber deutlich nach. Falls sich dieser Trend in den kommenden Monaten fortsetzt, halten Beschlägehersteller und -händler bei Fenstern und Außentüren im kommenden Jahr in Deutschland auch einen Absatzrückgang von 5-10 % für möglich. □

Ergebnisse werden im laufenden Jahr wohl erstmals wieder leicht nachgeben

Roto Frank plant auch 2023 mit Plus im oberen einstelligen Prozentbereich

Trotz der in zahlreichen Märkten eingetretenen Konjunkturabschwächung will der Baubeschlag- und Dachfensterhersteller Roto Frank Holding AG, Leinfelden-Echterdingen, 2023 ein ähnliches Wachstum erreichen wie im laufenden Jahr.

Im Gesamtjahr 2022 soll der Konzernumsatz im oberen einstelligen Prozentbereich zulegen. Das erste Halbjahr hat das Unternehmen noch mit einer Umsatzsteigerung von rund 14 % abgeschlossen. Im dritten Quartal ist der Umsatz dann erstmals seit knapp zwei Jahren wieder unter dem Vorjahreswert geblieben. Per Ende September wurde damit ein kumuliertes Plus von 9,2 % auf 673,7 Mio € erreicht. Der Großteil dieser Steigerung hat sich nach Angaben des Unternehmens aus den im Jahresverlauf mehrfach durchgesetzten Preisanhebungen ergeben; die Absatzmenge blieb durch die schwächere Entwicklung im dritten Quartal dagegen auf dem Vorjahresniveau. Der Mengenrückgang der letzten Monate war zum Teil allerdings auch auf den Lagerabbau auf Abnehmerseite zurückzuführen. Das Unternehmen geht davon aus, dass sich dieser Effekt in den nächsten Monaten wieder auflösen wird. Parallel dazu sollen die in vielen Ländern erwarteten Rückgänge im Wohnungsneubau durch Zuwächse in den Bereichen Renovierung und Sanierung ausgeglichen werden.

Der im dritten Quartal eingetretene Abschwung ist im Geschäftsbereich „Dach- und Systemtechnologie“ (DST) aufgrund der dort bestehenden Fokussierung auf die europäischen Märkte stärker ausgefallen als in dem internationaler ausgerichteten Bereich „Fenster- und Türtechnologie“ (FTT), der die Einbußen in Europa durch eine bessere Entwicklung in anderen Märkten teilweise ausgleichen konnte. Der Anfang 2019 neugebildete Bereich „Roto Professional Service“ (RPS) hat sich mit der noch immer guten Konjunktur im Renovierungs-/Sanierungsbereich und den auch im Verlauf der letzten Monate fortgesetzten Expansionsschritten gegen den Trend entwickelt.

Im Geschäftsjahr 2020 hat die Roto Frank-Gruppe laut dem letzten veröffentlichten Geschäftsbericht einen im Vergleich zum Vorjahr um 3,1 % verbesserten Konzernumsatz von 689,1 (2019: 668,4) Mio € erwirtschaftet. Der Geschäftsbereich FTT ist mit 461,4 (462,2) Mio € knapp unter dem Vorjahreswert geblieben. Der Bereich DST konnte dagegen um 9,6 % auf 213,3 (194,6) Mio € zulegen, was einem Umsatzanteil von 30,9 (29,1) % entspricht. Die im Bereich RPS zusammengefassten Aktivitäten im Bereich Fenster-/Türsanierung kamen auf einen Umsatz von 14,4 (11,6) Mio € und einen Anteil von 2,1 (1,7) %. Die einzelnen Aufwandspositionen sind im Geschäftsjahr 2020 jeweils leicht zurückgegangen. Dies führte zu einer deutlichen Ergebnisverbesserung. Das um Akquisitionseffekte bereinigte EBITDA hat sich mit 60,0 (31,0) Mio € ungefähr verdoppelt, das EBIT ist mit einem Plus von 140,7 % auf 53,5 (22,2) Mio € noch stärker gestiegen. Die EBIT-Marge konnte auf 7,8 (3,3) % verbessert werden.

Das Geschäftsjahr 2021 wurde mit einem Umsatz von rund 807 Mio € abgeschlossen. Damit wurde der Vorjahreswert um gut 17 % übertroffen. Mit der im laufenden Jahr erwarteten Steigerung ergibt sich für den Zweijahreszeitraum 2020 bis 2022 ein Umsatzplus von über 25 %. Zu dem im vergangenen Jahr erreichten Wachstum haben erneut alle drei Divisionen beigetragen. In den produzierenden Divisionen FTT und DST wurde die Entwicklung auch durch Vorzieheffekte angeschoben. Genauere Zahlen sowie eine Aufteilung nach Regionen bzw. Geschäftsbereiche hat das Unternehmen bislang nicht vorgelegt. Die Ergebniszahlen konnten auch 2021 verbessert werden. Im laufenden Jahr werden die Ergebnisse allerdings nachgeben, da die Kostensteigerungen durch die im bisherigen Jahresverlauf durchgesetzten Preisanhebungen nicht in vollem Umfang ausgeglichen werden konnten. Trotz zunehmender Widerstände auf Abnehmerseite plant Roto Frank daher in den kommenden Monaten weitere Preiskorrekturen. □

(Foto: Roto Frank)

Bessere Entwicklung in den Geschäftsbereichen North America und Australasia

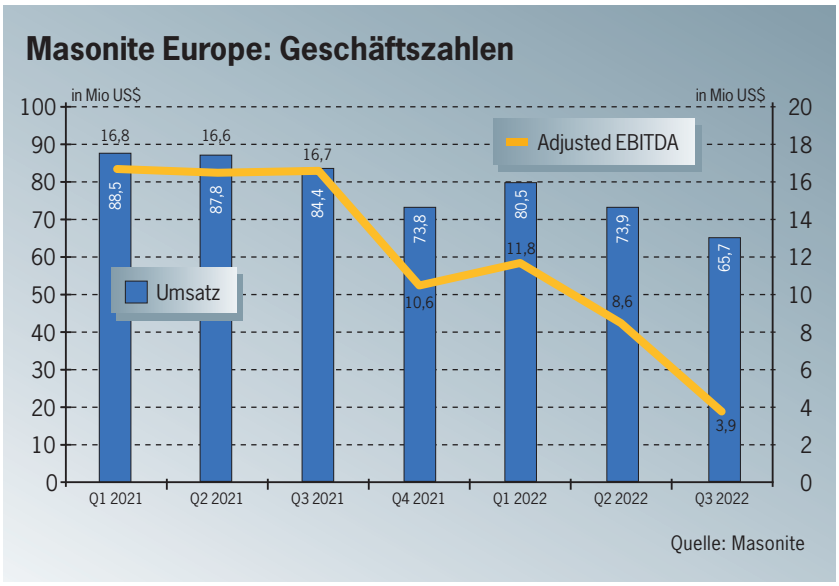
Jeld-Wen und Masonite haben in Europa jeweils Absatzrückgänge verzeichnet

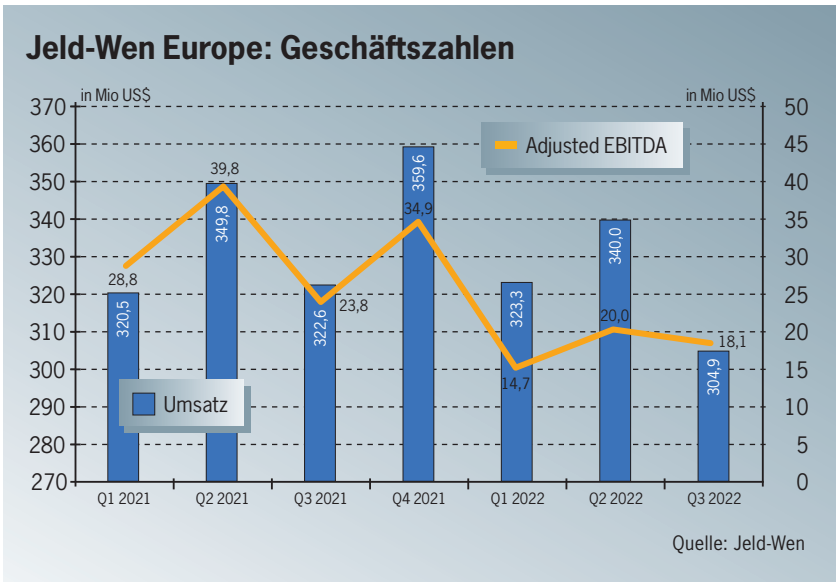
Weiter rückläufige Absatzmengen und die ungünstige Wechselkurssituation haben bei den Europa-Aktivitäten der US-amerikanischen Türen- und Fensterhersteller Jeld-Wen Holding Inc., Charlotte/North Carolina, und Masonite International Corp., Tampa/Florida, auch im dritten Quartal 2022 zu Umsatzeinbußen geführt.

Der Geschäftsbereich „Europe" von Jeld-Wen hat 304,9 (Juli-Sept. 2021: 322,6) Mio US$ erwirtschaftet. Mit einem Minus von 5,5 % ist der Rückgang fast doppelt so hoch ausgefallen wie im zweiten Quartal (-2,8 % auf 340,0 Mio US$. Vom zweiten auf das dritte Quartal hat sich der Umsatz damit um 10,3 % reduziert. Der Core Revenue hat sich im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahr zwar um 10 % erhöht (Preis +13 %, Menge/Mix -3 %), negative Wechselkurseffekte (-15 %) haben den Umsatz aber doch ins Minus gedrückt. Das EBITDA ist mit 18,1 (23,8) Mio US$ um 23,9 % unter dem Vorjahreswert geblieben.

Die beiden anderen Geschäftsbereiche von Jeld-Wen konnten ihre Umsätze und Ergebnisse im dritten Quartal dagegen steigern. Im Bereich „North America" haben Preis (+17 %) und Menge/Mix (+6 %) zu einem Umsatzanstieg um 23,4 % auf 835,1 (676,8) Mio US$ geführt. Das EBITDA ist um 36,9 % auf 105,3 (76,9) Mio US$ gestiegen. Der Umsatz des Bereichs „Australasia" hat um 5,8 % auf 155,8 (147,2) Mio US$ zugelegt (Preis +10 %, Menge/Mix +4 %, Wechselkurs -8 %). Das EBITDA wurde um 13,5 % auf 19,9 (17,6) Mio US$ verbessert. Damit haben North America und Australasia mit 12,6 (11,4) % bzw. 12,8 (11,9) % vergleichbare Margen erzielt; der Bereich Europe fällt mit 5,9 (7,4) % dagegen deutlich ab.

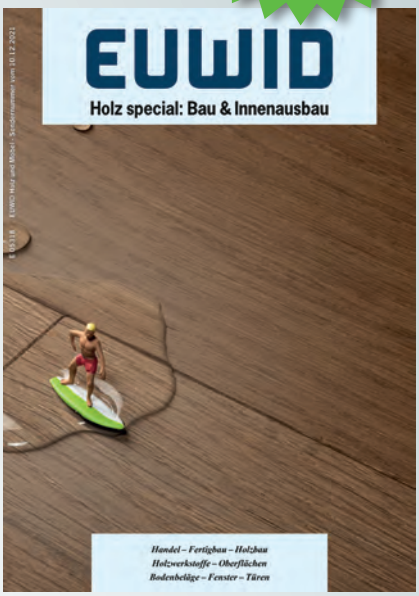
Auch bei Masonite haben sich die bereits im ersten Halbjahr beobachteten Unterschiede in Nordamerika und Europa noch verstärkt. Der Absatz des Geschäftsbereichs „Europe" hat sich im Vorjahresvergleich um 21,3 % reduziert; demgegenüber stand ein Anstieg der Durchschnittspreise von 13,4 %. Wechselkurseffekte beliefen sich auf -13,3 %. Der Umsatz ist damit um 22,2 % auf 65,7 (Juli-Sept. 2021: 84,4) Mio US$ zurückgegangen. Das bereinigte EBITDA hat mit 3,9 (16,7) Mio US$ nur noch knapp ein Viertel des Vorjahreswertes erreicht. Die EBITDA-Marge ist damit auf 5,9 (19,8) % eingebrochen. Der Bereich „North American Residential" kam dagegen auf ein Umsatzplus von 18,6 % auf 579,4 (488,5) Mio US$. Der Bereich „Architectural" hat 77,8 (75,3) Mio US$ umgesetzt. □





EUWID Holz und Möbel

NÄCHSTE AUSGABE April 2023



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

Always a joint effort
Look beneath the surface. Yes, flooring with a waterproof surface is great news – but the real problems start when liquids leak through the joints of the floor panels. The solution? Our leak-proof 5G® Dry™ floor locking system. It has the same fast, easy, and durable installation as the popular 5G® Fold Down but with a watertight joint. The result is zero-leakage and no need to worry!
Licensed by Välinge
5G DRY
Licensed by Välinge
5G® Dry™ is a patented technology and trademark – invented, registered and owned by Välinge Innovation AB. Use of such mark or technology is under license.
Välinge Innovation AB | info@valinge.se | valinge.se |