E 05318 EUWID Holz und Möbel - Sondernummer vom 28.04.2023

# EUWID

## Holz special: Holzwerkstoffe & Oberflächen

&

CONNECTED
SPACES

CO

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

# 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!

## 5G DRY IS THE DIFFERENCE

*Wood-based flooring often experience difficulties with water leakage through the joints. This means surface swelling and substantial damage to the subfloor. Existing floor products, reprofiled with 5G® Dry™ are proven to have significantly enhanced water-resistance without the need of extra coating or chemicals. Add the advantages of effortless installation – and you are on to a winner.*

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 |

# *Wieder in die andere Richtung*

*(Foto: Emil Ruf)*

Die durch die Corona-Krise ausgelöste Sonderkonjunktur in den Bereichen Wohnen und Einrichten, die den Herstellern von Holzwerkstoffen, Oberflächen, Möbeln, Bodenbelägen und Bauelementen in den vergangenen zwei Jahren eine über lange Zeit volle Auslastung, ungewöhnlich hohe Umsatzzuwächse und trotz der eingetretenen Kostensteigerungen auch beträchtliche Ergebnisverbesserungen ermöglicht hat, ist seit Sommer 2022 schrittweise ausgelaufen. In einzelnen Bereichen war die Nachfrage schon ab dem zweiten Quartal stark zurückgegangen; bei kurzen Auftragslaufzeiten hatte die Abschwächung dann auch relativ schnell auf die Beschäftigung durchgeschlagen. Andere Branchen hatten noch bis zum Jahresende die zuvor aufgelaufenen Auftragsbestände abgearbeitet; im ersten Quartal fiel der Abschwung dort aber um so stärker aus.

Insgesamt sind die Unternehmen aus der Zuliefer- und Möbelbranche damit wieder in der Realität angekommen. Nach einer kurzen Übergangsphase haben sich fast alle Kenngrößen seit dem Herbst wieder in die andere Richtung entwickelt. Die Auftragseingänge gehen zurück, die Auslastung hat sich verschlechtert, die Lagerbestände bei den Herstellern laufen voll. Trotz rückläufiger Mengen sind die Umsätze in den vergangenen Monaten weiter gestiegen. Dieses Wachstum resultiert aber größtenteils aus den 2021 und im ersten Halbjahr 2022 durchgesetzten Preisanhebungen. Inzwischen stehen die Preise in vielen Bereichen wieder unter Druck; im Zulieferbereich geben sie auch schon wieder nach. Bei Rohstoffen, Energie und in der Logistik ist es nach teilweise extremen Steigerungen ebenfalls wieder zu einer Entspannung gekommen. Die Kosten liegen aber oft noch über dem Ausgangsniveau von Mitte 2020; in einigen Fällen werden die damaligen Preise wohl auf längere Sicht nicht wieder erreicht.

Der EUWID berichtet in seinem Newsletter „EUWID Holz & Möbel“ ausführlich über diese Entwicklungen. Die Sonderausgabe „EUWID Holz special“ liefert am Beispiel verschiedener Branchen und Unternehmen einen Überblick über die vergangenen Monate. Ich freue mich über Ihr Feedback und über Anregungen. Sie erreichen mich unter aruf@euwid.de.

Ihr
**Andreas Ruf**

---

The boom in the home and furnishing sectors caused by the pandemic has gradually come to an end since the summer of 2022. Over the past two years, wood-based panel, surface, furniture, floor covering and building part manufacturers were able to operate at high capacity utilisation for a long time, enjoy unusually strong growth in revenues and considerably improve their earnings despite spiralling costs. Some sectors had seen demand cool sharply starting in the second quarter of last year. This slowdown trickled down to workloads fairly quickly in the case of companies operating with shorter-term contracts. Other sectors had processed their order backlogs up until the end of the year. However, they faced an even stronger downturn in the first quarter.

On the whole, though, it is now back to reality for companies in the supplier and furniture sector. After a short transitional period, almost all of the parameters used to analyse business development have headed back in the other direction since autumn. Order intake is falling, capacity utilisation has worsened, and manufacturers‘ warehouses are getting full. Revenues have continued to rise in recent months even though volumes are falling. However, this growth is largely the result of price increases implemented in 2021 and the first half of 2022. Prices are now under pressure again in many areas and decreasing again in the supplier sector. Prices for raw materials, energy and logistics have also eased after some extreme spikes. Costs are often still higher than the level seen in mid-2020. The old prices will probably not be reached again in the long term in a few cases.

EUWID provides in-depth reporting on these trends in its newsletter EUWID Holz & Möbel. Our special issue, EUWID Holz special, provides an overview of developments in recent months based on the example of different industries and companies. I look forward to your feedback and suggestions. You can contact me by emailing aruf@euwid.de.

Yours sincerely
**Andreas Ruf**

**Messen & Termine** **6-8**
Messen kehren nach Neustart wieder schrittweise zum Normalbetrieb zurück
Koelnmesse rechnet auf Interzum wieder mit knapp 1.600 Ausstellern

**Konjunktur** **9-10**
Mehrere Unternehmen mussten nach Hackerangriffen EDV herunterfahren

**Maschinen/Anlagen** **12-25**
Produktion von Maschinen und Anlagen fällt wohl wieder auf Niveau von 2021
Deutsche Holzbearbeitungsmaschinen: Exporte sind 2022 weiter gestiegen
Italienische Maschinenindustrie hat im vergangenen Jahr nochmals zugelegt
Vertriebsschwerpunkte im Anlagenbau werden sich wohl weiter verschieben
Auch im Holzwerkstoffanlagenbau wird Automatisierung ein größeres Thema
Anlagenhersteller entwickeln eigene Konzepte für Energieversorgung
Weinig will mit H.I.T.-Übernahme den Bereich konstruktiver Holzbau verstärken
Hymmen bearbeitet erstes Projekt im neuen Geschäftsfeld Engineered Wood

**Möbel** **26-50**
US-Küchenmöbelindustrie hat 2022 mit zweistelligem Plus abgeschlossen
Französischer Möbelhandel ist 2022 nur über Preiseffekte gewachsen
Umsatz im Schweizer Einrichtungshandel ist wieder unter Vorjahreswert geblieben
Österreichische Möbelproduktion ist gegen Vorjahr um 13,8 % gestiegen
Möbelexporte in die Niederlande und USA haben sich 2022 knapp zweistellig erhöht
Deutsche Möbelindustrie hat 2022 noch mit Umsatzplus von 7 % abgeschlossen
Online-Umsatz mit Möbeln hat nach zwei Jahren mit hohen Zuwächsen nachgegeben
Küchenhersteller müssen Produktion an geringeren Auftragseingang anpassen
Küchenmöbelhersteller haben 2022 fast durchgehend Umsätze gesteigert
HNI und Kimball planen nächste Fusion in US-amerikanischer Büromöbelindustrie
Wren Kitchens setzt in Großbritannien und den USA weitere Expansionsschritte um
Hülsta-Gruppe hat Assets der insolventen Warendorf-Gesellschaften erworben
Häcker Küchen positioniert mattlackierte Top soft-Front im Preiseinstiegsbereich
Verhandlungen über Küchen Quelle sind doch ohne Ergebnis geblieben
MHK ist auch 2022 im Ausland stärker gewachsen als auf dem deutschen Markt
Ikea-Konzern will über 2 Mrd € in Ausbau seiner Aktivitäten in den USA investieren
XXXLutz-Gruppe will mit Home24 nächsten Expansionsschritt umsetzen
Umsätze der großen Beschlaghersteller haben auch 2022 zweistellig zugelegt

**Holzwerkstoffe** **52-70**
Bislang nur in Deutschland geforderte Klasse E05 soll künftig europaweit gelten
Harzpreise liegen auch nach Korrekturen noch immer über dem Ausgangsniveau
BASF hat im März mit Vermarktung biomassebilanzierter Harze begonnen
Ikea Industry will Einsatz von biobasierten Leimen ausbauen
Gruppo Mauro Saviola hat alle Anteile an belgischer Advachem übernommen
Abwärtstrend der Holzwerkstoffpreise hat sich auch im ersten Quartal fortgesetzt
Margen der Holzwerkstoffhersteller haben sich inzwischen normalisiert
Slotex-Eigner übernimmt von Ikea Spanplatten-/Möbelwerk in Novgorod
Kronospan-Gruppe baut europäische Spanplattenkapazitäten deutlich aus
Egger hält seit Mitte Dezember 60 % an italienischem Spanplattenhersteller SAIB
Weiterhin unterschiedliche Tendenzen bei Herstellern von Möbelfertigteilen

**Oberflächen** **72-78**
Melamin und Titandioxid sind auf EU-Ebene weiter in der Diskussion
Margen der Titandioxidhersteller haben zum Jahresende deutlich nachgegeben
Dekorpapierindustrie schließt weitere Anpassung der Kapazitäten nicht aus
Omnova-Übernahme führt bei Surteco Group zu größeren Verschiebungen
Egger-Gruppe setzt im Schichtstoffwerk Gifhorn weitere Investitionsschritte um

## *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: Interprint*

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.**

**www.homanit.de**

*Interzum und Ligna finden nach vier Jahren wieder zum gewohnten Termin statt*

# Messen kehren nach Neustart wieder schrittweise zum Normalbetrieb zurück

**Auch in den Bereichen Holzwerkstoffe, Oberflächen, Möbel und Innenausbau bemühen sich die Messegesellschaften seit dem Spätsommer 2022 um eine Rückkehr zur Normalität.**

Damals hatten nach einer knapp zweieinhalbjährigen Pause, in der bis auf eine kurze Zwischenphase im Herbst 2021 fast alle Veranstaltungen verschoben, abgesagt oder durch Digital-Formate ersetzt werden mussten, wieder die ersten Fachmessen stattgefunden. Inzwischen laufen die meisten Messen wieder weitgehend planmäßig, auch wenn die Termine noch von den gewohnten Abläufen abweichen. Mit der vom 9. bis 12. Mai 2023 anstehenden Möbelzuliefermesse Interzum in Köln und der kurz danach vom 15. bis 19. Mai folgenden Maschinenmesse Ligna in Hannover kehren die für die Holzwerkstoff- und Oberflächenbranche bedeutendsten Messen nach vier Jahren wieder auf ihre angestammten Termine zurück.

Anfang Juni wird in Köln dann die IMM Spring Edition als verkleinerte Version der IMM stattfinden. Nach der Absage der IMM im Januar 2022 hatte sich die Koelnmesse GmbH im August 2022 mit dem IMM-Fachbeirat auch auf die Verschiebung der eigentlich im Januar 2023 geplanten Möbelmesse verständigt. Mit dieser Verschiebung sind auch mehrere Änderungen im Ablauf verbunden. Die IMM Spring Edition soll aber eine einmalige Ausnahme bleiben; nach einer Anfang 2023 getroffenen Entscheidung soll die nächste Möbelmesse leicht verkürzt wieder im Januar 2024 stattfinden.

Der Salone del Mobile in Mailand war bereits in den Jahren 2021 und 2022 von dem üblichen April-Termin auf spätere Termine verschoben worden. Im September 2021 hatte unter der Bezeichnung Supersalone eine verkleinerte Variante stattgefunden; im vergangenen Jahr war die Möbelmesse mit der gewohnten Struktur auf Mitte Juni gerückt. In diesem Jahr hat die Veranstaltung vom 18. bis 23. April stattgefunden.

Die Zuliefer- und Maschinenmessen sind unterschiedlich durch die von der Corona-Krise geprägten Jahre gekommen. Die

Möbelzuliefermesse Sicam hat sich mit am besten gehalten. Sie musste nur im Herbst 2020 abgesagt werden; in den anderen Jahren hat sie jeweils planmäßig im italienischen Pordenone stattgefunden. Die Ausstellerzahl ist dabei eher noch gestiegen. Die Mailänder Maschinenmesse Xylexpo war im Mai 2020 abgesagt worden. Im vergangenen Jahr war die Veranstaltung von dem über viele Jahre etablierten Mai-Termin in den Oktober verlegt worden. Für 2024 ist noch kein neuer Termin bekannt. Die Istanbuler Doppelmesse Intermob und Woodtech wird in diesem Jahr terminlich getrennt. Die Zuliefermesse Intermob wird um drei Wochen vorgezogen und findet daher schon Ende September statt, während die Maschinenmesse Woodtech auf dem gewohnten Termin im Oktober bleibt.

Bei den für die Inneneinrichtungs- und Bodenbelagsbranche relevanten Messen Bau in München und Domotex in Hannover hat es noch größere Verschiebungen gegeben. Die Domotex war im Januar 2020 eine der letzten Veranstaltungen, die noch nicht von der damals beginnenden Corona-Krise in Mitleidenschaft gezogen worden war. Der Re-Start hat sich dann aber länger hingezogen als geplant. Nach der kurzfristigen Absage der Domotex 2022 stand auch die Veranstaltung in diesem Jahr kurzzeitig auf der Kippe, da einzelne größere Aussteller kurz vor dem Termin ihre Teilnahme doch wieder zurückgezogen hatten. Die gegenüber früheren Veranstaltungen stark verkleinerte Messe ist dann nach Aussagen der wenigen Aussteller aber besser gelaufen als erwartet. Während der Messe hat der Domotex-Veranstalter Deutsche Messe AG das bereits in den vorangegangenen Monaten entwickelte Konzept für die kommenden Jahre vorgestellt. Die Domotex soll in ihrer bisherigen Form künftig nur noch in den geraden Jahren stattfinden. Mit dem von der Industrie schon lange geforderten Zweijahresrhythmus werden auch die Überschneidungen mit der normalerweise ebenfalls Mitte Januar stattfindenden Bau in München beseitigt. In diesem Jahr wurde die Bau auf Mitte April verschoben, mit der nächsten Veranstaltung im Jahr 2025 wird sie wieder auf den Januar-Termin zurückkehren. □

## *Messen 2023/2024*

| | |
|---|---|
| **09.05.-12.05.2023** | **Interzum, Köln** |
| **15.05.-19.05.2023** | **Ligna, Hannover** |
| **04.06.-07.06.2023** | **IMM Cologne/Living Kitchen, Köln** |
| **23.05.-25.05.2023** | **Construmat, Barcelona/Spanien** |
| **18.06.-20.06.2023** | **Spoga+Gafa, Köln** |
| **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** |
| **26.09.-29.09.2023** | **Woodworking, Minsk/Weißrussland** |
| **12.10.-14.10.2023** | **Mumbaiwood, Mumbai/Indien** |
| **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** |
| **18.11.-21.11.2023** | **Esprit Meuble, Paris/Frankreich** |
| **20.11.-24.11.2023** | **Mebel, Moskau/Russland** |
| **28.11.-01.12.2023** | **Woodex, Moskau/Russland** |
| **07.12.-10.12.2023** | **Cairo Wood Show, Kairo/Ägypten** |
| **11.01.-14.01.2024** | **Domotex, Hannover** |
| **24.01.-26.01.2024** | **TISE/Surfaces, Las Vegas/Nevada** |
| **06.02.-09.02.2024** | **Surface Design Show, London/Großbritannien** |
| **06.02.-09.02.2024** | **Eurobois, Lyon/Frankreich** |
| **08.02.-11.02.2024** | **Bauen+Wohnen, Salzburg/Österreich** |
| **20.02.-23.02.2024** | **Meble Polska, Posen/Polen** |
| **22.02.-26.02.2024** | **Indiawood, Bangalore/Indien** |
| **27.02.-29.02.2024** | **International Builders' Show, Las Vegas/Nevada** |
| **27.02.-29.02.2024** | **Kitchen & Bath Show, Las Vegas/Nevada** |
| **05.03.-07.03.2024** | **Dubai Wood Show, Dubai/VAE** |
| **05.03.-08.03.2024** | **Dach+Holz, Stuttgart** |
| **19.03.-22.03.2024** | **Holz-Handwerk, Nürnberg** |
| **28.03.-31.03.2024** | **CIFM/Interzum Guangzhou, Guangzhou/China** |
| **22.04.-25.04.2024** | **Wood Taiwan, Taipeh/Taiwan** |
| **29.04.-01.05.2024** | **Oman Design & Build Week, Maskat/Oman** |
| **14.05.-17.05.2024** | **Interzum Bogotá, Bogotá/Kolumbien** |
| **19.05.-22.05.2024** | **W Exhibition, Birmingham/Großbritannien** |
| **28.05.-30.05.2024** | **Carrefour du Bois, Nantes/Frankreich** |
| **02.07.-05.07.2024** | **ForMóbile, São Paulo/Brasilien** |
| **06.08.-09.08.2024** | **International Woodworking Fair, Atlanta/Georgia** |
| **03.09.-06.09.2024** | **Trä & Teknik, Göteborg/Schweden** |
| **09.09.-12.09.2024** | **Lesdevmash, Moskau/Russland** |
| **22.10.-26.10.2024** | **Orgatec, Köln** |
| **05.11.-07.11.2024** | **Swiss Interior Expo, Bern/Schweiz** |

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

**Alle Angaben ohne Gewähr**

*Holzwerkstoff- und Oberflächenbranche wird in den Hallen 1, 5 und 6 vertreten sein*

# Koelnmesse rechnet auf Interzum wieder mit knapp 1.600 Ausstellern

**Durch die erstmalige Einbeziehung der Halle 1 hat sich die Hallenbelegung auf der vom 9. bis 12. Mai 2023 in Köln stattfindenden Möbelzuliefermesse Interzum gegenüber den Vorveranstaltungen geändert.**

Der in erster Linie auf Holzwerkstoffe und Oberflächenmaterialien ausgerichtete Ausstellungsbereich „Materials & Nature", der auf der letzten Interzum im Mai 2019 die Hallen 6, 10 und Teile der Halle 4.2 belegt hatte, ist in die Hallen 1, 5.1, 5.2 und 6 umgezogen. Der Bereich „Functions & Components", in dem unter anderem die Hersteller von Möbelbeschlägen vertreten sind, wird die Hallen 4, 7, 8 und 10.2 belegen. Für den Bereich „Textile & Machinery", der vor allem Bezugsmaterialien und Polsterstoffe sowie die zugehörigen Maschinen umfasst, sind die Hallen 9, 10.1, 11.1 und 11.2 vorgesehen. Die bei der Interzum 2019 noch genutzten Hallen 3 und 4.1 wurden für die diesjährige Veranstaltung aus der Planung herausgenommen. Darüber hinaus wurde die Aufteilung der Halle 4.2 in die zwei Bereiche Materials & Nature und Function & Components aufgehoben.

Mit den vorgenommenen Änderungen hat die Koelnmesse GmbH nach eigener Einschätzung die Hallenbelegung optimiert. Die in diesem Jahr für den Bereich Materials & Nature vorgesehenen Hallen grenzen aneinander an, die räumliche Trennung der Aussteller in den Hallen 6 und 10 wurde beseitigt. Nach der ursprünglichen Planung sollte zudem nur die an Halle 6 angrenzende Halle 5.2 mit Ausstellern aus der Holzwerkstoff-, Oberflächen- und Möbelteilbranche belegt werden. Nach dem positiven Buchungsverlauf hat die Koelnmesse mit einer zum Jahresbeginn 2023 getroffenen Entscheidung auch die Halle 5.1 mit einbezogen. Aus heutiger Sicht kann sie ungefähr zur Hälfte belegt werden.

Durch die Zu- und Absagen der vergangenen Monate hat es auch unter den größeren Ausstellern einige Verschiebungen gegeben. Der unter anderem in den Bereichen Kantenbänder und Profile tätige Kunststoffverarbeiter Rehau Industries SE & Co. KG, Rehau, hatte bereits im Dezember 2022 seine Buchung zurückgezogen. Aus der Oberflächenbranche hat zudem die Surteco Group SE, Buttenwiesen, abgesagt. Die Impress-Gruppe hat ihren regulären Messestand zwar storniert, will sich aber an einer Sonderausstellung beteiligen. In der Holzwerkstoffindustrie gab es mit der Swiss Krono Group und der Pfleiderer Group B.V. & Co. KG, Neumarkt, zwei größere Rückzieher. Aus dem Bereich Möbelbeschläge wird in diesem Jahr die Grass GmbH, Höchst/Österreich, als Aussteller fehlen. Im Gegenzug haben einige der etablierten Interzum-Aussteller ihre Standflächen gegenüber den vergangenen Veranstaltungen noch vergrößert.

*Das Wiedersehen hat zwei Jahre länger gedauert.* *(Foto: EUWID)*

Im Ausstellungsbereich Materials & Nature finden sich in Halle 6 wie bei den Vorveranstaltungen vor allem Hersteller von Oberflächenmaterialien; der größte Aussteller ist die Schattdecor AG, Thansau. Aus der Holzwerkstoffindustrie wird unter anderem die Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, in dieser Halle ausstellen. Die Holzwerkstoffhersteller aus dem süd- und westeuropäischen Raum wurden in der neu dazugekommenen Halle 1 zusammengefasst, einzelne Unternehmen aus diesem Bereich stellen in Halle 5 aus. Dort sind zudem weitere Kanten- und Schichtstoffhersteller zu finden.

Insgesamt rechnet die Koelnmesse auf der diesjährigen Interzum mit knapp 1.600 Ausstellern. An der Interzum 2019 hatten sich insgesamt 1.804 (2017: 1.728) Unternehmen beteiligt, von denen 356 (367) aus dem Inland und 1.448 (1.361) aus dem Ausland gekommen waren. 2015 hatte die Koelnmesse auf der Interzum insgesamt 1.537 Aussteller platziert; diese Größenordnung wird im Mai wohl übertroffen. Bei der Nettoausstellungsfläche rechnet die Koelnmesse auf der anstehenden Interzum mit einem ähnlichen prozentualen Rückgang wie bei der Ausstellerzahl. □

# Freiraum für Evolution

TRANSFORMING RECYCLED PET INTO SURFACES PEOPLE LOVE

Besuchen Sie uns
auf der Interzum!
**Halle 6**
**Stand C20/E29**

Karlstad Eiche 10107

**schattdecor** One Source. Unlimited Solutions.

*Seit Ende 2022 waren unter anderem Häfele, Interprint, Stiles und Steico betroffen*

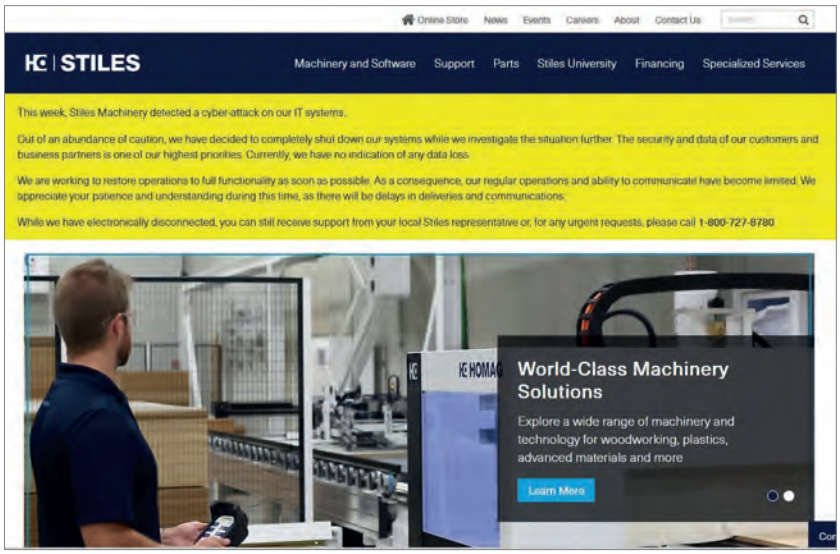
# *Mehrere Unternehmen mussten nach Hackerangriffen EDV herunterfahren*

**Ähnlich wie in der Gesamtwirtschaft hat die Zahl der Hackerangriffe in den letzten Monaten auch im Holz- und Möbelbereich zugenommen.**

In mehreren Fällen sind die Hacker in die EDV-Systeme der betroffenen Unternehmen eingedrungen; zum Teil wurden dabei auch Betriebs- und Kundendaten entwendet. Die eingeleiteten Gegenmaßnahmen führen in der Regel zu erheblichen Einschränkungen in der Geschäftstätigkeit. Durch das Abkoppeln bzw. Herunterfahren der betroffenen Systeme wird die Kommunikation mit Lieferanten und Kunden für eine bestimmte Zeit zumeist komplett unterbunden. Ein elektronischer Austausch von Auftrags- oder Lieferdaten ist in der Regel nicht mehr möglich; Mail- und Telefonkontakte werden ebenfalls unterbrochen. Die Kommunikation mit Mitarbeitern der betroffenen Unternehmen kann zumindest zeitweise nur noch über Mobiltelefon-Verbindungen oder über separat eingerichtete Notfallnummern laufen.

Innerbetrieblich führt vor allem die Störung der ERP-Systeme, über die Prozesse in den Bereichen Beschaffung, Produktion, Vertrieb, Logistik, Kostenrechnung, Finanzierung und Personalwesen gesteuert werden, zu Problemen. Diese Probleme fallen umso größer aus, je stärker automatisiert die einzelnen Prozesse sind. Beispiele sind papierlose Produktionsprozesse oder die in Hochregallagern eingesetzte chaotische Lagerhaltung. Weniger komplexe Abläufe können nach einem Hackerangriff während der Abschaltung der EDV-Systeme unter Umständen manuell organisiert werden; einzelne Unternehmen haben in solchen Fällen wieder mit Excel-Statistiken oder sogar mit handschriftlichen Laufzetteln gearbeitet. Diese Daten müssen nach der Wiederherstellung der EDV-Systeme ebenfalls manuell nachgetragen werden, was zu einem zusätzlichen Zeitaufwand führt.

Die durch Hackerangriffe sowie nachfolgende Gegenmaßnahmen verursachten Störungen in den Produktions- und Vertriebsabläufen haben sich auch in den zuletzt im Holz- und Möbelbereich aufgetretenen Fällen oft über mehrere Wochen hingezogen. Die Produktionsausfälle konnten zumeist auf wenige Tage beschränkt werden; Vertrieb und Logistik wurden durch die externen Schnittstellen dagegen länger beeinträchtigt. Bis zur vollständigen Wiederherstellung der Systeme vergehen zum Teil mehrere Monate. Nach Aussagen betroffener Unternehmen nimmt vor allem die Freischaltung von Kunden- und Servicenetzwerken längere Zeit in Anspruch.

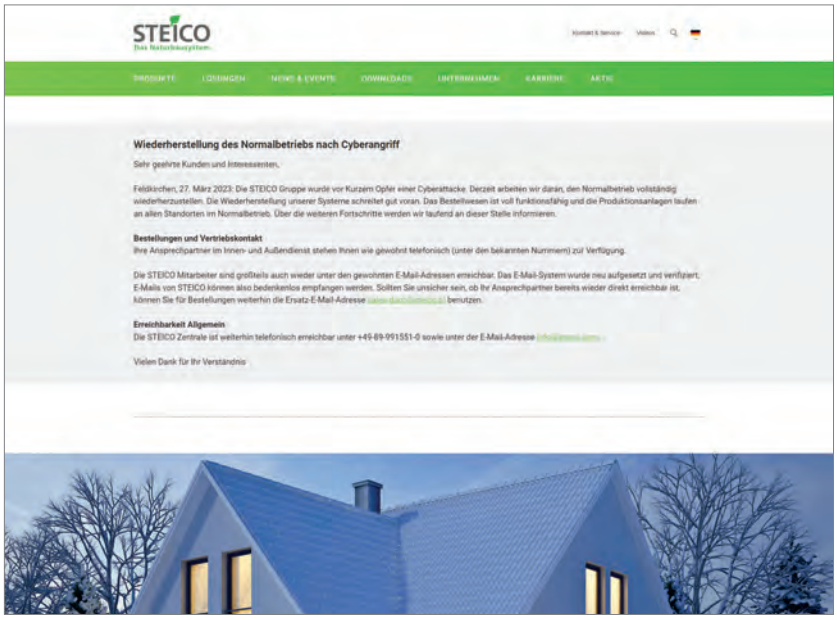



*Stiles Machinery war zeitweise offline.* *(Foto: Stiles Machinery)*

Die Hackerangriffe sind in der Regel als Erpressungsversuche angelegt. Nach dem Eindringen in die EDV-Systeme bleiben die Hacker oft über längere Zeit im Hintergrund, um die Schadsoftware zu installieren und Daten abzuziehen. Der eigentliche Angriff erfolgt dann unter anderem über die Verschlüsselung von Daten oder über die Störung von Produktionsprozessen, Vertriebs- und Logistikfunktionen. Für die Aufhebung der Verschlüsselung oder für die Beseitigung der Störungen wird dann Lösegeld verlangt. Ein zweiter Erpressungsansatz ist die Veröffentlichung der abgezogenen Daten oder die Weitergabe solcher Daten an Lieferanten und Kunden. In mehreren Fällen wurden auch die Lieferanten und Kunden erpresst, indem eine Veröffentlichung der sie betreffenden Daten angedroht wurde. Auf EDV-Sicherheit spezialisierte Beratungsunternehmen empfehlen, auf die Forderungen der Hacker nicht einzugehen. Selbst der Kontakt zu diesen Firmen sollte unterbleiben.

Hackerangriffe mit Ransomware haben vor allem seit dem Jahr 2016 immer stärker zugenommen. Nachdem anfänglich vor allem größere Konzerne attackiert wurden, haben sich die Angriffe in der letzten Zeit zunehmend auf Behörden, Verwaltungen und Organisationen sowie auf mittelständische Unternehmen verlagert. Hintergrund sind die von Großkonzernen inzwischen aufgebauten Sicherheitssysteme, bei denen kleinere Unternehmen oft noch Nachholbedarf haben. Das Ein-

dringen in die EDV-Systeme erfolgt auch bei den mittelständischen Unternehmen oft über ausländische Produktions- oder Vertriebsstandorte, schwerpunktmäßig in Osteuropa, Asien oder Südamerika. Zeitlich konzentrieren sich die Angriffe auf Wochenenden, Ferien oder Feiertage. Ein Schwerpunkt waren dabei zuletzt die Wochen über den Jahreswechsel. Die Angriffe gehen in der Regel von größeren Gruppen aus, die vor allem aus Russland, anderen osteuropäischen Ländern, vom Balkan oder aus Asien kommen. Einzelne dieser Gruppen haben inzwischen auch größere Bekanntheit erlangt, wie zum Beispiel „Revil", das daraus abgeleitete „Ransom Cartel", „Vice Society", „Maze", „Conti", „Netwalker", „DoppelPaymer" oder „LockBit". Im Holz- und Möbelbereich hat zuletzt vor allem das Ransom Cartel für Probleme gesorgt.




*Steico hat den Normalbetrieb wieder hergestellt.* *(Foto: Steico)*

Die von Hackerangriffen betroffenen Unternehmen versuchen oft, den Angriff geheim zu halten. Bei größeren Einschränkungen im Kundenkontakt oder in der Lieferfähigkeit dringen die Informationen dann aber doch nach außen. Verschiedene Unternehmen haben daher auch direkt über die Angriffe und die daraus resultierenden Probleme informiert.

Prominentester Fall innerhalb der Holz- und Möbelbranche war zuletzt der Möbelbeschlaghersteller Häfele SE & Co. KG, Nagold, der nach dem Angriff am 2. Februar Produktion und Versand relativ stark zurückfahren musste. Die abgeschalteten Funktionen konnten dann in mehreren Schritten bis Ende März neu gestartet werden. Das Logistikzentrum in Hannover-Lehrte wurde am 22. Februar in Betrieb genommen. Das Hochfahren des in mehrere Hochregallager gegliederten Logistikzentrums am Stammsitz Nagold hat sich dagegen über mehrere Wochen hingezogen. Das Hochregallager 1 stand ab Ende Februar wieder zur Verfügung. Mitte März waren die Hochregallager 2 und 3 gefolgt. Das Hochregallager 4 ist seit der letzten März-Woche wieder nutzbar. Kurz zuvor wurde auch das Stangen- und Langgutlager in Betrieb genommen. Damit waren in Nagold alle Lagerbereiche wieder arbeits- und funktionsfähig. Die Häfele-Geschäftsführung hatte die Kunden immer wieder zeitnah über die Fortschritte bei der Wiederherstellung der Systeme informiert. Laut einem am 21. März veröffentlichten Schreiben sollten Lieferfähigkeit und Liefergeschwindigkeit bis spätestens Mitte April auf den Zustand vor dem Hackerangriff gebracht werden. In einer Kundeninformation vom 5. April musste das Unternehmen allerdings einräumen, dass sich die Normalisierung der Abläufe trotz der Verfügbarkeit der Ware in den Versandzentren noch etwas hinzieht. Als Grund wurden der während des Ausfalls entstandene hohe Auftragsrückstand angeführt, der allerdings durch Dreischichtbetrieb und Wochenendarbeit so schnell wie möglich abgearbeitet werden soll.

Der Türsystem- und Türtechnikhersteller Geze GmbH, Leonberg, war nach einem Hackerangriff im ersten Quartal ebenfalls nur eingeschränkt handlungsfähig. Mit der Interprint GmbH, Arnsberg, hatte es Ende Dezember 2022 auch ein Unternehmen aus dem Oberflächenbereich getroffen. Anfang März wurde der Dämmplatten- und LVL-Hersteller Steico SE, Feldkirchen, Opfer eines Hackerangriffs. Nach den bislang vorliegenden Informationen wurde die Schadsoftware über den polnischen Produktionsstandort Czarna Woda in die EDV-Systeme von Steico eingebracht. Nach Feststellung des Angriffs hat das Unternehmen seine Systeme komplett heruntergefahren. In den folgenden Wochen konnten die Funktionen schrittweise wiederhergestellt werden.

Im Maschinenbau war zuletzt die zur Homag Group AG, Schopfloch, gehörende Vertriebsgesellschaft Stiles Machinery Inc., Grand Rapids/Michigan, für einige Zeit vom Markt abgekoppelt, nachdem Mitte Februar ein Hackerangriff festgestellt worden war. Mitte April 2022 hatte es einen vergleichbaren Vorfall bei der IMA Schelling Group gegeben, betroffen waren vor allem die Standorte Schwarzach/Österreich und Lübbecke. Die Hettich Holding GmbH & Co. KG, Kirchlengern, musste im August 2022 einen Angriff auf die chinesische Produktions- und Vertriebsgesellschaft Hettich Furniture Hardware Components (Zhuhai) Co. Ltd., Zhuhai/Provinz Guangdong, abwehren. Während die negativen Auswirkungen in diesen Fällen von den betroffenen Unternehmen einigermaßen eingegrenzt werden konnten, hatte der Mitte Juni 2021 erfolgte Hackerangriff auf die zur Welle Holding AG+Co. KG, Paderborn, gehörende Himolla Polstermöbel GmbH, Taufkirchen/Vils, ähnlich wie zuletzt bei Häfele zu größeren Einschränkungen geführt. Die Wiederinbetriebnahme der Produktion am Stammsitz Taufkirchen und in den osteuropäischen Werken hatte sich damals bis Anfang Juli hingezogen. □

*VDMA-Fachverband rechnet 2023 mit Produktionsrückgang von rund 5 %*

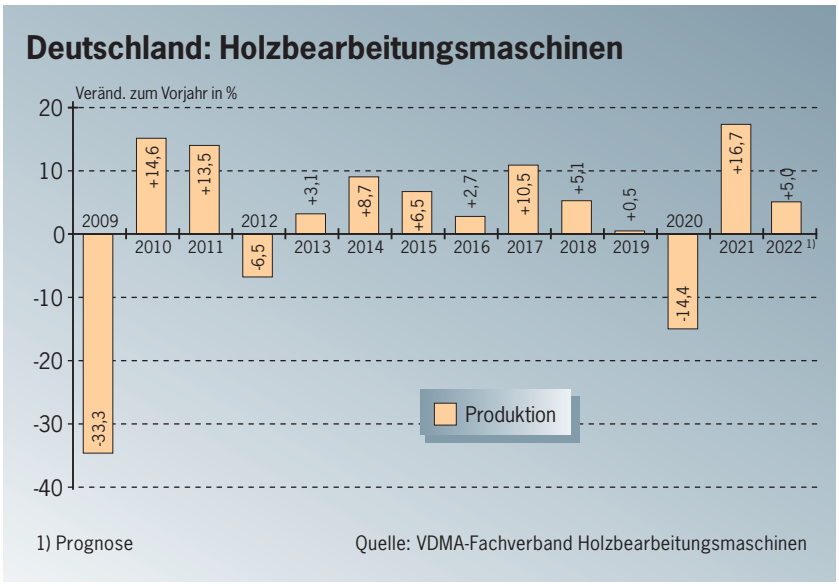
# *Produktion von Maschinen und Anlagen fällt wohl wieder auf Niveau von 2021*

**Nach der 2022 erreichten Steigerung wird die deutsche Produktion von Holzbearbeitungsmaschinen im laufenden Jahr voraussichtlich wieder in ähnlichem Umfang zurückgehen.**

Für das vergangene Jahr hält der Fachverband Holzbearbeitungsmaschinen im Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA), Frankfurt, auch weiterhin an seiner bereits im November 2021 abgegebenen Prognose fest. Mit dem erwarteten Anstieg von rund 5 % würde sich ein Produktionsvolumen von rund 3,510 Mrd € ergeben. Aufgrund der im Jahresverlauf zum Ausgleich der Kostensteigerungen durchgesetzten Preisanhebungen könnte das Plus sogar noch etwas höher ausfallen. Die endgültigen Zahlen werden voraussichtlich im Mai vorliegen.

Im laufenden Jahr wird es dagegen wohl wieder zu einer Gegenbewegung kommen. In der aktuellen Prognose geht der Fachverband von einem Minus von 5 % auf 3,350 Mrd € aus. Damit würden die 2021 mit einem Plus von 16,7 % erreichten 3,360 Mrd € leicht unterschritten. 2020 hatte die Produktion der deutschen Holzbearbeitungsmaschinenhersteller unter dem Einfluss der Corona-Krise dagegen um 14,4 % auf 2,880 Mrd € nachgegeben.

In den letzten Veröffentlichungen hat der Fachverband seine Prognose für 2023 als eher vorsichtig bezeichnet. Aufgrund der noch immer relativ hohen Auftragsbestände und der weiterhin eingehenden neuen Aufträge könnte das Jahr auch etwas besser ausfallen. Der Ausblick für 2024 fällt dagegen um so kritischer aus. Die unterschiedlichen Einschätzungen ergeben sich unter anderem aus dem Geschäftsverlauf im vergangenen Jahr. Die Zuwächse im Auftragseingang resultieren ausschließlich aus dem starken ersten Quartal. Die anderen Quartale sind mit teilweise zweistelligen Rückgängen gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlich schwächer ausgefallen. Mit der zunehmenden Unsicherheit über die weitere Marktentwicklung haben in den letzten Monaten zudem Auftragsverschiebungen und Stornierungen zugenommen. Dennoch sind die meisten Unternehmen noch immer bis ins zweite Halbjahr 2023 ausgelastet. Im Anlagenbau reichen die Vorlaufzeiten zum Teil bis ins Jahr 2024.




Die Produktion von Maschinen und Anlagen für die Holzbearbeitung läuft weiterhin auf einem relativ hohen Niveau. Die im Jahresverlauf 2021 und im ersten Halbjahr 2022 aufgetretenen Probleme in den Lieferketten haben sich in vielen Bereichen reduziert oder sogar schon aufgelöst. Immer noch schwierig ist die Versorgung mit Elektronikkomponenten. Dennoch sind die Verzögerungen bei der Auftragsbearbeitung und Auslieferung zuletzt weniger geworden. Neben dem rückläufigen Auftragseingang spielen dabei auch die geringeren Einschränkungen durch die Corona-Krise und die wieder bessere Logistiksituation eine Rolle.

Seit dem im Jahr 2009 verzeichneten Einbruch, in dem die Produktion der deutschen Hersteller von Holzbearbeitungsmaschinen um 33,3 % auf 1,932 Mrd € zurückgegangen war, hat es laut der VDMA-Statistik in elf von 13 Jahren unterschiedlich hohe Zuwächse gegeben. In den Jahren 2010 (+14,6 % auf 2,215 Mrd €), 2011 (+13,5 % auf 2,513 Mrd €), 2017 (+10,5 % auf 3,183 Mrd €) und 2021 (+16,7 % auf 3,260 Mrd €) hat es jeweils zweistellige Zuwächse gegeben. In drei der vier Jahre waren diese Zuwächse allerdings in erster Linie auf Gegenbewegungen nach vorangegangenen Krisen zurückzuführen. In sieben Jahren sind die Produktionssteigerungen etwas geringer ausgefallen. 2019 war die Produktion mit einem Plus von 0,5 % auf 3,366 Mrd € nur noch leicht gestiegen. Der 2020 verzeichnete Einbruch von 14,4 % auf 2,876 Mrd € konnte im Folgejahr fast wieder ausgeglichen werden. Mit 3,360 Mrd € lag die Produktion im Bereich der Jahre 2018 und 2019. Mit dem vom VDMA-Fachverband im laufenden Jahr erwarteten Rückgang würde sich die Produktion nach dem Rekordjahr 2022 ungefähr wieder auf diesem Niveau einpendeln. □

# 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.

**150 DIEFFENBACHER**
**YEARS MOVE FORWARD. TOGETHER.**

BESUCHEN SIE UNS AUF DER
**LIGNA**, 15.–19. MAI 2023,
**HALLE 026, STAND C41**

*Importe haben um 6,9 % zugelegt / Exportüberschuss ist zuletzt wieder gestiegen*

# Deutsche Holzbearbeitungsmaschinen: Exporte sind 2022 weiter gestiegen

**Die deutschen Exporte von Maschinen und Anlagen für die Holzbearbeitung sind im vergangenen Jahr um 4,5 % auf 2,447 (2021: 2,340) Mrd € angestiegen.**

Nach dem Rückgang 2019 (-1,9 % auf 2,426 Mrd €) und 2020 (-12,4 % auf 2,124 Mrd €) haben sich die Lieferungen damit wieder an die im Jahr 2018 erreichten 2,474 Mrd € angenähert. Im Jahr 2021 war das Exportwachstum laut den vom Statistischen Bundesamtes, Wiesbaden, nochmals korrigierten Zahlen mit einem Plus von 10,2 % mehr als doppelt so hoch ausgefallen. Bei der Veröffentlichung der vorläufigen Zahlen war für 2021 zunächst eine Steigerung von 7,9 % ausgewiesen worden. Mit den endgültigen Zahlen hat das Statistische Bundesamt die Exportwerte für mehrere Länder und Regionen leicht angehoben, was sich schließlich in einem um 2,3 Prozentpunkte höheren Anstieg niedergeschlagen hat. Die jetzt für 2022 vorgelegten Zahlen sind nach Aussage des Fachverbands Holzbearbeitungsmaschinen im Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA), Frankfurt, ebenfalls vorläufig, so dass es nachträglich noch zu Änderungen kommen kann.

Die Lieferungen innerhalb der EU-27 sind im vergangenen Jahr mit 1,117 (1,122) Mrd € um 0,5 % unter dem Vorjahreswert geblieben. Frankreich ist mit einem Plus von 14,2 % an Österreich (-20,1 %) und Polen (+2,6 %) vorbeigezogen und war damit der größte europäische Absatzmarkt. Zweistellige Zuwächse gab es auch bei den Lieferungen nach Kroatien (+105,8 %), Lettland (+67,3 %), Schweden (+41,2 %), Spanien (+29,0 %), Italien (+25,9 %), in die Slowakei (+15,9 %) und nach Tschechien (+13,3 %). Deutliche Rückgänge haben dagegen Litauen (-37,8 %), Slowenien (-28,6 %), Portugal (-22,0 %), Dänemark (-19,5 %), Finnland (-16,8 %), die Niederlande (-14,7 %) und Estland (-13,4 %) verzeichnet.

Für das restliche Europa hat das Statistische Bundesamt eine Exportsteigerung von 9,1 % ermittelt. Hohe zweistellige Zuwächse bei den Exporten nach Großbritannien (+35,5 % auf 118,6 Mio €) und in die Türkei (+41,3 % auf 96,1 Mio €) sowie die um 12,0 % gestiegenen Lieferungen in die Schweiz haben die starken Einbußen in Russland (-27,8 % auf 49,0 Mio €), der Ukraine (-48,5 % auf 12,6 Mio €) und in Weißrussland (-59,4 % auf 6,7 Mio €) mehr als ausgeglichen. Die für diese drei Länder ausgewiesenen Exportumsätze wurden vor allem im ersten Halbjahr erzielt, durch die inzwischen geltenden Sanktionen sind die Lieferungen nach Russland und Weißrussland weitgehend zum Erliegen gekommen.

Bei den Exporten in außereuropäische Regionen hat es nach den vom VDMA-Fachverband ausgewerteten Zahlen des Statistischen Bundesamts relativ große Verschiebungen gegeben. Die Lieferungen in Richtung Amerika sind jeweils stark gestiegen. In Nordamerika gab es eine Steigerung von 23,3 % auf 354,1 (287,3) Mio €. Südamerika (+74,5 % auf 83,9 Mio €) und Mittelamerika (+64,5 % auf 24,6 Mio €) haben sich noch besser entwickelt. In Asien hat Ostasien mit 309,6 (308,8) Mio € das mit den deutlichen Einbußen im Jahr 2021 erreichte Niveau ungefähr gehalten. Die Lieferungen nach Südostasien haben sich mit 49,8 (23,9) Mio € mehr als verdoppelt, die nach Zentral- und Südasien konnten mit 50,1 (17,5) Mio € sogar fast verdreifacht werden.

## Deutschland: Import von Holzbearbeitungsmaschinen

| in 1.000 € | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | Veränd. 2022/2021 in % |
|---|---|---|---|---|---|
| **EU-27** | 352.286 | 360.350 | 403.589 | 422.824 | 4,8% |
| Polen | 79.287 | 82.697 | 65.953 | 86.452 | 31,1% |
| Italien | 58.814 | 58.726 | 75.057 | 82.326 | 9,7% |
| Tschechien | 44.625 | 53.097 | 74.928 | 74.316 | -0,8% |
| Österreich | 66.848 | 67.183 | 69.283 | 72.946 | 5,3% |
| Slowenien | 21.028 | 14.937 | 16.007 | 19.713 | 23,2% |
| Frankreich | 11.098 | 17.804 | 12.393 | 13.977 | 12,8% |
| Schweden | 10.546 | 10.148 | 14.754 | 12.625 | -14,4% |
| **Sonstiges Europa** | 44.670 | 45.581 | 37.808 | 51.623 | 36,5% |
| Schweiz | 34.835 | 32.621 | 29.775 | 39.469 | 32,6% |
| **Ostasien** | 168.851 | 210.462 | 276.933 | 293.222 | 5,9% |
| China | 154.759 | 197.489 | 257.945 | 269.799 | 4,6% |
| Taiwan | 10.955 | 11.263 | 15.811 | 20.347 | 28,7% |
| **Nordamerika** | 11.535 | 9.201 | 11.782 | 13.910 | 18,1% |
| **Gesamt** | **579.774** | **627.399** | **733.003** | **783.941** | **6,9%** |

1) nur stationäre Holzbearbeitungsmaschinen

Quelle: EUWID (nach Angaben des VDMA-Fachverbands Holzbearbeitungsmaschinen)

Der Nahe und Mittlere Osten ist dagegen um ein Drittel unter dem Vorjahresniveau geblieben (-33,1 % auf 15,6 Mio €). Die Lieferungen nach Australien/Ozeanien haben um 14,5 % auf 32,2 (37,6) Mio € nachgegeben. Der afrikanische Kontinent hat wieder stark an Bedeutung verloren; nach dem weitgehenden Abschluss der in den Vorjahren vor allem in Ägypten und Algerien umgesetzten Projekte im Holzwerkstoffbereich sind dort vor allem die Lieferungen nach Nordafrika um 94,2 % auf 5,2 (90,1) Mio € eingebrochen.

Mit diesen Verschiebungen ist Nordamerika erstmals seit 2017 wieder an Ostasien vorbeigezogen. Die USA waren ebenfalls erstmals seit 2017 der größte Einzelmarkt. Von 2018 bis 2020 waren die Exporte nach China deutlich höher ausgefallen; 2020 hatten sie die Lieferungen in die USA sogar um fast das Doppelte überstiegen. Im Jahr 2021 lagen die beiden Länder dann fast wieder auf dem gleichen Niveau. Die nächstgrößeren Exportmärkte waren im vergangenen Jahr Frankreich, Österreich, Polen, Italien und Großbritannien.

Die Importe von Maschinen und Anlagen für die Holzbearbeitung sind 2022 mit einem vom Statistischen Bundesamt vorläufig angegebenen Plus von 6,9 % auf 783,9 (733,0) Mio € noch etwas stärker gestiegen als die Exporte. Auch in den vorangegangenen Jahren waren die deutschen Holzbearbeitungsmaschinenimporte zumeist angestiegen; nur 2019 hatte es eine leichte Delle gegeben. China ist weiterhin das mit Abstand größte Lieferland. Polen ist 2022 mit einem Plus von 31,1 % wieder auf den zweiten Platz vorgerückt, auf den nächsten Plätzen folgten Italien, Tschechien und Österreich.

Bei Gegenüberstellung der Exporte und Importe errechnet sich für das vergangene Jahr ein Exportüberschuss von 1,663 (1,607) Mrd €. In den Jahren 2017 (1,857 Mrd €), 2018 (1,886 Mrd €) und 2019 (1,846 Mrd €) war der Überschuss jeweils knapp 200 Mio € höher ausgefallen; 2020 hatte er dann auf 1,496 Mrd € nachgegeben. □

## Deutschland: Export von Holzbearbeitungsmaschinen

| in 1.000 € | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | Veränd. 2022/2021 in % |
|---|---|---|---|---|---|
| **EU-27** | 1.131.803 | 920.764 | 1.122.473 | 1.116.913 | -0,5% |
| Frankreich | 139.749 | 120.601 | 135.223 | 154.416 | 14,2% |
| Österreich | 117.906 | 138.101 | 178.572 | 142.696 | -20,1% |
| Polen | 149.728 | 130.047 | 135.977 | 139.500 | 2,6% |
| Italien | 89.438 | 67.005 | 99.782 | 125.596 | 25,9% |
| Niederlande | 77.876 | 63.043 | 85.822 | 73.172 | -14,7% |
| Belgien | 49.737 | 46.448 | 69.700 | 64.610 | -7,3% |
| Tschechien | 63.482 | 49.920 | 56.370 | 63.895 | 13,3% |
| Spanien | 75.980 | 51.343 | 46.427 | 59.903 | 29,0% |
| Schweden | 33.468 | 34.791 | 31.369 | 44.295 | 41,2% |
| Litauen | 81.815 | 43.922 | 54.052 | 33.625 | -37,8% |
| Rumänien | 30.839 | 17.532 | 30.065 | 29.382 | -2,3% |
| Ungarn | 27.172 | 21.807 | 29.017 | 28.758 | -0,9% |
| Portugal | 20.508 | 13.652 | 27.036 | 21.083 | -22,0% |
| **Sonstiges Europa** | 389.879 | 313.098 | 360.854 | 393.562 | 9,1% |
| Großbritannien | 107.259 | 73.670 | 87.529 | 118.617 | 35,5% |
| Türkei | 48.939 | 59.790 | 68.022 | 96.113 | 41,3% |
| Schweiz | 74.825 | 66.791 | 65.857 | 73.780 | 12,0% |
| Russland | 83.946 | 59.328 | 67.916 | 49.026 | -27,8% |
| Ukraine | 27.543 | 17.450 | 24.211 | 12.458 | -48,5% |
| **Nordafrika** | 11.908 | 36.593 | 90.110 | 5.196 | -94,2% |
| Ägypten | 5.609 | 19.540 | 83.637 | 3.366 | -96,0% |
| **Naher Osten** | 15.600 | 19.721 | 23.316 | 15.588 | -33,1% |
| **Zentral-/Südasien** | 22.498 | 11.971 | 17.486 | 50.059 | 186,3% |
| Indien | 15.778 | 8.498 | 12.758 | 46.052 | 261,0% |
| **Ostasien** | 360.340 | 401.544 | 308.815 | 309.641 | 0,3% |
| China | 311.403 | 313.763 | 256.852 | 255.035 | -0,7% |
| Japan | 21.258 | 44.366 | 17.861 | 23.231 | 30,1% |
| Taiwan | 4.955 | 7.620 | 16.956 | 17.838 | 5,2% |
| Südkorea | 14.435 | 27.977 | 11.079 | 11.493 | 3,7% |
| **Südostasien** | 38.411 | 63.446 | 23.908 | 49.837 | 108,5% |
| Thailand | 21.948 | 26.855 | 8.201 | 23.973 | 192,3% |
| **Nordamerika** | 350.503 | 237.923 | 287.251 | 354.107 | 23,3% |
| USA | 308.287 | 201.476 | 256.292 | 307.305 | 19,9% |
| Kanada | 42.214 | 36.447 | 30.952 | 46.795 | 51,2% |
| **Mittelamerika** | 14.829 | 11.475 | 14.981 | 24.642 | 64,5% |
| Mexiko | 13.237 | 9.307 | 12.918 | 19.894 | 54,0% |
| **Südamerika** | 45.466 | 71.149 | 48.109 | 83.933 | 74,5% |
| Brasilien | 20.073 | 45.847 | 27.429 | 57.755 | 110,6% |
| **Ozeanien** | 37.003 | 28.278 | 37.611 | 32.161 | -14,5% |
| Australien | 28.344 | 22.439 | 28.822 | 22.549 | -21,8% |
| **Gesamt** | **2.425.518** | **2.123.747** | **2.340.458** | **2.446.764** | **4,5%** |

1) nur stationäre Holzbearbeitungsmaschinen

Quelle: EUWID (nach Angaben des VDMA-Fachverbands Holzbearbeitungsmaschinen)

*Importe sind erneut stärker gestiegen als Exporte / Apparenter Verbrauch über 1 Mrd €*

# *Italienische Maschinenindustrie hat im vergangenen Jahr nochmals zugelegt*

**Trotz der schwächeren Entwicklung in der zweiten Jahreshälfte haben die italienischen Hersteller von Holzbearbeitungsmaschinen die 2021 erreichten Rekordwerte bei Produktion und Export im vergangenen Jahr noch übertroffen.**

Auch die anderen Kennzahlen sind im Vorjahresvergleich weiter gestiegen. Die Zuwachsraten sind in allen Fällen aber geringer ausgefallen als 2021, was auf die Corona-bedingten Einbußen im Jahr 2020 und die aus der schnellen wirtschaftlichen Erholung resultierenden Nachholeffekte zurückzuführen ist. Ähnlich wie 2021 haben die Importe stärker zugelegt wie die Exporte; der Abstand zwischen den jeweiligen Veränderungsraten hat sich sogar noch erhöht. 2021 waren die Importe mit einem Plus von 59,4 % gegenüber dem Vorjahr ungefähr doppelt so stark gestiegen wie die Exporte, die damals um 30,8 % zugelegt hatten. Im vergangenen Jahr ist der Importanstieg (+13,5 %) mehr als dreimal so hoch ausgefallen wie das Exportplus (+3,9 %). Damit hat sich die Entwicklung des Exportüberschusses weiter verlangsamt.

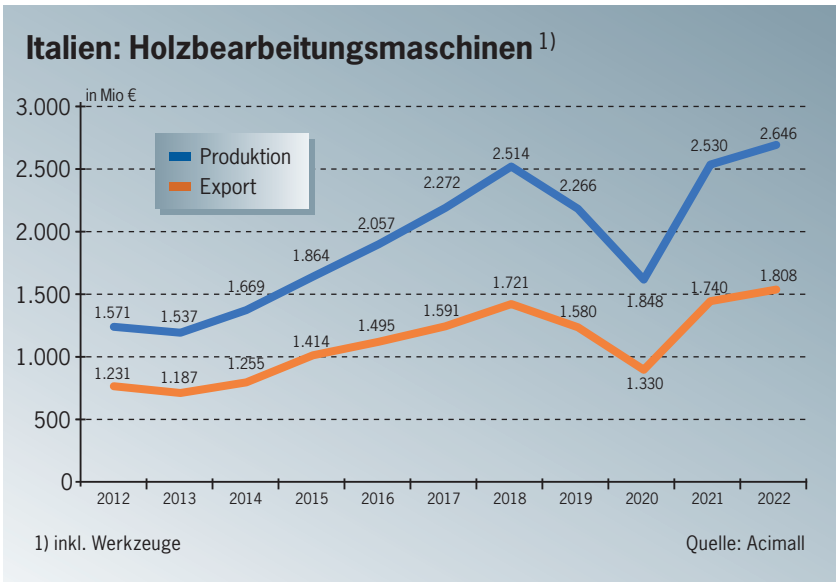
Der Produktionsumsatz der italienischen Hersteller von Maschinen und Anlagen für die Holzbe- und Holzverarbeitung hat sich laut den Anfang April 2023 von dem Branchenverband Acimall, Assago, zusammengestellten endgültigen Zahlen im Gesamtjahr 2022 um 4,6 % auf 2,646 (2021: 2,530) Mrd € erhöht. Gegenüber den 2020 erwirtschafteten 1,848 Mrd € ergibt sich ein Anstieg von 43,2 %. Im Dreijahresvergleich haben die italienischen Maschinen- und Anlagenhersteller ihre Produktion seit den 2019 erreichten 2,266 Mrd € um 16,8 % ausgebaut. Von 2019 auf 2020 war die Produktion unter dem Einfluss der Corona-bedingten Unterbrechungen im Geschäftsverlauf um 18,4 % zurückgegangen, das Jahr 2021 hatte mit einem Plus von 36,9 % wieder eine deutliche Gegenbewegung gebracht.

Die italienischen Holzbearbeitungsmaschinenexporte haben sich laut Acimall im vergangenen Jahr um 3,9 % auf 1,808 (1,740) Mrd € erhöht. Gegenüber der für 2020 ausgewiesenen Exportmenge von 1,330 Mrd € haben sie um 35,9 % zugelegt, im Vergleich zu den für 2019 angegebenen 1,580 Mrd € sind sie um 14,4 % gestiegen. Von 2019 auf 2020 hatte es auch bei den Exporten einen Rückgang um 15,8 % gegeben, der mit dem 2021 erreichten Plus von 30,8 % wieder mehr als ausgeglichen werden konnte. Bei den Importen gab es auch im vergangenen Jahr ein zweistelliges Plus von 13,5 % auf 286 Mio €. Ein Vergleich zu den vorangegangenen Jahren ist nicht möglich, da die damals gemeldeten Importwerte nachträglich korrigiert wurden.

Durch Gegenüberstellung von Exporten und Importen ergibt sich ein im Vergleich zum Vorjahr um 2,3 % höherer Exportüberschuss von 1,522 Mrd €. Der aus Produktion und Export errechnete Inlandsmarkt der italienischen Hersteller ist um 6,0 % auf 838 Mio € gestiegen. Durch Hinzurechnung der Importe ergibt sich ein apparenter Verbrauch von 1,124 Mrd €. Damit wurde der Vorjahreswert um 7,8 % übertroffen. 2018 war der apparente Verbrauch erstmals über die 1 Mrd €-Marke gestiegen; nach deutlichen Rückgängen in den Jahren 2019 und 2020 hatte er sich 2021 wieder um mehr als die Hälfte erhöht.

Die italienischen Holzbearbeitungsmaschinenhersteller haben im vergangenen Jahr 68,3 % ihrer Produktion exportiert. 2021 hatte sich der Exportanteil auf 68,8 % belaufen. Durch die Corona-bedingte Flaute war er 2020 auf 72,0 % gestiegen.

Mit den jetzt vorgelegten endgültigen Zahlen wurde der von Acimall bereits Mitte Dezember vorläufig gemeldete Produktionsumsatz von 2,646 Mrd € bestätigt. Alle anderen Kennzahlen waren zunächst niedriger angenommen worden. Beim Export hatte Acimall zum Jahresende nur mit einem leichten Plus von 1,0 % auf 1,757 Mrd € gerechnet; die Importe sollten nach der damaligen Hochrechnung nur um 5,3 % auf 257 Mio € steigen. □



berndorf BAND GROUP

LIGNA

15. - 19. Mai

Halle 26/C23

Hannover, DE

# Hochqualitative Stahlbänder aus Österreich

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

- Beste Laufeigenschaften
- Weltweiter Service
- Hohe Festigkeit und Widerstandsfähigkeit

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

Steel Belts | Belt Systems | Worldwide Service

*MDF/HDF- und OSB-Projekte in Amerika / Span- und Dämmplatten in Europa*

# *Vertriebsschwerpunkte im Anlagenbau werden sich wohl weiter verschieben*

**Die Verschlechterung der Rahmenbedingungen in zahlreichen Märkten, Umschichtungen in den internationalen Warenströmen, die gegen Russland und Weißrussland verhängten Sanktionen sowie die in der EU nochmals forcierte Förderung des Holzbaus werden in den kommenden Jahren auch zu Änderungen in den Vertriebsschwerpunkten der Hersteller von Holzwerkstoffanlagen führen.**

Das Geschäft mit Russland und Weißrussland ist bereits im Sommer 2022 weitgehend zum Erliegen gekommen. Bereits erteilte Aufträge durften noch bis Anfang Juli geliefert werden. Mehrere Aufträge über Teil- und Komplettanlagen für die Holzwerkstoffproduktion, die sowohl von europäischen Unternehmen als auch von lokalen Investoren in den vergangenen Jahren erteilt worden waren, mussten storniert werden. Bereits produzierte Anlagen konnten zum Teil für Projekte in anderen Regionen eingesetzt werden. Schon weiter fortgeschrittene Investitionen, bei denen die Kernkomponenten bis zum Inkrafttreten der Sanktionen bereits geliefert und aufgebaut worden waren, sollen eventuell unter Beteiligung von russischen Unternehmen oder chinesischer Lieferanten fertiggestellt werden.

Die Investitionsmöglichkeiten in angrenzenden osteuropäischen Märkten werden durch die Sanktionen gegen Russland und Weißrussland ebenfalls in Mitleidenschaft gezogen. Mit den verhängten Importverboten sind die bislang relativ wichtigen Industrieholzlieferungen aus Russland und Weißrussland ins Baltikum, nach Polen und in andere Länder weitgehend weggefallen. Im Gegenzug können die in diesen Märkten aufgebauten Werke keine Holzwerkstoffe bzw. Halb- oder Fertigprodukte mehr in Richtung Russland und Weißrussland liefern. Über die eingeschränkten Absatzmöglichkeiten lassen sich Investitionen in angrenzenden Ländern nur noch schwer rechtfertigen.

China wird dagegen wohl auch in den kommenden Jahren ein wichtiger Absatzmarkt für die Hersteller von Holzwerkstoffanlagen bleiben. Die Verschlechterung der konjunkturellen Rahmenbedingen setzt vor allem kleinere Hersteller mit älteren Ein- oder Mehretagenanlagen unter Druck. Die durch Anlagenstilllegungen freiwerdenden Lücken können allerdings durch moderne Produktionslinien mit kontinuierlichen Pressen wieder geschlossen werden. Parallel dazu wollen chinesische Hersteller auch in anderen asiatischen Märkten investieren. Im Vergleich zu früheren Jahren hat sich die Investitionstätigkeit in Südostasien aber verlangsamt. Zuletzt gab es noch einzelne Projekte in Thailand und Vietnam, ansonsten ist es ruhig. Dafür hat die Investitionstätigkeit auf dem indischen Markt schrittweise angezogen. Im vergangenen Jahr wurden kurz nacheinander mehrere Projekte angestoßen; mit weiteren Investitionen wird gerechnet.

Nord-, Mittel- und Südamerika werden inzwischen ebenfalls zu den Wachstumsregionen gezählt. In den vergangenen Jahren hat es in diesen Märkten nur wenige Investitionen gegeben; zahlreiche Projekte waren auch mehrfach verschoben worden. Inzwischen gibt es sowohl in Lateinamerika als auch in Nordamerika wieder neue Planungen. In den nächsten Monaten sollen vor allem bei MDF/HDF weitere Projekte entschieden werden. Auf dem europäischen Markt wird derzeit eher über Spanplattenprojekte nachgedacht; neben Ersatzinvestitionen gibt es auch weitere Greenfield-Projekte. Die in verschiedenen Märkten erwartete Sonderkonjunktur im Holzbau wird voraussichtlich auch die Investitionstätigkeit für Holzwerkstoffe zum Einsatz im Baubereich anschieben. In Europa werden trotz des relativ starken Kapazitätsausbaus noch immer neue Dämmplattenprojekte entwickelt. Darüber hinaus gibt es inzwischen auch in Westeuropa Investitionsüberlegungen in Richtung LVL. In Nord- und Südamerika werden weitere OSB-Anlagen geplant. Ende 2022 wurden zudem die Aufträge für eine erste OSB-Anlage in Ozeanien vergeben. □

*Erste Platte im Ziegler-Dämmplattenwerk Grafenwöhr* *(Foto: Dieffenbacher)*

# STEEL BELTS AND SERVICE SUPPORT FOR THE GLOBAL WBP INDUSTRY

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

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

LIGNA

See us at Ligna
May 15-19 · Hall 26, Stand D58

ipco.com/wbp

ipco

*Echtzeit-Vorhersage von Qualitätsparametern soll Produktionsprozess optimieren*

# *Auch im Holzwerkstoffanlagenbau wird Automatisierung ein größeres Thema*

**Nach längeren Vorbereitungs- und Entwicklungsarbeiten, die zum Teil bis in die 90er Jahre zurückgehen, haben sowohl Dieffenbacher als auch die Siempelkamp-Gruppe im Verlauf der letzten Monate autonome Prozesssteuerungen für die Holzwerkstoffproduktion auf den Markt gebracht.**

Mit diesen Systemen, die die kontinuierliche Auswertung der in der Anlage erfassten Messdaten für eine Echtzeit-Vorhersage von Qualitätsparametern nutzen, soll die Produktion von Spanplatten, MDF/HDF und OSB weiter optimiert werden. Über die Vorhersage können Fehlentwicklungen frühzeitig erkannt werden; mit einer nachfolgenden Anpassung der Prozessparameter lassen sich die Qualitäten wieder in den Zielkorridor bringen. Diese Selbstregulierung ermöglicht einen weitgehend autonomen Betrieb der Anlage. Die durch den Verzicht auf Sicherheitszuschläge erreichte Materialeinsparung, höhere Produktionsgeschwindigkeiten, stabilere Produktionsbedingungen sowie die vorausschauende Fehlervermeidung schlägt sich in entsprechenden Effizienzsteigerungen nieder. Mit der frühzeitigen Erkennung von Unregelmäßigkeiten im Produktionsprozess können zudem Stillstandszeiten minimiert werden.

Die von der Dieffenbacher-Gruppe entwickelte Digitalisierungsplattform „Evoris“, die in das „Cebro“-Anlagenkonzept integriert wurde, basiert auf dem früheren „Prodacon“-System, das für die Auswertung der in der Produktionslinie erfassten Prozessdaten konzipiert worden war. Mit der Evoris-Plattform kann aus diesen Prozessdaten die weitere Entwicklung der Prozessdaten prognostiziert werden. Bei der Entwicklung der Plattform hat Dieffenbacher mit der Swiss Krono Group zusammengearbeitet. Ende 2021 wurde die Evoris-Plattform in der im September 2017 in Betrieb genommenen Spanplattenanlage im Swiss Krono-Werk Menznau/Schweiz installiert. Inzwischen hat die Swiss Krono Group Dieffenbacher mit der Installation eines weiteren Evoris-Systems in der MDF/HDF-Anlage in Menznau beauftragt. In Dieffenbacher-Neuanlagen wird Evoris seit Anfang 2022 standardmäßig integriert.

*Prozessleitsystem Prod-IQ* *(Foto: Siempelkamp)*

Die Siempelkamp-Gruppe arbeitet im Bereich autonome Prozessteuerung mit dem israelischen Softwareentwickler Smartech The Industry Pivot Ltd., Caesarea, zusammen. Beide Unternehmen haben im Oktober 2022 eine Kooperation vereinbart, mit der die Vermarktung des „Prod-IQ SmartPress“-Systems forciert werden soll. Im Verlauf des Herbstes 2022 wurde ein erstes System in einer Spanplattenlinie an einem mitteleuropäischen Standort der Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, installiert. Die Inbetriebnahme ist im Verlauf des zweiten Quartals geplant. Die ursprünglich von Siempelkamp gelieferte Anlage war bereits mit dem Prozessleitsystem „Prod-IQ“ von Siempelkamp ausgestattet, das über das Modul „Prod-IQ Quality“ auch eine Vorhersage verschiedener Qualitätsparameter ermöglicht. In der autonomen Prozesssteuerung Prod-IQ Smartpress wird das Leitsystem Prod-IQ Quality mit der von Smartech entwickelten Software kombiniert, um damit die Qualitätsparameter vorherzusagen. Bislang wird Prod-IQ SmartPress vor allem für Nachrüstungen in bestehenden Anlagen eingesetzt. Im Rahmen der Kooperation mit Smartech hat Siempelkamp aber auch schon ein erstes System für eine MDF-Neuanlage verkauft, die im Verlauf des kommenden Jahres in Betrieb gehen soll.

Smartech kommt ursprünglich aus dem Bereich Cyber-Security; vor einigen Jahren ist das Unternehmen zudem in die Entwicklung von Software für die Produktionsoptimierung eingestiegen. Im Vordergrund steht dabei die Materialeinsparung. Seit 2021 läuft das für die Holzwerkstoffindustrie entwickelte „SmartPress“-System im Produktionsbetrieb. Das erste System wurde in der OSB-Mehretagenanlage der zur US-amerikanischen Roy O. Martin Lumber Management LLC, Alexandria/Louisiana, gehörenden Corrigan OSB LLC, Corrigan/Texas, eingebaut. □

*Dieffenbacher und DTG steigen über Akquisitionen in Energieanlagengeschäft ein*

# *Anlagenhersteller entwickeln eigene Konzepte für Energieversorgung*

**Der Anstieg der Energiekosten hat auch in der Holzwerkstoff- und Oberflächenindustrie zu einem Investitionsbedarf im Bereich der Dampf-, Thermalöl- und Stromversorgung geführt.**

*Integration von Dieffenbacher Energy* *(Foto: Dieffenbacher)*

Mit Erdgas beheizte Anlagen werden aufgrund der voraussichtlich nicht mehr auf das frühere Niveau zurückgehenden Energiepreise auf längere Sicht nicht mehr wettbewerbsfähig. Vor diesem Hintergrund haben sowohl Holzwerkstoffhersteller als auch Unternehmen aus der Dekorpapier- und Oberflächenbranche damit begonnen, mögliche Alternativen zu prüfen. In der Oberflächenindustrie wurden in einem ersten Schritt zum Teil auch Kohle- oder Ölkessel wieder reaktiviert, die in den vergangenen Jahren durch Erdgaskessel ersetzt worden waren. Längerfristig werden die Unternehmen aber nicht um eine Neuausrichtung ihrer Energieversorgung herumkommen. Gleiches gilt für Holzwerkstoffhersteller, die noch in größerem Umfang Erdgas einsetzen und dadurch immer mehr ins Hintertreffen kommen. Unternehmen mit eigenen Biomassekraftwerken kommen über die eingesetzten Rest- und Althölzer trotz der dort ebenfalls eingetretenen Kostensteigerungen auf niedrigere Brennstoffkosten; über die Vermarktung von elektrischer Energie profitieren sie zudem von den gestiegenen Stromkosten.

Die in der Holzwerkstoff- und Oberflächenindustrie tätigen Maschinen- und Anlagenhersteller befassen sich bereits seit längerer Zeit auch mit Ansätzen für eine Optimierung der Energieversorgung für die gelieferten Produktionslinien. Die frühere Metso Panelboard GmbH, Hannover, hatte bereits zu einem relativ frühen Zeitpunkt ihr Angebotsprogramm auch um Energieanlagen erweitert. Diese Aktivitäten waren im Oktober 2007 von der Siempelkamp-Gruppe übernommen und zunächst über die dafür neu gebildete Siempelkamp Energy Systems GmbH (SES) weitergeführt worden. Im Jahresverlauf 2012 hatte Siempelkamp dann die SES auf die Büttner Energie- und Trocknungstechnik GmbH, Krefeld, verschmolzen. Seither wird der auf Energieanlagen ausgerichtete Standort Hannover als Büttner-Niederlassung geführt.

Mit der Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, und der Deurotech Group GmbH (DTG), Langenfeld, haben im Verlauf des ersten Quartals zwei weitere Unternehmen ihr Angebotsprogramm im Bereich Energieanlagen deutlich ausgebaut. Die Dieffenbacher-Gruppe hat mit Wirkung zum 1. Januar 2023 die Assets und Aktivitäten des österreichischen Kraftwerksherstellers Bertsch Energy GmbH & Co. KG, Bludenz/Vorarlberg, übernommen. Die Transaktion wurde über die am 4. November neu gegründete Dieffenbacher Energy GmbH abgewickelt. Mit der Übernahme der Bertsch Energy-Assets kann die Dieffenbacher-Gruppe, die mit den bislang gelieferten Rostfeuerungsanlagen für Biomasse, Staubbrennern, Thermalölabhitzesystemen und Heißgaszyklonen auf die Bereitstellung von Prozesswärme für industrielle Fertigungsprozesse limitiert war, auch Wirbelschichtfeuerungsanlagen für Festbrennstoffe, Gas- und Dampfturbinen zur Strom- und Dampfproduktion sowie industrielle Abhitzesysteme anbieten.

Die Deurotech Group GmbH (DTG) hat mit der zum 1. Februar 2023 abgeschlossenen Übernahme der Oschatz Energy und Environmental GmbH, Essen, ihre Aktivitäten im Geschäftsbereich „Umwelttechnik“ weiter ausgebaut. Die ebenfalls im Zuge einer übertragenden Sanierung übernommenen Assets wurden mit dem Closing in die Oschatz Power GmbH überführt. Oschatz Power liefert vor allem Kessel- und Feuerungsanlagen, Abhitzeanlagen sowie Anlagen für die Rückstandsverbrennung und Wärmerückgewinnung. Das Oschatz Power-Angebotsprogramm soll das bisherige Lieferspektrum des in den vergangenen Jahren über mehrere Akquisitionen auf- und ausgebauten Umwelttechnik-Geschäftsbereichs erweitern. Die bisherigen Unternehmen sind vor allem in den Bereichen thermische und biologische Abluftreinigung, Wasseraufbereitung und Abfallentsorgung tätig. Über Oschatz Power kann die Deurotech Group künftig auch Energieanlagen für Biomasse, Reststoffe und Ersatzbrennstoffe liefern. □

*Einstieg in Formatierung und Montage von Holzbauprodukten wird geprüft*

# *Weinig will mit H.I.T.-Übernahme den Bereich konstruktiver Holzbau verstärken*

**Die Michael Weinig AG, Tauberbischofsheim, hat am 21. März 2023 einen Vertrag über den Erwerb von Mehrheitsanteilen an der H.I.T. Maschinenbau GmbH & Co. KG und der H.I.T. Keilzinkentechnik GmbH & Co. KG, beide Ettringen, unterzeichnet.**

Damit konnten die bereits vor rund zwei Jahren vom Weinig-Management angestoßenen, dann aber wegen der Corona-Krise unterbrochenen Verhandlungen zwischen den beiden Unternehmen zu einem Abschluss gebracht werden. Weinig übernimmt die Anteile von dem bisherigen Gesellschafter Franz Josef Jeckle, der in absehbarer Zeit in Ruhestand gehen wird. Voraussichtlich bis Ende 2025 will Weinig auch noch die Anteile von Jeckles Geschäftsführungskollegen Franz Anton erwerben. Mit der jetzt vereinbarten Übernahme will Weinig nach Aussage des Vorstandsvorsitzenden Gregor Baumbusch vor allem die Aktivitäten im Bereich Automatisierung und im Projektgeschäft ausbauen. Darüber hinaus wird das Angebotsprogramm bei Maschinen zur Herstellung von Holzbauprodukten erweitert. Über H.I.T. stärkt Weinig zudem den Geschäftsbereich „System-Lösungen" mit der Weinig Systems Solutions sowie das Segment „Konstruktiver Holzbau" im Geschäftsbereich „Massivholz".

H.I.T. produziert den Großteil der Produktpalette am Stammsitz Ettringen; im knapp 40 km entfernten Breitenthal werden Keilzinkenanlagen gefertigt. Das Produktprogramm umfasst im Bereich Weiterverarbeitung vor allem Maschinen und Anlagen für die Produktion von Konstruktionsvollholz (KVH), Brettschichtholz (BSH) und Brettsperrholz (BSP). Darunter fallen auch die beiden Pressensysteme „lignoPRESS" und „platoPRESS" für die Herstellung von BSH bzw. BSP sowie die von der ehemaligen SMB Maschinenbau GmbH, Vöhringen, entwickelte Rotationspresse. Im April 2021 hatte H.I.T. sämtliche Konstruktionsunterlagen und Rechte sowie Mitarbeiter der SMB übernommen. Im Bereich Sägewerksmaschinen bietet H.I.T. unter anderem Nachschnittmaschinen, Säumer sowie Schnittholzsortier- und Paketieranlagen an. Neben der Lieferung von Einzelmaschinen übernimmt H.I.T. auch das Projektmanagement und die Realisierung von Gesamtanlagen.

*Montage der ersten ProfiPress X* *(Foto: Holzbauwerk Schwarzwald)*

Die Integration von H.I.T. soll Weinig insbesondere einen Ausbau der Aktivitäten im Bereich Weiterverarbeitung ermöglichen. Bereits im Juni 2022 hatte das Unternehmen bei der Vorstellung eines 120 Mio € umfassenden Investitionsprogramms angekündigt, dass neue Anlagen für das stark wachsende Segment konstruktiver Holzbau in das Portfolio mit aufgenommen werden sollen. In diesem Zusammenhang wird auch die Entwicklung einer eigenen BSH-Pressentechnik geprüft. Die Weinig Dimter GmbH & Co. KG, Illertissen, hatte bereits in den Jahren 2019 und 2020 über 8 Mio € in den Bau einer Logistik- und einer Produktionshalle für die unter anderem in der BSP-Produktion eingesetzten „ProfiPress X" und „ProfiPress C" investiert. ProfiPress C-Anlagen hatte Weinig zuletzt für die Investitionsprojekte der Ziegler Group, Plößberg, am Standort Hermsdorf und in dem zur Stora Enso Oyj, Helsinki, gehörenden BSP-Werk Ždírec/Tschechien geliefert. Noch im Verlauf des zweiten Quartals soll bei der HolzBauWerk Schwarzwald GmbH, Seewald, die erste von Weinig ausgelieferte ProfiPress X in den Regelbetrieb überführt werden.

Das Weinig-Produktmanagement wird in den kommenden Monaten das H.I.T.- und das Weinig-Portfolio gegenüberstellen und Schwerpunkte bilden. Hierzu gehört auch die Integration von Weinig-Maschinen, wie zum Beispiel Scanner und Hobelanlagen, in Anlagenlösungen für die Sägeindustrie. Ein weiterer großer Bereich wird die Zusammenführung der jeweiligen Pressen- und Keilzinkentechnologien beider Unternehmen sein. In einem nächsten Schritt wird Weinig dann auch den Einstieg in die bislang noch nicht besetzten Bereiche Formatierung und Montage von Holzbauprodukten vorbereiten. Erste Gespräche werden hierzu bereits geführt. □

# Big projects.
# Giant engineering.

Best drying systems, solid construction.

**INDUSTRIAL DRYING TECHNOLOGY AND SYSTEMS**
**www.buettner-energy-dryer.com**

Experts in Energy and Drying

BÜTTNER

*Rekordauftragseingang 2021 hat deutliche Umsatzsteigerung ermöglicht*

# Hymmen bearbeitet erstes Projekt im neuen Geschäftsfeld Engineered Wood

**Zusätzlich zu den bisherigen Angebotsschwerpunkten Doppelbandpressen, Digitaldrucker, Lackieranlagen und Kaschieranlagen hat die Hymmen GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Bielefeld, im Verlauf des vergangenen Jahres ein neues Geschäftsfeld „Engineered Wood" aufgebaut, das künftig komplette Produktionslinien für Holzbauprodukte und Bauelemente liefern soll.**

Mit den in diesen Produktionslinien eingesetzten Mehretagenpressen greift Hymmen auf Erfahrungen aus anderen Anwendungsbereichen zurück. Bislang wurden die von Hymmen realisierten Mehretagenanlagen vor allem für die Produktion von Kompaktplatten eingesetzt. Die FunderMax GmbH, St. Veit/Österreich, hat von Hymmen zum Beispiel zwei Kompaktplattenanlagen erhalten, der zweite Auftrag wurde im Jahr 2020 abgeschlossen. Bei den Produktionslinien für Holzbauprodukte und Bauelemente wird die Pressentechnologie mit anderen Komponenten aus dem Hymmen-Angebotsprogramm kombiniert, wie zum Beispiel Förder-, Vereinzelungs-, Beleimungs- oder Abstapelanlagen. Im ersten Schritt will sich Hymmen mit diesen Anlagenkonzepten auf den Bereich Brettsperrholz (CLT) konzentrieren. Im zweiten Halbjahr 2022 wurde eine erste CLT-Anlage bei einem bislang nicht genannten europäischen Unternehmen aus der DACH-Region aufgebaut. Die aus drei hintereinander angeordneten Mehretagenpressen im Format 1.400 x 5.000 mm aufgebaute Anlage befindet sich seit Jahresanfang im Probebetrieb; bis Mitte 2023 soll die volle Kapazität von über 100.000 m³/Jahr erreicht werden. Ein zweiter Anwendungsbereich für derartige Mehretagenanlagen liegt in der Türenindustrie. Mittelfristig sieht Hymmen im Bereich Engineered Wood ein Potenzial für mehrere Aufträge pro Jahr.

Im Geschäft mit Doppelbandpressen hat Hymmen seit Mitte 2021 mit insgesamt sechs Anlagen einen ungewöhnlich hohen Auftragseingang verzeichnet. Die Egger-Gruppe wird im Verlauf des Jahres 2023 zwei weitere Doppelbandpressen in ihrem Schichtstoffwerk in Gifhorn aufbauen. Nach der im zweiten bzw. vierten Quartal 2023 geplanten Inbetriebnahme wird das Unternehmen insgesamt zehn CPL-Anlagen in Gifhorn betreiben. In das von der Kronospan-Gruppe an dem türkischen Standort Kastamonu geplante neue Schichtstoffwerk wird derzeit eine erste Anlage geliefert; eine zweite soll bis zum Jahresende folgen. Ein bislang nicht genannter Kunde wird ebenfalls noch in diesem Jahr neben bereits bestehenden Hymmen Doppelbandpressen eine weitere Anlage aufbauen. Nach Aussage von Hymmen prüfen zudem auch einzelne internationale Schichtstoffhersteller, die bislang nur Mehretagenanlagen betreiben, den Einstieg in die kontinuierliche Produktionstechnologie. Für die Direktbeschichtung von Möbelplatten werden Doppelbandpressen inzwischen nur noch selten eingesetzt. Aktuell gibt es ein Projekt bei einem US-amerikanischen Zulieferunternehmen, das bis zur Jahresmitte entschieden werden soll. Seit dem Verkauf der ersten Anlage im Jahr 1979 hat Hymmen inzwischen rund 200 Doppelbandpressen ausgeliefert, von denen rund 70 % für die HPL/CPL-Produktion eingesetzt werden. Projekte im Bereich Direktbeschichtung wurden vor allem in den 90er und 2000er Jahren realisiert. Darüber hinaus gibt es immer wieder Spezialanwendungen, wie zum Beispiel für die Produktion von Kunststoffprodukten, Bodenbelägen oder Transportbändern. Derzeit sind zwei solcher Projekte in der Prüfung.

*(Foto: EUWID)*

Im dem ab Ende der 2000er Jahre aufgebauten Bereich Digitaldruck hat Hymmen inzwischen 52 „Jupiter"-Anlagen verkauft. Diese Anlagen, die UV-härtende Digitaldrucktinten verarbeiten und mit Arbeitsbreiten von bis zu 2.200 mm und Produktionsgeschwindigkeiten von 25-35 m/min auf eine Leistung von teilweise über 10 Mio m²/Jahr kommen, werden vorrangig für den Direktdruck auf Trägermaterialien eingesetzt. Während in

den Anfangsjahren der Druck auf Leisten oder Profilen im Vordergrund stand, hat sich der Schwerpunkt zuletzt in Richtung Designboden verschoben. Diese Anlagen sind inzwischen zumeist mit der von Hymmen entwickelten „Digital Lacquer Embossing“ (DLE)-Technologie für die digitale Strukturierung ausgestattet. Bislang hat Hymmen aus dem Bodenbelagsbereich zehn Aufträge für Digitaldrucker mit DLE- oder DLE plus-Ausstattung erhalten. Drei Anlagen mit DLE und eine erste mit DLE plus sind bereits im Produktionsbetrieb. Bis zum Jahresende sollen sechs weitere DLE plus-Anlagen ausgeliefert werden. Die Aufträge dazu wurden im Verlauf des vergangenen Jahres erteilt. Die Engineered Floors LLC, Dalton/Georgia, und die Creative Flooring Solutions Holdings Ltd. (CFL), Shanghai, haben jeweils eine Anlage für neu aufgebaute Produktionsstandorte im US-amerikanischen Bundesstaat Georgia bestellt. Die US-amerikanische HMTX Industries, Norwalk/Connecticut, wird eine DLE plus-Anlage an einem asiatischen Standort aufbauen. Die verbleibenden drei Anlagen werden an bislang nicht genannte europäische Bodenbelagshersteller gehen. Aktuell verhandelt Hymmen zudem mit einem mitteleuropäischen Unternehmen über eine weitere Anlage im Fußbodenbereich. Daneben gibt es einen ersten DLE plus-Auftrag für den Möbelbereich. Im Bereich Digitaldruck mit wasserbasierenden Druckfarben auf Dekorpapier will Hymmen in den nächsten Monaten ebenfalls einen ersten Auftrag abschließen; derzeit laufen Gespräche mit mehreren Interessenten. Die Entwicklungsarbeiten sind laut Hymmen seit zwei Jahren abgeschlossen; unter der Bezeichnung „Saturn“ wurde eine erste Testanlage mit 1.400 mm Arbeitsbreite aufgebaut. In einem nächsten Schritt wird Hymmen auch eine 2.200 mm breite Anlage installieren. Bei einer Druckgeschwindigkeit von bis zu 35 m/min können die Saturn-Anlagen in Abhängigkeit von der Breite rund 15-20 Mio $m^2$/Jahr bedrucken. Anwendungsmöglichkeiten sieht Hymmen unter vor allem an kleineren, in der Nähe von Abnehmern aufgebauten Dekordruckstandorten sowie bei größeren Möbelherstellern.

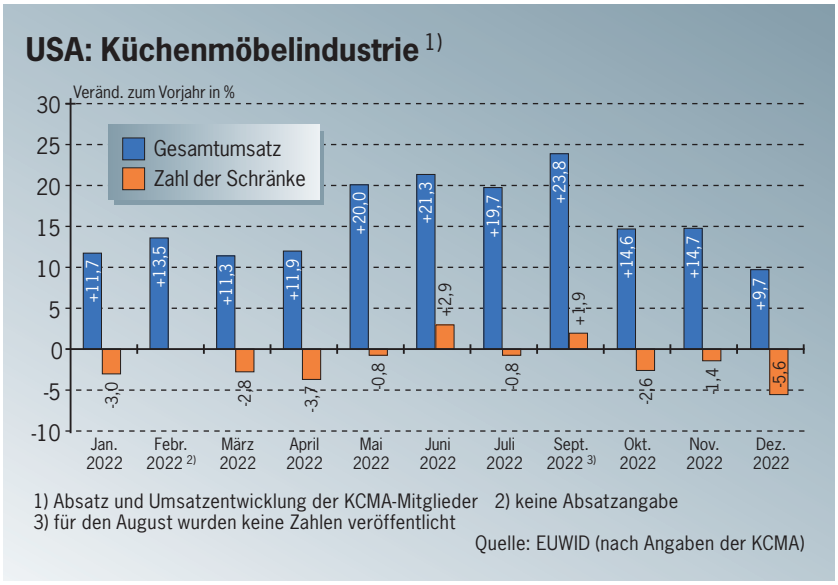
Im Bereich „Calander Coating Inert (CCI)“ hat Hymmen inzwischen zehn Lackieranlagen verkauft. Größter Kunde ist die Egger-Gruppe mit drei Anlagen. Am Standort Brilon laufen seit September 2015 bzw. Oktober 2020 zwei CCI-Anlagen für die Produktion von „PerfectSense“-Platten. Im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2022 hat Egger im Werk Gifhorn zudem eine CCI-Anlage für Schichtstoffe aufgebaut. Diese Anlage ist zusätzlich auch mit einem Excimer-Aggregat ausgestattet, so dass Egger matte Schichtstoffoberflächen entweder mit dem CCI-Verfahren oder über den Excimer fertigen kann. Kurz nach der ersten PerfectSense-Linie für Egger hat Hymmen zwei weitere CCI-Anlagen an das zur australischen Borg Group Holdings Pty Ltd. gehörende Möbelzuliefer- und Beschichtungsunternehmen Borg Manufacturing Pty. Ltd., Somersby/New South Wales, sowie an FunderMax geliefert. 2019 hat der über die Formica Corp., Cincinnati/Ohio, zur Broadview Holding B.V., s'Hertogenbosch/Niederlande, gehörende Holz- und Metallschichtstoffhersteller Homapal GmbH, Herzberg, eine Anlage erhalten. Im zweiten Halbjahr 2022 wurde eine CCI-Linie bei einem größeren europäischen Küchenmöbelhersteller installiert. Im Verlauf der nächsten Monate werden zwei kleinere Anlagen ausgeliefert, auf denen Holzwerkstoffe für den Innenausbaubereich lackiert werden sollen.

Trotz der neuen Aufträge aus verschiedenen Bereichen ist der Auftragseingang von Hymmen im vergangenen Jahr wieder unter dem relativ hohen Wert von 2021 geblieben. Mit der Abwicklung der Projekte konnte der Umsatz dagegen nach den bislang vorliegenden Zahlen auf rund 55 Mio € gesteigert werden. Im Geschäftsjahr 2021 hat Hymmen laut dem Ende Februar im Bundesanzeiger eingestellten Geschäftsbericht einen Umsatz von 45,0 (2020: 24,4) Mio € erwirtschaftet, von denen 32,6 (18,3) Mio € auf Deutschland und 12,4 (6,1) Mio € auf das Ausland entfallen sind. Mit dem Verkauf von Maschinen und Anlagen wurden 31,0 (14,0) Mio € umgesetzt; das Ersatzteilgeschäft hat 12,8 (9,6) Mio € und der Servicebereich 1,1 (0,7) Mio € beigesteuert. Der Auftragseingang hatte mit 23,5 Mio € im April 2021 und mit 28,0 Mio € im November zwei monatliche Peaks; im Gesamtjahr ist er mit über 80 Mio € auf einen Rekordwert gestiegen. Zum Jahresende 2021 lag der Auftragsbestand bei 83,9 Mio €. □

*Rückgang der Absatzmengen hat sich in den letzten Monaten noch verstärkt*

# US-Küchenmöbelindustrie hat 2022 mit zweistelligem Plus abgeschlossen

**Absatz und Umsatz der US-amerikanischen Hersteller von Küchen- und Badezimmerschränken haben sich im vergangenen Jahr zumeist gegenläufig entwickelt. Dieser Trend hat sich im Januar und Februar noch verstärkt.**




1) Absatz und Umsatzentwicklung der KCMA-Mitglieder 2) keine Absatzangabe
3) für den August wurden keine Zahlen veröffentlicht

Quelle: EUWID (nach Angaben der KCMA)

Im Februar ist der Gesamtumsatz der in der Kitchen Cabinet Manufacturers Association (KCMA), Reston/Virginia, zusammengeschlossenen Hersteller, die nach den Austritten von drei großen Mitgliedern nur noch für einen Teil der US-amerikanischen Küchenmöbelproduktion stehen, um 12,8 % auf 231,6 (Vorjahr: 205,2) Mio US$ gestiegen. Die Zahl der ausgelieferten Cabinets hat sich laut der KCMA-Statistik dagegen um 14,4 % auf 583.306 (681.056) Stück reduziert.

In der monatlich erstellten KCMA-Statistik, die auf einer Umfrage unter den Mitgliedsunternehmen beruht, wird der Gesamtmarkt zudem in die drei Segmente maßgefertigte Schränke („Custom Sales“), teils kundenspezifisch angefertigte Schränke („Semi-Custom Sales“) und Lagerware („Stock Sales“) separiert. Das Lagergeschäft und die kundenspezifische Produktion haben sich im Februar gegenläufig entwickelt. Während das kleinste Absatzsegment Stock Sales mit 36,4 (46,9) Mio US$ im Vorjahresvergleich 22,4 % eingebüßt hat, haben die beiden anderen Segmente weiter zugelegt. Die Custom Sales sind um 27,4 % auf 69,4 (54,5) Mio US$ gestiegen, die Semi-Custom Sales haben sich um 21,1 % auf 125,7 (103,8) Mio US$ erhöht. Der Januar war für die KCMA-Mitgliedsunternehmen ähnlich verlaufen. Der Absatz lag mit 577.643 (674.605) Cabinets wie im Februar um 14,4 % unter dem Vorjahreswert. Die Stock Sales sind um 25,6 % auf 36,5 (49,1) Mio US$ zurückgegangen. Bei Custom Sales gab es dagegen ein Plus von 22,3 % auf 65,2 (53,3) Mio US$, die Semi-Custom Sales haben sich um 13,2 % auf 124,1 (109,6) Mio US$ erhöht. Vom Januar auf den Februar hat es in allen drei Segmenten damit kaum Veränderungen gegeben.

Kumuliert über die ersten beiden Monate des laufenden Jahres hat sich der Absatz der KCMA-Mitglieder wie in den beiden Einzelmonaten um 14,4 % auf 1,161 (1,356) Mio Cabinets reduziert. Über die im Vorjahresvergleich deutlich gestiegenen Preise konnte der Gesamtumsatz dagegen um 9,6 % auf 457,3 (417,2) Mio US$ gesteigert werden. Zweistelligen Zuwächsen bei den Custom Sales (+24,9 % auf 134,6 Mio US$) und den Semi-Custom Sales (+17,1 % auf 250,0 Mio US$) ist bei den Stock Sales ein Rückgang von 24,0 % auf 72,9 Mio US$ gegenüberzustellen.

Die KCMA hat in ihre Statistik auch eine Abschätzung für den Gesamtmarkt aufgenommen. Demnach wurden im Januar in den USA insgesamt 3,526 Mio Cabinets abgesetzt, im Februar waren es dann 3,577 Mio Cabinets. Der Gesamtumsatz lag im Januar bei 1,379 Mrd US$ und im Februar bei 1,420 Mrd US$. Über die ersten zwei Monate des laufenden Jahres wurden nach Schätzung der KCMA insgesamt 7,103 Mio Cabinets in den USA abgesetzt; der damit erwirtschaftete Gesamtumsatz wird auf 2,799 Mrd US$ geschätzt. Einen Vergleich zu den Vorjahreszeiträumen hat die KCMA bei diesen Gesamtmarktzahlen nicht angegeben.

Für das Jahr 2022 hat die KCMA in ihrer Statistik sowohl für die einzelnen Monate als auch insgesamt nur prozentuale Veränderungen gegenüber dem Vorjahresmonat und dem Vormonat angegeben; absolute Absatzzahlen oder Umsätze wurden nicht genannt. Über alle zwölf Monate hat sich der Umsatz um 16,4 % erhöht. Die Segmente Custom Sales (+17,8 %) und Semi-Custom Sales (+17,4 %) haben ähnliche Zuwächse verzeichnet. Bei den Stock Sales gab es ein Plus von 15,5 %. Die Absatzmenge hat nach KCMA-Schätzungen dagegen über alle drei Segmente um 1,0 % nachgegeben. □

*E-Commerce-Umsatz hat im vergangenen Jahr wieder um 8 % nachgegeben*

# Französischer Möbelhandel ist 2022 nur über Preiseffekte gewachsen

**Der französische Möbelhandel hat im Gesamtjahr 2022 einen Bruttoumsatz von 14,85 (2021: 14,55) Mrd € erzielt. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Anstieg von 2 %.**

Allerdings ist das Wachstum nach Angaben des französischen Marktforschungsinstituts Ipea, Paris, ausschließlich auf Preiseffekte zurückzuführen. Laut der französischen Statistikbehörde Insee haben sich die Preise für Möbel in Innenräumen im vergangenen Jahr im Durchschnitt um knapp 10 % und für Gartenmöbel um etwa 11 % erhöht. Verglichen mit den im Jahr 2019 erwirtschafteten 13,38 Mrd € ergibt sich ein Umsatzzuwachs von 11 %. Damit dürfte sich die verkaufte Menge 2022 ungefähr auf dem Niveau von 2019 bewegt haben. Allerdings gehen Branchenexperten davon aus, dass die Preissteigerungen im vergangenen Jahr noch höher waren als die von Insee ermittelten Werte.

Nach einem Rückgang von 4,8 % im Jahr 2020 hatten Nachholeffekte sowie eine Sonderkonjunktur im Bereich Inneneinrichtung im Jahr 2021 im französischen Möbelhandel zu einem zweistelligen Umsatzanstieg von 14,3 % geführt. Zu diesem Wachstum hat vor allem der April mit einem Plus von 89,3 % beigetragen, der allerdings auf den Lockdown-bedingt geringen Vergleichswert aus dem Vorjahr zurückzuführen ist. Im März (+0,9 %), Mai (+4,7 %), September (+4,0 %), Oktober (+1,2 %), November (+3,5 %) und Dezember (+0,6 %) lagen die Zuwächse im unteren einstelligen Prozentbereich. Im Januar (-1,3 %), Februar (-9,7 %), Juni (-7,8 %), Juli (-13,9 %) und August (-1,5 %) hat der Umsatz jeweils nachgegeben.

Nach Warengruppen konnten bis auf Bettwaren/Matratzen (-0,3 % auf 1,86 Mrd €) alle Bereiche im unteren einstelligen Prozentbereich zulegen. Am stärksten sind die Zuwächse bei Wohnmöbeln (+3,9 % auf 4,88 Mrd €) und Gartenmöbeln (+5,5 % auf 0,68 Mrd €) ausgefallen. Bei Badmöbeln wurde ein Plus von 2,1 % auf 0,56 Mrd € erreicht. Der Umsatz mit Küchenmöbeln und Polstermöbeln ist um jeweils 1 % auf 4,23 Mrd € bzw. 2,64 Mrd € gestiegen. Der höchste Anteil am Gesamtumsatz entfällt nach wie vor auf Wohnmöbel mit 32,8 %, gefolgt von Küchenmöbeln (28,5 %) und Polstermöbeln (17,2 %).

Nach Vertriebswegen hat sich der großflächige Möbelhandel mit einem Plus von 7,1 % auf 5,66 Mrd € am besten entwickelt. Der 2021 in diesem Segment erreichte Anstieg von 8,6 % war unter dem Gesamtwachstum geblieben, so dass der Marktanteil um 1,8 Prozentpunkte auf 36,4 % nachgegeben hatte. 2022 konnte der großflächige Möbelhandel die 2021 verzeichneten Einbußen aufholen und den Marktanteil wieder um 1,8 Prozentpunkte auf 38,2 % steigern. Die Fachhändler (+0,3 % auf 3,90 Mrd €) und der gehobene Möbelhandel (+0,7 % auf 1,64 Mrd €) haben ihren Umsatz 2022 nur noch knapp über das Vorjahresniveau gebracht. Das Baumarktsegment hat das Vorjahresniveau mit 2,00 Mrd € um 1,4 % verfehlt. Noch stärker ist der Rückgang der E-Commerce-Händler ausgefallen, deren Umsatz um 8,0 % auf 1,02 Mrd € gesunken ist. Der E-Commerce-Anteil hat sich damit um 0,3 Prozentpunkte auf 6,8 % reduziert. In den Zahlen sind ausschließlich die Umsätze von Internet Pure Playern enthalten. Auf sonstige Vertriebswege, die unter anderem Möbel- und Lebensmitteldiscounter umfassen, entfielen 0,63 Mrd €. Gegenüber 2021 entspricht dies einem Zuwachs von 2,1 %.

Im Vergleich zu 2019 haben die Fachhändler (+22,6 %), Baumärkte (+15,6 %) und der gehobene Möbelhandel (+13,0 %) überdurchschnittlich stark zugelegt. Im großflächigen Möbelhandel (+4,2 %) und E-Commerce sowie bei sonstigen Vertriebswegen (+3,1 %) ist der Anstieg jeweils geringer ausgefallen. Nach Warengruppen sind Küchenmöbel (+17,2 %) und Gartenmöbel (+25,9 %) im Vergleich zu 2019 am stärksten gelaufen. Bei Polstermöbeln gab es ebenfalls ein zweistelliges Wachstum von 12,5 %. Bettwaren/Matratzen (+4,2 %), Wohnmöbel (+6,5 %) und Badmöbel (+7,8 %) haben gegenüber 2019 im mittleren bis höheren einstelligen Prozentbereich zugelegt. □

## Frankreich: Umsatzverteilung nach Warengruppen

| 2022 | Umsatz in Mrd € inkl. MwSt. | Veränderung zum Vorjahr in % | Marktanteil in % |
|---|---|---|---|
| Wohnmöbel | 4,88 | + 3,9 | 32,8 |
| Küchenmöbel | 4,23 | + 1,0 | 28,5 |
| Polstermöbel | 2,64 | + 1,0 | 17,8 |
| Bettwaren/Matratzen | 1,86 | - 0,3 | 12,5 |
| Gartenmöbel | 0,68 | + 5,5 | 4,6 |
| Badmöbel | 0,56 | + 2,1 | 3,8 |
| **Gesamt** | **14,85** | **+ 2,0** | **100,0** |

Quelle: Ipea

*Mit 2,39 Mrd sfr ist Handelsumsatz mit Möbeln wieder auf Niveau von 2020 gefallen*

# *Umsatz im Schweizer Einrichtungshandel ist wieder unter Vorjahreswert geblieben*

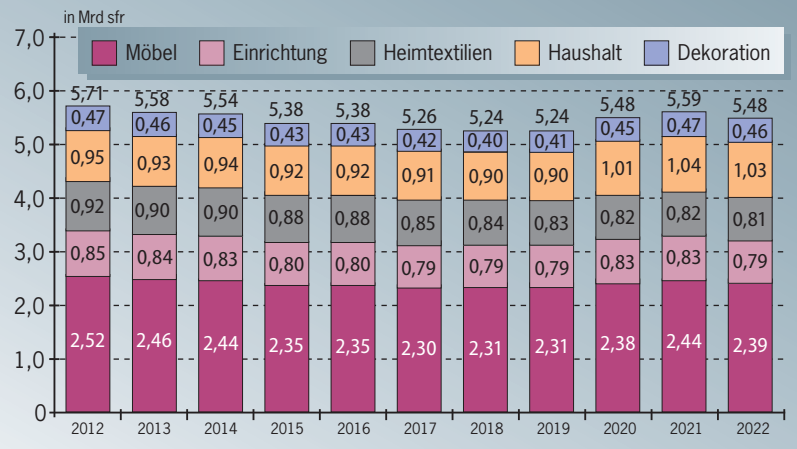
**Nach den 2020 und 2021 erzielten Zuwächsen musste der Schweizer Einrichtungshandel im vergangenen Jahr wieder einen Umsatzrückgang hinnehmen. Mit 5,48 (2021: 5,59) Mrd sfr wurde der Vorjahreswert um 1,9 % verfehlt.**

Laut der von dem Marktforschungsinstitut GfK Switzerland AG, Rotkreuz, erhobenen Daten hatte der Gesamtumsatz im Jahr 2020 um 4,6 % zugelegt. 2021 war ein Plus von 1,9 % erreicht worden. In den Jahren zuvor hatte der Umsatz entweder auf dem Vorjahresniveau stagniert oder war gesunken.

Der Umsatz mit Möbeln hatte 2020 nach einer über mehrere Jahre eher rückläufigen Entwicklung erstmals wieder leicht zugelegt. Ausgehend von den 2019 erreichten 2,31 Mrd sfr gab es ein Plus von 3,0 % auf 2,38 Mrd sfr, 2021 ist der Umsatz dann um weitere 2,5 % auf 2,44 Mrd sfr gestiegen. Gegenüber 2019 ergab sich ein kumulierter Anstieg von 5,6 %. Im vergangenen Jahr hat der Möbelhandelsumsatz mit einem Minus von 2,0 % auf 2,39 Mrd sfr wieder auf das Niveau von 2020 nachgegeben. Im Segment Einrichtung, das unter anderem Beleuchtung und Bodenbeläge umfasst, ist der Umsatz 2022 um 4,8 % auf rund 790 (830) Mio sfr und damit am stärksten gesunken. Der Umsatz mit Dekoration hat um 2,1 % auf rund 460 (470) Mio sfr abgenommen. Bei Heimtextilien wurde das Vorjahresniveau mit rund 810 (820) Mio sfr um 1,2 % verfehlt. Im Segment Haushalt, in dem zum Beispiel Haushaltswaren, Küchenutensilien, Geschirr, Badezimmeraccessoires und Büroorganisation zusammengefasst sind, konnte mit 1,03 (1,04) Mrd sfr in etwa wieder das Vorjahresniveau erreicht werden.

Von dem im Schweizer Einrichtungshandel erzielten Gesamtumsatz wurden im vergangenen Jahr 0,92 Mrd sfr online erwirtschaftet. Damit hat sich der Wert im Vergleich zu 2018 mehr als verdoppelt. Gegenüber 2021 hat der E-Commerce-Umsatz laut GfK Switzerland allerdings wieder um 0,7 % abgenommen. Unter dem Einfluss der durch die Corona-Krise verursachten Einschränkungen im Handel war der Online-Umsatz im Jahr 2020 gegenüber dem Vorjahr um 70,4 % gestiegen; 2021 wurde ein Plus von 16,1 % erreicht. 2018 und 2019 waren die Zuwächse mit +16,1 % bzw. +15,6 % gleich bzw. ähnlich hoch ausgefallen. Der stationäre Umsatz hat in den vergangenen fünf Jahren seit 2017 dagegen durchweg nachgegeben. Ausgehend von den für 2017 ausgewiesenen 4,92 Mrd sfr ergibt sich für den kumulierten Zeitraum ein Rückgang von 7,1 % auf 4,57 Mrd sfr im vergangenen Jahr. Gegenüber dem Vorjahr hat der stationäre Umsatz 2022 um 2,1 % abgenommen. □

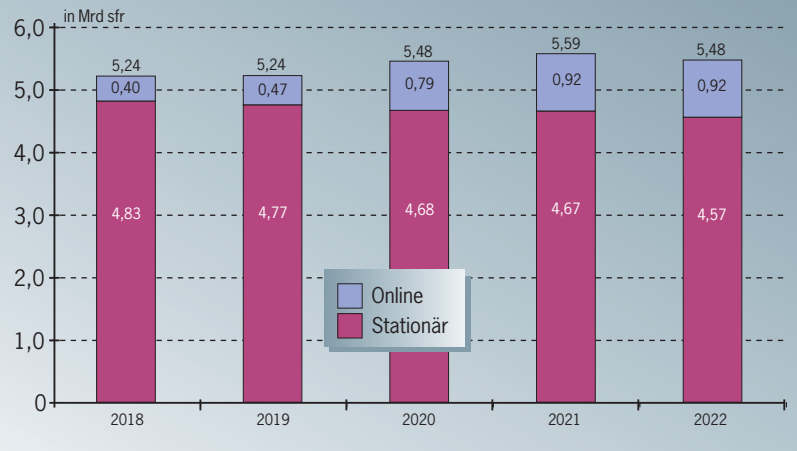
**Schweiz: Umsatzentwicklung im Einrichtungsmarkt** 1)




1) nach Segmenten

Quelle: GfK Switzerland

**Schweiz: Umsatzentwicklung im Einrichtungsmarkt** 1)




1) nach Vertriebswegen

Quelle: GfK Switzerland

*Auf hohe Zuwächse im ersten Halbjahr folgte Abschwächung im dritten Quartal*

# Österreichische Möbelproduktion ist gegen Vorjahr um 13,8 % gestiegen

**Nach den bislang vorliegenden Zahlen hat die österreichische Möbelproduktion in den ersten neun Monaten 2022 gegenüber Vorjahr um 13,8 % auf 2,103 (Jan.-Sept. 2021: 1,847) Mrd € zugelegt.**

Das Wachstum ist laut dem Fachverband der Holzindustrie Österreichs, Wien, zum Teil allerdings auf die von den Möbelherstellern als Reaktion auf die gestiegenen Material-, Energie- und Logistikkosten umgesetzten Preisanpassungen zurückzuführen. Bei Betrachtung der einzelnen Quartale ergeben sich bereits deutliche Unterschiede. Während im ersten und zweiten Quartal noch zweistellige Zuwächse von +20,8 % bzw. +20,0 % erreicht werden konnten, hat sich das Wachstum im dritten Quartal auf +4,9 % abgeschwächt. Nachdem im ersten Quartal noch nahezu alle Sortimentsbereiche zugelegt hatten, sind im zweiten Quartal die Segmente Schlaf-, Ess- und Wohnzimmermöbel aus Holz am besten gelaufen. Im dritten Quartal haben sich Büromöbel positiv abgesetzt, gefolgt von Schlaf-, Ess- und Wohnzimmermöbeln.

Kumuliert über die ersten drei Quartale hat der Bereich sonstige Möbel, in dem unter anderem Möbel aus Metall und Kunststoff sowie Möbelteile aus Metall, Kunststoff und Holz zusammengefasst sind, mit einem Plus von 23,7 % auf 647,1 (523,0) Mio € am stärksten zugelegt. Die Produktion von Wohnmöbeln ist um 14,8 % auf 334,8 (291,5) Mio € gestiegen. Dabei haben sich die in dem Segment zusammengefassten Warengruppen Wohn-/Esszimmermöbel (+14,9 % auf 293,7 Mio €) und Schlafmöbel (+14,3 % auf 41,1 Mio €) ähnlich entwickelt. Ebenfalls zweistellig erhöht hat sich die Produktion von Büromöbeln (+13,5 % auf 234,0 Mio €) und Polstermöbeln (+13,4 % auf 21,3 Mio €). Bei Küchenmöbeln ist der Anstieg mit einem Plus von 4,4 % auf 261,0 (249,9) Mio € unterdurchschnittlich ausgefallen. Allerdings war hier im Vorjahreszeitraum auch ein überdurchschnittlich hoher Zuwachs von 21,9 % erzielt worden. Die Matratzen-Produktion hat per Ende September 2022 mit 70,3 (70,3) Mio € auf dem Vorjahresniveau stagniert. Bei Ladenmöbeln wurden 146,0 (146,7) Mio € erreicht, ein leichtes Minus von 0,5 %. Bei Gartenmöbeln (-6,1 % auf 4,4 Mio €) und Badezimmermöbeln (-9,2 % auf 26,7 Mio €) gab es noch stärkere Einbußen.

Von Januar bis September 2021 war die österreichische Möbelproduktion insgesamt um 16 % gewachsen, nachdem für denselben Zeitraum im ersten Corona-Jahr 2020 ein Rückgang von 6,2 % ausgewiesen werden musste. Auch 2019 war ein Minus von 1,2 % verzeichnet worden. Ausgehend von den für die ersten neun Monate 2019 ermittelten 1,698 Mrd € hat sich der Produktionswert der österreichischen Möbelindustrie in den vergangenen drei Jahren um knapp ein Viertel erhöht.

Die österreichischen Möbelexporte haben über die ersten drei Quartale 2022 um ein Fünftel auf 1,002 Mrd (Jan.-Sept. 2021: 834,8) Mio € zugelegt. Wie aus der vom Fachverband veröffentlichten Außenhandelsstatistik hervorgeht, haben sich die Lieferungen nach Deutschland um 14,1 % auf 429,7 (376,7) Mio € erhöht. Mit einem Anteil von rund 43 % an den Gesamtexporten ist Deutschland das mit Abstand wichtigste Abnehmerland, gefolgt von der Schweiz mit einem Anteil von etwa 12 %. Die Ausfuhren in die Schweiz sind per Ende September um 18,0 % auf 121,3 (102,8) Mio € gestiegen.

Die österreichischen Möbelimporte haben bis Ende September um 7,5 % auf 1,893 (1,761) Mrd € zugenommen. Aus Deutschland wurden Möbel im Wert von 772,8 (742,4) Mio € und damit 4,1 % mehr als im Vorjahreszeitraum eingeführt. Stärker ist der Anstieg bei den China-Importen mit einem Plus von 39,9 % auf 245,5 (175,5) Mio € ausgefallen. Die Importe aus Polen sind dagegen leicht um 0,4 % auf 208,1 (208,9) Mio € zurückgegangen. □

## Österreich: Möbelproduktion*

| in Mio € | Jan. - Sept. 2022 | Jan. - Sept. 2021 | Veränd. in % |
|---|---|---|---|
| Badezimmermöbel | 26,7 | 29,4 | - 9,2 |
| Büromöbel | 234,0 | 206,1 | + 13,5 |
| Gartenmöbel | 4,4 | 4,7 | - 6,1 |
| Küchenmöbel | 261,0 | 249,9 | + 4,4 |
| Ladenmöbel | 146,0 | 146,7 | - 0,5 |
| Matratzen (ohne Sprungrahmen) | 70,3 | 70,3 | ± 0,0 |
| Polstermöbel | 21,3 | 18,8 | + 13,4 |
| Sonstige Möbel | 647,1 | 523,0 | + 23,7 |
| Wohnmöbel 1) | 334,8 | 291,5 | + 14,8 |
| Wohn-/Esszimmermöbel | 293,7 | 255,6 | + 14,9 |
| Schlafzimmermöbel | 41,1 | 35,9 | + 14,3 |
| **Gesamt** | **2.102,9** | **1.847,3** | **+ 13,8** |

1) aus Holz
* Die Daten beziehen sich auf Industrie und Handwerk, ohne Zulieferindustrie; 2022 vorläufige Angaben

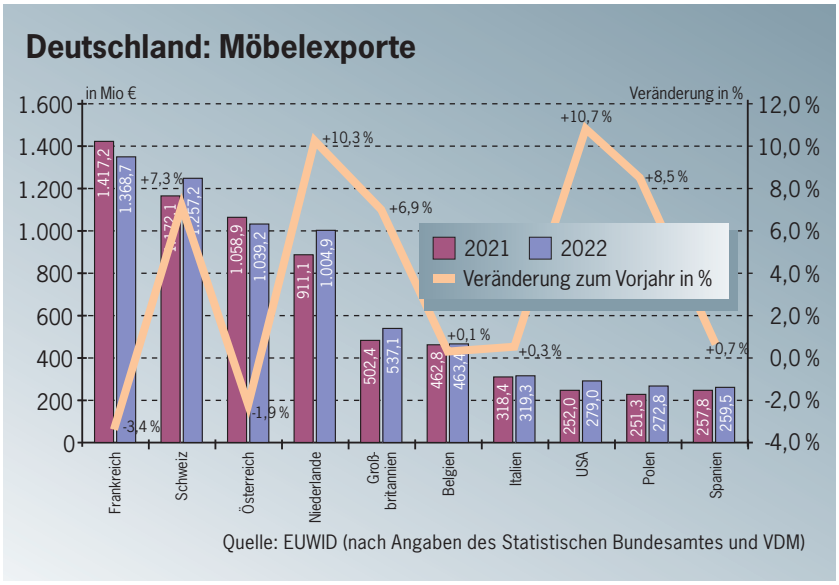
Quelle: Statistik Austria, Fachverband der Holzindustrie Österreichs

*Ausfuhren sind insgesamt um 3,1 % gestiegen / Möbelimporte haben um 2,8 % zugelegt*

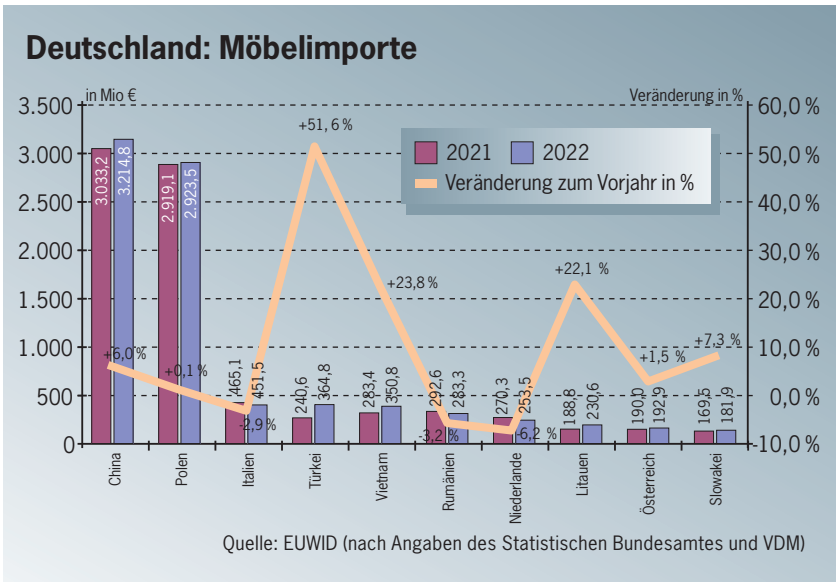
# Möbelexporte in die Niederlande und USA haben sich 2022 knapp zweistellig erhöht

**Die deutschen Möbelausfuhren sind 2022 im Vorjahresvergleich um 3,1 % auf 8,744 (2021: 8,481) Mrd € gestiegen. Nach einem Zuwachs von 11,8 % im ersten Quartal haben sich die Steigerungsraten im weiteren Jahresverlauf spürbar abgeschwächt.**

Per Ende Juni hatte sich der Anstieg bereits auf 4,2 % reduziert, im Neunmonatszeitraum wurde der Vorjahreswert noch um 3,4 % übertroffen. Während die Exporte in das wichtigste Abnehmerland Frankreich (-3,4 % auf 1,369 Mrd €) sowie nach Österreich (-1,9 % auf 1,039 Mrd €) im Gesamtjahr zurückgegangen sind, haben sich die Schweiz (+7,3 % auf 1,257 Mrd €) und die Niederlande (+10,3 % auf 1,005 Mrd €) positiv abgesetzt. Auch die Ausfuhren nach Großbritannien (+6,9 % auf 537,1 Mio €), Polen (+8,5 % auf 272,8 Mio €) und Tschechien (+5,7 % auf 206,8 Mio €) haben zugelegt. Die Exporte nach Belgien, Italien, Spanien, Luxemburg und Schweden sind laut den auf Basis von Daten des Statistischen Bundesamtes, Wiesbaden, vom Verband der Deutschen Möbelindustrie (VDM), Bad Honnef, veröffentlichten vorläufigen Zahlen in etwa auf dem Vorjahresniveau stabil geblieben.



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



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

Die beiden wichtigsten außereuropäischen Abnehmerländer USA (+10,7 % auf 279,0 Mio €) und China (-5,4 % auf 151,2 Mio €) haben sich gegenläufig entwickelt. Allerdings ist der Anstieg der Exporte in die USA aufgrund der Kursverluste des Euro gegenüber dem US-Dollar auch auf Währungseffekte zurückzuführen. Außerdem hat sich das Plus nach einem schwachen vierten Quartal reduziert, für die ersten neun Monate war noch ein doppelt so hoher Zuwachs von 20,4 % ausgewiesen worden. In China hat die Null-Covid-Strategie der Regierung, die erst zum Jahresende gelockert wurde, die Entwicklung abgebremst.

Die deutschen Möbelimporte haben sich 2022 gegenüber dem Vorjahr um 2,8 % auf 10,745 (10,448) Mrd € erhöht. Zweistellige Zuwächse wurden bei den Einfuhren aus der Türkei (+51,6 % auf 364,8 Mio €), Vietnam (+23,8 % auf 350,8 Mio €) und Litauen (+22,1 % auf 230,5 Mio €) verzeichnet. Die Importe aus den beiden mit Abstand größten Lieferländern China (+6,0 % auf 3,215 Mrd €) und Polen (+0,1 % auf 2,923 Mrd €) haben dagegen in geringerem Umfang zugelegt bzw. auf dem Vorjahresniveau stagniert. Die Einfuhren aus Italien haben um 2,9 % auf 451,5 (465,1) Mio € abgenommen. Auch die Importe aus Rumänien (-3,2 % auf 283,3 Mio €), den Niederlanden (-6,2 % auf 253,5 Mio €), Frankreich (-7,3 % auf 177,0 Mio €) und Dänemark (-19,9 % auf 163,5 Mio €) sind gesunken. Gegenüber 2020 ergibt sich bei den Gesamtimporten ein Plus von 24,8 %. □

# BieleGroup

PASSION FOR CHALLENGES

## Complete turn-key projects for

- Plywood
- HPL
- Solidwood
- Lightboard
- Flooring
- Furniture
- Doors
- Particleboard

VISIT US AT
**LIGNA**
Hall 26, Stand C62

*Wachstum wurde nur über Preiseffekte erreicht / Mengen sind leicht zurückgegangen*

# Deutsche Möbelindustrie hat 2022 noch mit Umsatzplus von 7 % abgeschlossen

**Laut den Mitte Februar 2023 vom Verband der Deutschen Möbelindustrie (VDM), Bad Honnef, vorgelegten Zahlen hat die deutsche Möbelindustrie das Gesamtjahr 2022 mit einem Umsatzplus von 6,9 % auf 18,765 (2021: 17,563) Mrd € abgeschlossen.**

Dieses Umsatzwachstum wurde laut VDM allerdings ausschließlich über Preiseffekte erreicht. Über die im Jahresverlauf von den Möbelherstellern zum Ausgleich von Kostensteigerungen in den Bereichen Vorprodukte, Energie, Personal und Logistik umgesetzten Preisanhebungen haben sich die Durchschnittspreise deutlich erhöht. Die Absatzmengen sind nach Schätzungen des VDM dagegen um 2-3 % zurückgegangen.

Unterschiede gab es auch im zeitlichen Verlauf. Vom ersten bis zum dritten Quartal haben die Steigerungsraten schrittweise nachgegeben; im vierten Quartal musste die Möbelindustrie mit einem Minus von 3,3 % sogar erstmals wieder einen Umsatzrückgang gegenüber dem Vorjahreszeitraum hinnehmen. Laut der monatlich erstellten VDM-Umsatzstatistik war das erste Quartal noch mit einem Plus von 16,1 % auf 4,793 Mrd € abgeschlossen worden. Mit der etwas schwächeren Entwicklung im zweiten Quartal hat sich über das gesamte erste Halbjahr eine Steigerung von 13,4 % auf 9,498 Mrd € ergeben. Der Neunmonatszeitraum wurde noch mit einem knapp zweistelligen Anstieg von 10,7 % auf 14,073 Mrd € abgeschlossen.

Die absoluten Umsätze lagen im zweiten (4,706 Mrd €) und im dritten Quartal (4,575 Mrd €) etwas unter den Zahlen des ersten Quartals. Im vierten Quartal (4,692 Mrd €) hat sich der Umsatz gegenüber dem Vorquartal wieder etwas erhöht. Der umsatzstärkste Einzelmonat war der März mit 1,805 Mrd €. Die Monate September (1,759 Mrd €) und November (1,730 Mrd €) lagen auf einem vergleichbaren Niveau. Mit etwas Abstand folgten Mai (1,641 Mrd €), Juni (1,589 Mrd €), Oktober (1,577 Mrd €) und Februar (1,564 Mrd €). Die anderen fünf Monate sind jeweils unter 1,5 Mrd € geblieben. Der Juli ist mit 1,362 Mrd € sogar noch etwas schwächer ausgefallen als der Dezember, in dem 1,384 Mrd € erwirtschaftet wurden. Über das gesamte Jahr betrachtet lag der monatliche Durchschnitt etwas über 1,560 Mrd €. In acht Monaten konnte der Umsatz über das Vorjahresniveau gebracht werden; zweistellige Zuwächse wurden im Mai (+21,9 %), August (+18,2 %), März (+17,3 %) und Januar (+16,7 %) erreicht. In vier Monaten hat der Umsatz im Vorjahresvergleich nachgegeben (Juli: -2,8 %, Okt.: -5,3 %, Nov.: -2,5 %, Dez.: -1,9 %).

Nach einer nahezu stabilen Entwicklung 2021 hat der Inlandsumsatz im vergangenen Jahr wieder um 5,5 % auf 12,529 Mrd € zugelegt. Ähnlich wie der Gesamtumsatz sind die Zuwächse im Jahresverlauf immer stärker zurückgegangen. Im Export ist es erst im vierten Quartal zu einer deutlichen Abschwächung gekommen; im Gesamtjahr ist der Auslandsumsatz noch um 9,8 % auf 6,236 Mrd € gestiegen. □

## Deutschland: Umsatzentwicklung in der Möbelindustrie 2022

| in Mio € | Jan. | Feb. | März | Apr. | Mai | Juni | Juli | Aug. | Sept. | Okt. | Nov. | Dez. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Küchenmöbel | 489,1 | 529,2 | 610,0 | 473,4 | 580,4 | 540,4 | 400,6 | 481,3 | 631,6 | 550,6 | 573,8 | 381,8 |
| Inland | 274,9 | 298,0 | 341,4 | 260,3 | 313,9 | 285,8 | 223,0 | 265,5 | 345,9 | 297,8 | 313,6 | 208,3 |
| Ausland | 214,2 | 231,2 | 268,5 | 213,1 | 266,4 | 254,6 | 177,6 | 215,8 | 285,7 | 252,8 | 260,1 | 173,5 |
| Wohnmöbel | 507,6 | 558,0 | 636,2 | 536,0 | 561,4 | 532,8 | 493,9 | 487,5 | 551,7 | 523,6 | 569,6 | 468,1 |
| Inland | 367,5 | 399,4 | 461,6 | 376,0 | 391,6 | 379,6 | 337,5 | 333,1 | 393,3 | 367,3 | 400,8 | 328,3 |
| Ausland | 140,2 | 158,6 | 174,6 | 160,0 | 169,8 | 153,2 | 156,4 | 154,4 | 158,4 | 156,2 | 168,7 | 139,8 |
| Polstermöbel | 89,0 | 95,3 | 109,5 | 93,2 | 100,3 | 89,8 | 88,5 | 65,3 | 99,9 | 90,2 | 97,3 | 84,2 |
| Inland | 60,0 | 65,4 | 72,9 | 63,3 | 68,1 | 58,8 | 55,4 | 38,4 | 63,5 | 59,1 | 62,1 | 54,2 |
| Ausland | 29,0 | 29,9 | 36,6 | 29,9 | 32,1 | 30,9 | 33,1 | 27,0 | 36,4 | 31,1 | 35,2 | 30,1 |
| Gesamt [1)] | 1.423,3 | 1.564,2 | 1.805,2 | 1.474,7 | 1.641,5 | 1.589,4 | 1.362,4 | 1.453,3 | 1.759,3 | 1.577,4 | 1.730,2 | 1.384,5 |
| Inland | 959,8 | 1.060,6 | 1.228,6 | 990,8 | 1.082,4 | 1.043,6 | 908,0 | 946,1 | 1.169,7 | 1.050,8 | 1.157,1 | 932,1 |
| Ausland | 463,5 | 503,6 | 576,6 | 483,9 | 559,1 | 545,8 | 454,5 | 507,2 | 589,6 | 526,7 | 573,1 | 452,4 |

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

Quelle: VdDK, VdDW, VdDP

*Hausgeräte und Heimtextilien konnten online dagegen nochmals leicht zulegen*

# Online-Umsatz mit Möbeln hat nach zwei Jahren mit hohen Zuwächsen nachgegeben

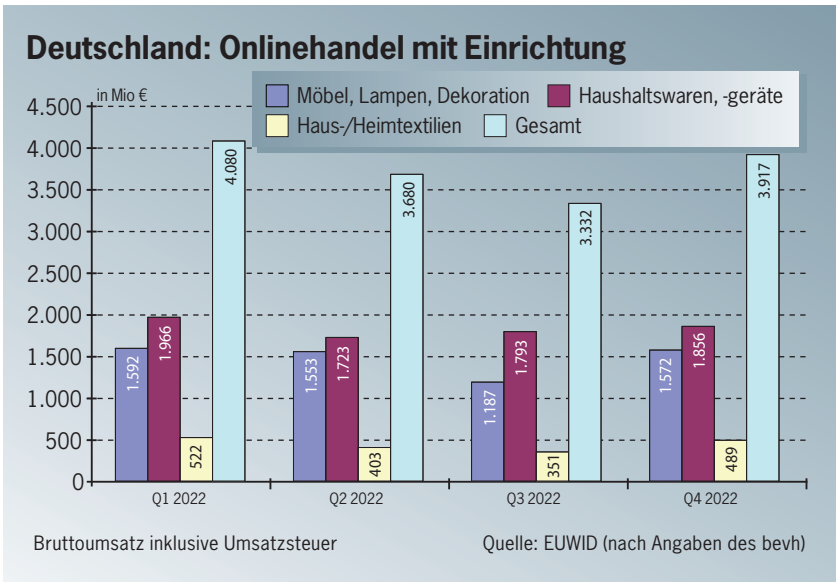
**Der E-Commerce-Umsatz mit Möbeln, Lampen und Dekoration hat im Gesamtjahr 2022 inklusive Mehrwertsteuer um 10,1 % auf 5,904 (2021: 6,564) Mrd € brutto nachgegeben.**

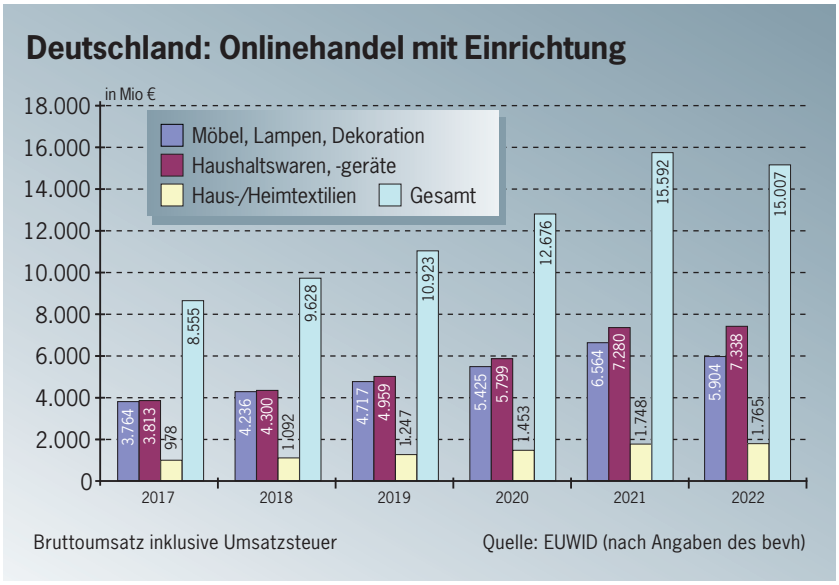
Unter dem Einfluss der Corona-Krise waren die Online-Umsätze in den Jahren 2020 (+15,0 %) und 2021 (+21,0 %) dagegen jeweils mit zweistelligen Zuwachsraten gestiegen. Nach Angaben des Bundesverbands E-Commerce und Versandhandel Deutschland (bevh), Berlin, ist es allerdings mit dem Beginn des Ukraine-Krieges zu einem Abschwung gekommen. Nachdem der Möbel-Umsatz bis zum 24. Februar noch um 9,1 % zugelegt hatte, wurde für den Rest des ersten Quartals ein Rückgang von 5,5 % ermittelt. Insgesamt wurde das erste Quartal noch mit einem Plus von 3,8 % auf 1,592 (1,534) Mrd € abgeschlossen. Im zweiten (-13,7 % auf 1,553 Mrd €), dritten (-15,6 % auf 1,187 Mrd €) und vierten Quartal (-13,9 % auf 1,572 Mrd €) haben die Umsätze jedoch durchweg nachgegeben.

Bei Haushaltswaren/-geräten (+0,8 % auf 7,338 Mrd €) und Haus-/Heimtextilien (+1,0 % auf 1,748 Mrd €) konnten 2022 die Rekordwerte aus dem Vorjahr, in dem sich die Umsätze um +25,6 % bzw. +20,3 % erhöht hatten, dagegen nochmals leicht übertroffen werden. Im vierten Quartal hat sich der Umsatz mit Haushaltswaren/-geräten gegenüber dem Vorjahr allerdings um 1,9 % auf 1,856 (1,892) Mrd € reduziert. Bei Haus-/Heimtextilien fiel der Rückgang mit -12,2 % auf 489 (557) Mio € ähnlich aus wie bei Möbeln.

Für das gesamte Warengruppen-Cluster „Einrichtung“ ergibt sich aufgrund der rückläufigen Entwicklung bei Möbeln, Lampen & Dekoration für 2022 ein Minus von 3,8 % auf 15,007 (15,592) Mrd €, nach Zuwächsen von +16,1 % und +23,0 % in den Jahren 2020 bzw. 2021. Gegenüber den 2016 erreichten 7,111 Mrd € hat sich der Onlineumsatz mit Einrichtungsgegenständen in den vergangenen sechs Jahren dennoch mehr als verdoppelt.

Der E-Commerce-Umsatz mit Waren in Deutschland insgesamt ist 2022 um 8,8 % auf 90,4 (99,1) Mrd € gesunken. Lediglich bei Waren des täglichen Bedarfs wie zum Beispiel Lebensmittel, Drogeriewaren und Tierbedarf (+1,0 % auf 9,499 Mrd €) konnte ein leichter Zuwachs erzielt werden. In den restlichen drei Segmenten Freizeit (-8,0 % auf 10,468 Mrd €), Unterhaltung (-11,4 % auf 29,096 Mrd €) und Bekleidung (-13,7 % auf 21,346 Mrd €) sind die Rückgänge sogar noch stärker als im Einrichtungsbereich ausgefallen. □



*Zunehmender Wettbewerbsdruck führt vereinzelt zu Diskussionen über Rabatte*

# *Küchenhersteller müssen Produktion an geringeren Auftragseingang anpassen*

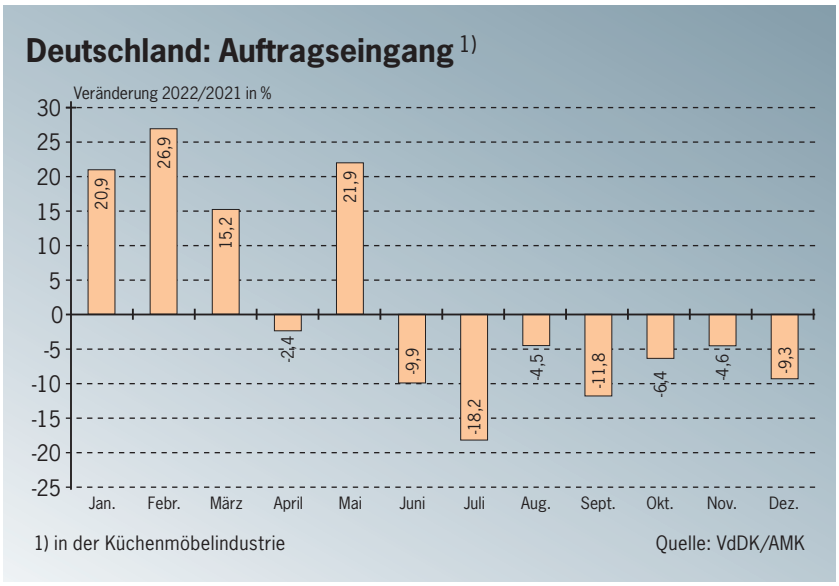
**Nach dem weitgehenden Abbau der im Gesamtjahr 2021 und im ersten Halbjahr 2022 aufgelaufenen Auftragsbestände schlägt der bereits seit einigen Monaten eher schleppende Geschäftsverlauf in der Küchenmöbelindustrie immer stärker auf die Produktionstätigkeit durch.**

Die über längere Zeit zur Bewältigung der langen Lieferzeiten angesetzten Überstunden oder Wochenendschichten sind bereits im vierten Quartal größtenteils wieder ausgelaufen. Einzelne Unternehmen mussten schon damals einzelne Schichten herausnehmen. Im Verlauf des ersten Quartals haben die Produktionsanpassungen deutlich zugenommen. Mehrere Unternehmen produzieren auch längerfristig nur noch an vier Tagen in der Woche, andere stellen in Abhängigkeit vom Auftragseingang immer wieder tageweise ab. Selbst bei noch besser beschäftigten Herstellern gab es in den vergangenen Wochen zumindest kurzzeitige Unterbrechungen. Nach der Wiederaufnahme der Produktion zum Jahresbeginn sind damit über das gesamte erste Quartal im Schnitt vier bis acht Stillstandstage aufgelaufen.

Die Ausfälle wurden zunächst vor allem über den Abbau von Arbeitszeitkonten ausgeglichen, in zunehmendem Umfang wird aber auch Kurzarbeit beantragt. Nach Ostern soll es in einzelnen Werken auch zu längeren Abstellungen von bis zu einer Woche gekommen sein. Die im Verlauf der vergangenen zwei Jahre neu in Betrieb genommenen Produktionskapazitäten tragen ebenfalls zu den Auslastungsproblemen bei. Eine Besserung ist bislang nicht in Sicht. Bei vielen Küchenmöbelherstellern sind die Lieferzeiten auf nur noch zwei bis drei Wochen zurückgegangen, so dass Schwankungen im Auftragseingang zeitnah auf die Beschäftigung durchschlagen. Nur bei wenigen Unternehmen gehen die Lieferzeiten über fünf Wochen hinaus; in der Spitze werden noch sechs bis sieben Wochen erreicht.

Die Nachfrage nach Küchenmöbeln hat sich im Januar und Februar gegenüber dem sehr schwachen vierten Quartal zwar wieder etwas belebt. Im März ist der Auftragseingang im Schnitt aber erneut schwächer ausgefallen. Die bereits im zweiten Halbjahr 2022 beobachteten Unterschiede zwischen den einzelnen Marktsegmenten haben sich im ersten Quartal fortgesetzt. Im Preiseinstiegsbereich hat es bereits seit dem zweiten Quartal 2022 immer wieder Schwächephasen gegeben; im ersten Quartal hat sich die Situation dann auf dem erreichten niedrigeren Niveau stabilisiert. Dafür hat sich die Situation in den mittleren Marktsegmenten deutlich verschlechtert. Hersteller aus dem hochwertigen Bereich haben sich zumeist noch etwas besser gehalten, auch wenn der Auftragseingang dort ebenfalls nachgegeben hat.

Der insgesamt weiter anhaltende Nachfragerückgang und die dadurch verursachten Auslastungsprobleme schlagen sich inzwischen auch in einem wieder zunehmenden Wettbewerbsdruck nieder. Die im vergangenen Jahr zum Ausgleich der zeitweise erheblichen Kostensteigerungen vorgenommenen Preisanhebungen haben Bestand. Die im Herbst für das neue Jahr angekündigten Aufschläge werden derzeit ebenfalls noch umgesetzt. Gleichzeitig haben aber die Diskussionen über mögliche Rabatte wieder zugenommen. Parallel dazu hat es zuletzt auch Änderungen im Angebotsprogramm gegeben, die indirekt einen Preiseffekt haben.




Bereits im vergangenen Jahr hatte sich das Geschäft der Küchenmöbelhersteller immer stärker abgeschwächt. Laut den Auswertungen des Verbands der Deutschen Küchenmöbelindustrie (VdDK), Herford, hatte es im ersten Quartal zunächst noch hohe Zuwächse beim Auftragseingang gegeben. Nach einem Rückgang im April gab es im Mai noch einmal einen starken Anstieg, ab Juni mussten dann aber durchweg Rückgänge verbucht werden. Mit diesem zweigeteilten Verlauf hat der Auftragseingang der deutschen Küchenmöbelindustrie über das Gesamtjahr 2022 gesehen noch um 9,8 % zugenommen. Dabei ist das Wachstum im Ausland (+11,3 %) etwas stärker ausgefallen als im Inland (+8,6 %). □

SONAE ARAUCO

# WILLKOMMEN BEI SONAE ARAUCO: EINES DER WELTWEIT **GRÖSSTEN UNTERNEHMEN FÜR HOLZWERKSTOFFLÖSUNGEN**

Seit seiner Gründung konzentriert Sonae Arauco sich auf die Entwicklung **nachhaltiger und wertschöpfender Produkte für die Bereiche Möbel und Innenausbau sowie das Bauwesen.** Von dekorativen Produkten der Marke Innovus® über Core & Technical® bis hin zu AGEPAN® SYSTEM-Lösungen verfügt Sonae Arauco über ein vielseitiges Portfolio für eine breite Palette von Anwendungen.

## Wir sind ein Team von rund 2.600 Mitarbeitenden aus 37 Nationen in 9 Ländern auf 2 Kontinenten.

Unser gemeinsames Ziel besteht darin, das volle Potenzial unserer Werke in jedem Industriebereich auszuschöpfen, um Sonae Arauco zu einem industriellen Maßstab zu machen und so zur langfristigen Nachhaltigkeit unseres Unternehmens beizutragen. Dabei möchten wir stets mit aktuellen technologischen Entwicklungen Schritt halten.

Das Konzept der Nachhaltigkeit ist deshalb ein fester Bestandteil unserer Philosophie und unserer Geschäftsstrategie, denn wir möchten ein Teil des Paradigmenwechsels zu einem nachhaltigeren Wirtschaftsmodell sein.

**Mithilfe der Produkte von Sonae Arauco können im Durchschnitt 2 Millionen Tonnen $CO_2$ pro Jahr gebunden werden.**

**Möchten Sie Teil unserer Erfolgsgeschichte werden? Erfahren Sie mehr unter:**
www.sonaearauco.com

*Ausblick für das laufende Jahr fällt nach schwachem Start dagegen verhalten aus*

# Küchenmöbelhersteller haben 2022 fast durchgehend Umsätze gesteigert

**Mit der fast über das ganze Jahr noch positiven Mengenentwicklung, die sich erst im vierten Quartal abgeflacht hat, und den im Jahresverlauf durchgesetzten Preisanhebungen haben die großen deutschen Küchenmöbelhersteller im Geschäftsjahr 2022 ihre Umsatzzahlen noch stärker ausgebaut als im Vorjahr.**

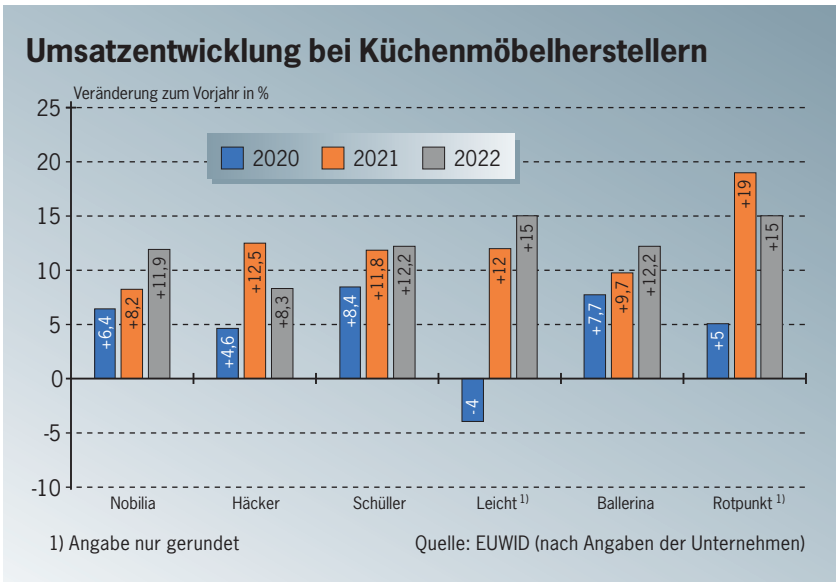
In den meisten Fällen wurden zweistellige Zuwächse erreicht. Der seit längerer Zeit anhaltende Aufwärtstrend, der bei einigen Unternehmen nicht einmal im Corona-Jahr 2020 unterbrochen wurde, wird sich im laufenden Jahr allerdings zumindest abflachen. Falls sich der in den letzten Monaten eingetretene Rückgang im Auftragseingang fortsetzt oder sich unter dem Einfluss des schwächer werdenden Wohnungsbaus im zweiten Halbjahr sogar noch verstärkt, könnte es auch wieder zu Umsatzeinbußen kommen. Der geringere Auftragseingang hat auch zu einem deutlichen Rückgang der Lieferzeiten geführt, die im vergangenen Jahr bei vielen Unternehmen zeitweise auf über zehn Wochen gestiegen waren. Bis zum Jahresende waren die Lieferzeiten zumeist wieder auf wenige Wochen zurückgegangen; im Januar und Februar haben sie sich weiter verkürzt. Damit gibt es nur noch wenige Küchenmöbelhersteller, bei denen die Lieferzeiten über sechs Wochen hinausgehen. Die in den letzten Monaten eingetretene Abschwächung der Nachfrage hat bei vielen Unternehmen auch schon zu Auslastungsproblemen in der Produktion geführt. Hersteller aus dem Preiseinstiegsbereich hatten vor dem Hintergrund des schwächer werdenden Großflächengeschäfts bereits im Verlauf des zweiten Halbjahrs immer wieder tageweise abgestellt. Dieser Trend hat sich auch im ersten Quartal fortgesetzt. Inzwischen mussten aber auch Unternehmen, die auf das mittlere oder obere Segment ausgerichtet sind, ihre Produktion zurücknehmen. Zu den aktuellen Auslastungsproblemen tragen auch die in den vergangenen zwei Jahren insbesondere von den größeren Küchenmöbelherstellern umgesetzten Neu- und Erweiterungsinvestitionen bei. Das laufende Jahr hat damit deutlich schwieriger begonnen, als das vergangene geendet hat.

Mit diesem schwierigen Jahresstart und den aktuell doch eher verhaltenen Perspektiven werden sich die im vergangenen Jahr erreichten Zuwächse wohl nicht wiederholen lassen. Im Februar und März haben alle großen Küchenmöbelhersteller Umsatzzahlen für das Geschäftsjahr 2022 veröffentlicht. Nach einer zum Teil gegenläufigen Entwicklung in den Vorjahren sind im vergangenen Jahr wieder alle Unternehmen sowohl im Inland als auch im Ausland gewachsen. Die Gesamtumsätze haben dadurch in den meisten Fällen leicht zweistellig zugelegt.

Der Umsatz der Nobilia-Werke J. Stickling GmbH & Co. KG, Verl, ist in Deutschland um 9,7 % auf 762,8 (2021: 695,5) Mio € und im Ausland um 13,9 % auf 896,3 (786,6) Mio € gestiegen. Insgesamt ergibt sich damit ein Plus von 11,9 % auf 1,659 (1,482) Mrd €. Der Exportanteil hat sich auf 54,0 (53,1) % erhöht. Die gesamte Nobilia-Gruppe hat sich mit einer Umsatzsteigerung von 12,2 % auf 1,924 (1,715) Mrd € noch etwas besser entwickelt.

Die Häcker Küchen GmbH & Co. KG mit Sitz in Rödinghausen, die das Jahr 2021 mit einem Plus von 12,5 % noch besser abgeschlossen hatte als die meisten anderen Küchenmöbelhersteller, hat im vergangenen Jahr nicht mehr ganz so stark um 8,3 % auf 786 (727) Mio € zugelegt. Das Inlandsgeschäft wurde um 6,7 % auf 476 (446) Mio € und der Export um 10,3 % auf 310 (281) Mio € gesteigert. Über die höheren Zuwächse im Ausland wurde ein Exportanteil von 39,4 (38,7) % erreicht.

Der Umsatz der Schüller Möbelwerk KG, Herrieden, ist 2022 zum zweiten Mal in Folge zweistellig gestiegen. Der Gesamtumsatz hat sich um 12,2 % auf 753,2 (671,5) Mio € erhöht. Wie bei Nobilia und Häcker hat sich der Export (+17,1 %) besser entwickelt als das Inlandsgeschäft (+10,1 %), konkrete Umsatzzahlen wurden dabei allerdings nicht genannt. Aus



den Vorjahreszahlen lässt sich allerdings ein Inlandsumsatz von 522,4 Mio € und ein Exportumsatz von 230,7 Mio € errechnen, was zu einem Exportanteil von 30,6 % führt.

Auch bei den nächstgrößeren Produzenten gab es im vergangenen Jahr fast durchgehend Umsatzsteigerungen. Von den Unternehmen, die sich im Verlauf der letzten Wochen mit konkreten Zahlen zur Geschäftsentwicklung im vergangenen Jahr geäußert haben, konnten die Leicht Küchen AG (Waldstetten), die Rotpunkt Küchen GmbH (Bünde) und die Ballerina-Küchen Heinz-Erwin Ellersiek GmbH (Rödinghausen) sogar leicht zweistellig zulegen. Die Artego Küchen GmbH & Co. KG, Bad Oeynhausen, blieb mit ihrem Wachstum nur knapp unter der 10 %-Marke. Von der Nolte GmbH & Co. KGaA, Germersheim, die sich mit der zum 1. Juli 2020 abgeschlossenen Ausgliederung der auf Wohn- und Schlafmöbel ausgerichteten Möbel-Sparte im Wesentlichen auf das Küchenmöbelgeschäft konzentriert hat, liegen dagegen nur grobe Angaben vor. Die Nolte Küchen GmbH & Co. KG, Löhne, hat demnach das Geschäftsjahr 2022 mit einem Umsatzplus von 16 % abgeschlossen. Die eher auf den Preiseinstiegsbereich ausgerichtete Express Küchen GmbH & Co. KG, Melle, soll auf ein ähnliches Wachstum gekommen sein.

Nach dem letzten veröffentlichten Geschäftsbericht hatte die Nolte-Gruppe im Geschäftsjahr 2021 einen konsolidierten Umsatz von 508,4 Mio € erwirtschaftet. Im Gegensatz zum Vorjahr, in dem für ein halbes Jahr noch die Möbel-Sparte konsolidiert war, handelt es sich dabei fast ausschließlich um Küchenmöbelumsätze. Mit dem sowohl bei Nolte Küchen als auch bei Express Küchen erreichten zweistelligen Plus dürfte die Nolte-Gruppe im vergangenen Jahr auf einen Umsatz von deutlich über 550 Mio € gekommen sein.

Die zur Welle Holding AG+Co. KG, Paderborn, gehörende Leicht Küchen AG hat das Geschäftsjahr 2022 mit einem Umsatz von 180 (160) Mio € abgeschlossen. Zu dem Anstieg von 15 % haben sowohl das Inlandsgeschäft als auch der Export beigetragen. Das Exportgeschäft hat sich allerdings im zweiten Halbjahr und dort insbesondere im vierten Quartal besser entwickelt als der deutsche Markt. Im Gesamtjahr ist die Exportquote damit um zwei Prozentpunkte auf 64 (62) % gestiegen.

Bei Ballerina-Küchen ist dagegen das Inlandsgeschäft besser gelaufen. Mit einem Plus von 15,1 % hat das Inlandsgeschäft fast doppelt so stark zugelegt wie der um 8,1 % gestiegene Exportumsatz. Insgesamt wurde damit eine Umsatzsteigerung von 12,2 % auf 129,2 (115,2) Mio € erreicht, der Exportanteil lag bei rund 40 %.

Ein Umsatzplus von 15 % hat der Rotpunkt Küchen GmbH erstmals einen dreistelligen Millionen Euro-Umsatz ermöglicht. Von den insgesamt erwirtschafteten 100 (87) Mio € sind rund 80 % auf das Ausland entfallen. Der Umsatz von Artego Küchen ist um 9 % auf 62 (57) Mio € gestiegen; rund 40 % kamen aus dem Exportgeschäft. □

BEHALTEN SIE DIE
**ZUKUNFT IM BLICK!**

Informieren Sie sich über Produktneuheiten in den Bereichen vorbeugender Brandschutz und ressourcenschonender Messtechnik!

15. bis 19. Mai 2023
in Hannover
**HALLE 26**
**STAND C42**

Fagus GreCon

*Neues Unternehmen kommt mit 10.000 Mitarbeitern auf Umsatz von 3,1 Mrd US$*

# *HNI und Kimball planen nächste Fusion in US-amerikanischer Büromöbelindustrie*

**Nach dem im Juni 2021 abgeschlossenen Zusammenschluss der Herman Miller Inc., Zeeland/Michigan, mit der Knoll Inc., East Greenville/Pennsylvania, zeichnet sich in der US-amerikanischen Büromöbelindustrie die nächste größere Übernahme ab.**

In einer Anfang März unterzeichneten vertraglichen Vereinbarung haben sich die HNI Corp., Muscatine/Iowa, und die Kimball International Inc., Jasper/Indiana, auf die Eckdaten der Transaktion verständigt. HNI will demnach alle umlaufenden Aktien über eine Bar- und Aktientransaktion erwerben Je Kimball-Stammaktie soll eine Barzahlung von 9,00 US$ geleistet werden; zudem erfolgt ein Tausch in 0,1301 HNI-Stammaktien. Ausgehend von dem HNI-Schlusskurs am 7. März entspricht das einer Gesamtleistung von 12,90 US$ je Aktie. Die Kimball-Aktionäre erhalten damit einen Aufschlag von rund 81 % gegenüber dem über die vorangegangenen 30 Tage gewichteten Durchschnittspreis. Aus dieser Leistung errechnet sich für die Transaktion ein Gesamtvolumen von rund 485 Mio US$. Bei der Ermittlung der Konditionen wurde für Kimball ein Unternehmenswert von 531 Mio US$ zugrundegelegt; davon wurde die Nettoverschuldung von 46 Mio US$ in Abzug gebracht.

Die Board of Directors der beiden Unternehmen haben sich bereits für den Zusammenschluss ausgesprochen. Zu den Closing-Konditionen gehören unter anderem die Zustimmung der Kimball-Aktionäre und die kartellrechtliche Freigabe. Laut HNI und Kimball soll die Transaktion bis zur Jahresmitte abgeschlossen werden. Nach dem Closing werden die bisherigen Kimball-Aktionäre rund 10 % an dem fusionierten Unternehmen halten; der Anteil der HNI-Aktionäre liegt bei rund 90 %.

Durch die Zusammenführung der beiden Unternehmen ergibt sich laut HNI ein Pro forma-Umsatz von 3,1 Mrd US$. Das Adjusted EBITDA soll sich unter Berücksichtigung der mit rund 25 Mio US$ erwarteten Synergien auf rund 290 Mio US$ belaufen, was einer Marge von knapp 9,4 % entsprechen würde. HNI hat im Gesamtjahr 2022 laut dem am 23. Februar veröffentlichten Geschäftsbericht einen Konzernumsatz von 2,362 (2021: 2,184) Mrd US$ erwirtschaftet, der Vorjahreswert wurde damit um 8,1 % übertroffen. Davon sind 63 % auf den Geschäftsbereich „Workplace Furnishings“ mit Büromöbeln, Sitzmöbeln und anderen Produkten entfallen. Die verbleibenden 37 % kamen aus dem Bereich „Residential Building Products“, der vor allem Wohnkamine anbietet. Für den Konzern wurde ein bereinigtes EBITDA von rund 216 Mio US$ angegeben (Marge 9,1 %), das operative Ergebnis konnte unter dem Einfluss größerer Sondereffekte auf 155,2 (85,4) Mio US$ verbessert werden. Kimball hat bezogen auf das Kalenderjahr 2022 einen Umsatz von 719 Mio US$ erreicht; das bereinigte EBITDA lag bei 53 Mio US$ (Marge 7,4 %). Die Geschäftsbereiche „Workplace“ und „Health“ haben davon 77 % beigesteuert, 23 % kamen aus den Bereichen „Education“ und „Hospitality“. In dem zusammengeführten Unternehmen würden 66 % des Umsatzes aus dem Bereich „Workplace Furnishings & Health“ kommen. Auf „Residential Building Products“ würden 29 % und auf das Segment „Other“ 5 % entfallen.

*Hauptsitz von HNI in Muscatine* *(Foto: HNI)*

Kimball betreibt bislang acht Produktionsstandorte, von denen sechs in Indiana und zwei in Kentucky liegen. Das Unternehmen, das mit den Marken „Kimball“, „National“, „KimballHospitality“, „Interwoven“, „Etc“, D’Style“ und „Poppin“ agiert, beschäftigt rund 2.400 Mitarbeiter. HNI kommt derzeit auf rund 7.600 Mitarbeiter. In den USA produziert HNI in vier Werken am Stammsitz Muscatine sowie in Cedartown/Georgia, Hickory/North Carolina und Wayland/New York. Darüber hinaus gibt es zwei Produktionsstandorte in Saltillo/Mexiko und Nagpur/Indien. Das chinesische „Lamex“-Büromöbelgeschäft mit dem Werk Dongguan wurde dagegen im dritten Quartal 2022 verkauft. □

# Sharing Passion
# Das HOMAG Erlebnis auf der LIGNA 2023

Erfolg in der Möbelindustrie ist kein Selbstläufer. Hohe Energiekosten, Fachkräftemangel und Preisdruck sind nur drei von vielen Herausforderungen. Sie stellen sich ihnen jeden Tag: mit Engagement und Leidenschaft. Genau das tun wir auch. **„Sharing Passion“ / „Leidenschaft teilen“** lautet deshalb unser Motto für die LIGNA 2023. Was es bedeutet, erleben Sie vom 15. bis 19. Mai in Hannover.

**WILLKOMMEN ZUR LIGNA 2023**
15. – 19. Mai 2023 Hannover
Erleben Sie die Highlights live in
**Halle 14, Stand H16**

**SICHERN SIE SICH JETZT IHR KOSTENLOSES TICKET**

**www.homag.com/ligna**

**YOUR SOLUTION**

*Gesamtumsatz wurde innerhalb von vier Jahren auf knapp 1 Mrd £ verdoppelt*

# Wren Kitchens setzt in Großbritannien und den USA weitere Expansionsschritte um

**Knapp zweieinhalb Jahre nach dem Einstieg in den US-amerikanischen Markt hat der britische Küchenmöbelhersteller und -händler Wren Kitchens Ltd., Barton-upon-Humber, Ende März 2023 am Standort Hamilton/New Jersey dort sein siebtes Küchenstudio eröffnet.**

Auf einer Fläche von knapp 10.000 sqft werden 32 Ausstellungsküchen gezeigt. In elf sogenannten Design Suites werden den Kunden zudem 3D-Visualisierungssysteme für die Zusammenstellung der Küchen angeboten. Das erste Wren-Küchenstudio in den USA war Anfang November 2020 in Milford/Connecticut eröffnet worden. Nach damaligen Angaben von Wren Kitchens US sollte der Standort mit einer Verkaufsfläche von 31.465 sqft und rund 100 ausgestellten Musterküchen der größte Küchen-Showroom in den USA werden. Laut einer aktuellen Übersicht werden in Milford derzeit 75 Küchen gezeigt. Seither sind weitere Küchenstudios in Newington/Connecticut (67 Musterküchen), Levittown/New York (86 Küchen), Selden/NewYork (86 Küchen), Wilkes-Barre/Pennsylvania (59 Küchen) und Lawrenceville/New Jersey dazugekommen. Die nächste Neueröffnung ist in College Point/New York geplant. Die in den USA vermarkteten Küchen werden in dem 2021 in Betrieb genommenen, rund 23.500 m² großen Werk in Wilkes-Barre produziert.

Dem Expansionsschritt in den USA war ein starkes Wachstum auf dem britischen Heimmarkt vorangegangen, auf dem Wren Kitchens inzwischen mit 110 Showrooms vertreten ist. Das mit den Produktlinien „Infinity“, „Infinity plus“, „Vogue“ und „Easy Fit“ bislang auf Küchenmöbel und Küchenzubehör ausgerichtete Angebotsprogramm wurde im Verlauf des Frühjahrs 2023 auch auf Schlaf- und Garderobenmöbel erweitert. Erste Planungen waren im Februar bekannt geworden; in der zweiten Märzhälfte hat Wren Kitchens dann auch offiziell über seinen Einstieg in das Schlafmöbelgeschäft informiert. Derzeit bietet das Unternehmen im Schlafmöbelbereich die zwei Kollektionen „Infinity“ und „Infinity plus“ an. Wie bei Küchen werden die Möbel in den Wren Kitchen Showrooms nach den Vorgaben der Kunden konfiguriert; die Produktion erfolgt auftragsbezogen in den Wren Kitchen-Werken. Die Möbel werden dann über eine eigene Logistik-Sparte ausgeliefert.

*Mill's Pride-Werk in Waverly/Ohio* *(Foto: Wren Kitchens)*

Die von Wren Kitchens seit der Unternehmensgründung im Jahr 2009 umgesetzte Expansionsstrategie hat dem Unternehmen ein relativ starkes Wachstum ermöglicht. Laut den im britischen Unternehmensregister veröffentlichten Geschäftsberichten konnte der Gesamtumsatz in den vier Jahren von 2017 bis 2021 mehr als verdoppelt werden. Das EBITDA wurde im gleichen Zeitraum mehr als verdreifacht. Das Vorsteuerergebnis hat sich sogar versechsfacht. Die Umsätze sind dabei in den letzten Jahren immer deutlich zweistellig gestiegen. Ausgehend von den 2017 erwirtschafteten 406,7 Mio £ wurde im Jahr 2018 ein Plus von 21 % auf 490,8 Mio £ erreicht. 2019 hat der Umsatz um 25 % auf 612,7 Mio £ zugelegt, 2020 ist mit einer Steigerung von 15 % auf 703,1 Mio £ etwas schwächer gelaufen. Mit den 2021 erwirtschafteten 916,5 Mio £ wurde der Vorjahreswert sogar um 30 % übertroffen. Davon sind 912,2 (699,0) Mio £ auf die Aktivitäten in Großbritannien und 4,3 (4,2) Mio £ auf das in den letzten Jahren neu aufgebaute US-Geschäft entfallen.

Das EBITDA, das in den vorangegangenen Jahren jeweils deutlich stärker gestiegen war als der Umsatz, hat 2021 um 27 % auf 136,4 (107,4) Mio £ zugelegt. Dies entspricht einer Marge von 14,9 (15,3) %. Das Vorsteuerergebnis konnte mit einem Plus von 34 % auf 100,6 (75,3) Mio £ erstmals über die 100 Mio £-Marke gebracht werden. Damit wurde ein Nettoergebnis von 83,0 (59,6) Mio £ erreicht.

Die Gesamt-Assets von Wren Kitchens haben sich zum Geschäftsjahresende 2021 auf 228,8 (179,3) Mio £ erhöht. Dem stand ein Eigenkapital von 207,8 (159,8) Mio £

gegenüber, von dem 181,8 (133,8) Mio £ auf einbehaltene Gewinne entfielen. Die Investitionen wurden im Geschäftsjahr 2021 um über die Hälfte auf 72,5 (46,5) Mio £ gesteigert. Die größten Einzelprojekte waren der Aufbau eines neuen Küchenmöbelwerkes am Stammsitz Barton-upon-Humber sowie die Inbetriebnahme eines zweiten Werkes zur Bearbeitung von Quarzstein-Arbeitsplatten am Standort Scunthorpe. Im Jahresdurchschnitt hat Wren Kitchens insgesamt 6.801 (5.394) Mitarbeiter beschäftigt, davon 3.446 (2.502) in Produktion und Logistik, 2.538 (2.202) im Vertrieb und in den Küchenstudios sowie 817 (690) in der Verwaltung.

Wren Kitchens wurde im Jahr 2009 von Malcolm Healey gegründet, der sich mit dem britischen Unternehmen Humber Kitchens Ltd., der Küchenmöbelmarke „Hygena“ sowie dem US-amerikanischen Beschichtungsunternehmen und Mitnahmemöbelhersteller Mills Pride Inc., Waverly/Ohio, zuvor bereits mehrfach in der Küchenmöbelbranche betätigt hatte. Ausgehend von frühen Erfahrungen aus dem DIY-Bereich hatte er ein Konzept für die Produktion und Vermarktung von zerlegten Küchenmöbeln entwickelt, das er bei den aufeinander folgenden Engagements immer weiter verfeinert hatte. Mit dem Aufbau und der Weiterentwicklung dieser Aktivitäten sowie den immer wieder zu relativ guten Konditionen abgeschlossenen Unternehmensverkäufen hat Healey im Lauf der Jahre ein größeres Vermögen aufgebaut. In einer im Mai 2022 von der Sunday Times veröffentlichten Übersicht über die reichsten 250 britischen Familien wird sein Vermögen auf 1,35 Mrd £ geschätzt; im Vergleich zu der Vorjahresliste hatte er 77 Mio £ eingebüßt. Damit gehört er weiterhin zu insgesamt 177 Milliardären in Großbritannien.

Malcolm und Eddie Healey hatten ihre berufliche Karriere in den 50er und 60er Jahren in ihrem Familienunternehmen Newhome Paint im nordostenglischen Hull/Yorkshire gestartet, dessen Angebotsprogramm Bautenfarben, Lacke und Dekorationsmaterialien umfasst hatte. Ausgehend von diesen Aktivitäten hatten sie in den 60er Jahren gemeinsam mit ihrem älteren Bruder John unter der Bezeichnung „Status Discount“ eine DIY-Kette gestartet, bis Anfang der 80er Jahre waren im Norden Englands insgesamt 63 Fillialen eröffnet worden. Der Anfang der 80er Jahre vereinbarte Verkauf der DIY-Kette an das vor allem in den Bereichen Küchen- und Schlafmöbel tätige Möbelhandelsunternehmen MFI Group Ltd. plc, London, hatte John und Eddie Healey einen Erlös von rund 30 Mio £ gebracht. Eddie Healey hatte seinen Anteil in der Folge für den Aufbau verschiedener Aktivitäten im Immobilien- und Einzelhandelsbereich genutzt. Malcolm Healey war mit der 1976 erfolgten Gründung von Humber Kitchens zu diesem Zeitpunkt dagegen schon ins Küchenmöbelgeschäft gewechselt. Über dieses Unternehmen, das mit einem eigenen Werk am Standort Howdens/East Yorkshire gestartet worden war, hatte er gemeinsam mit der MFI Group im Jahr 1982 die damals größte britische Küchenmöbelmarke Hygena übernommen. 1987 verkaufte Healey seine Anteile an dem Unternehmen für rund 200 Mio £ an den Partner MFI.

*Wren Kitchens-Werk in Nordengland* *(Foto: Wren Kitchens)*

Mit diesen Mitteln und einem ähnlichen Konzept hatte er im gleichen Jahr in Waverly/Ohio das Unternehmen Mill‘s Pride gegründet und nach eigener Einschätzung über die Jahre zum zweitgrößten Küchenmöbelhersteller in den USA entwickelt. Ziel war eine über alle Teilschritte integrierte Produktion von zerlegten, rahmenlosen Küchenmöbeln, die dann als RTA-Möbel vor allem an große Einzelhandelsketten, wie Home Depot, WalMart und OfficeMax ausgeliefert werden sollten. Später wurde das Angebotsprogramm auch auf andere RTA-Möbel ausgeweitet. In der zweiten Hälfte der 90er Jahre folgte der Einstieg in das Geschäft mit aufgebauten Küchenmöbeln. Mit diesem Konzept hatte Mill’s Pride in den ersten zehn Jahren über 200 Mio US$ in das Werk Waverly investiert, in dem auf einer Gesamtfläche von knapp 280.000 m² schließlich elf Produktionshallen errichtet worden waren. Der Maschinenpark umfasste unter anderem vier Doppelbandpressen für die Direktbeschichtung von Spanplatten, mehrere Membranpressen für Möbelfronten sowie verschiedene Produktionslinien für Möbelfronten und Korpusteile. Zusätzlich zu dem Möbelgeschäft war Mill’s Pride Mitte der 90er Jahre als eines der ersten nordamerikanischen Unternehmen auch in die Laminatbodenproduktion eingestiegen. Diese Aktivitäten wurden allerdings bereits 1998 wieder eingestellt; die Laminatbodenanlagen wurden in der Folge von der Uniboard Canada Inc., Laval/Québec, übernommen. Mit dem 1999 vereinbarten Verkauf von Mill’s Pride an die Masco Corp., Livonia/Michigan, hatte Healey auch in den USA zu einem günstigen Zeitpunkt eine Exit-Lösung vollzogen. Nach unbestätigten Informationen hatte Masco für das Werk Waverly und das RTA-Geschäft insgesamt rund 800 Mio US$ bezahlt. □

*Eigenverwaltungsverfahren bei Hülsta soll im zweiten Quartal abgeschlossen werden*

# Hülsta-Gruppe hat Assets der insolventen Warendorf-Gesellschaften erworben

**Die Hülsta-Gruppe, Stadtlohn, hat mit Wirkung zum 1. April 2023 die insolvente Warendorf Küchenfabrik GmbH und die Warendorf Küchen Retails GmbH, beide Warendorf, erworben.**

Die im Zuge einer übertragenden Sanierung übernommenen Assets sollen in die Warendorf Werke GmbH und die Warendorf Individual GmbH überführt werden. Die entsprechenden Verträge wurden in der Nacht auf den 30. März unterzeichnet. Beide Transaktionen unterliegen noch der Erfüllung bestimmter Bedingungen, für das Closing haben sich die beteiligten Unternehmen Mitte April zum Ziel gesetzt.

Mit der Übernahme der Warendorf-Assets will Hülsta ihr bislang vor allem auf Wohn- und Schlafmöbel ausgerichtetes Angebotsprogramm um Küchenmöbel erweitern. Die Marke Warendorf soll allerdings auch nach der Übernahme eigenständig unter dem Dach der Hülsta-Gruppe fortgeführt werden. Im Geschäftsjahr 2021 hatte Warendorf nach eigenen Angaben einen Umsatz von 8 Mio € erwirtschaftet. Aufgrund von Synergieeffekten werden im Rahmen der Übernahme zehn Arbeitsplätze abgebaut. Für die künftig unter Warendorf Werke GmbH und die Warendorf Individual GmbH firmierenden Gesellschaften werden dann noch 74 bzw. neun Mitarbeiter tätig sein.

Die Hülsta-Gruppe hatte laut dem letzten im Bundesanzeiger veröffentlichten Geschäftsbericht im Jahr 2020 einen Umsatz von 141,5 (156,2) Mio € erwirtschaftet. Davon waren mit 106,2 (2019: 116,7) Mio € ungefähr 75 % auf die Hülsta-Werke Hüls GmbH & Co. KG entfallen. Insgesamt war die Hülsta-Gruppe zu diesem Zeitpunkt in die Teilkonzerne „Hülsta“ mit zehn Unternehmen, „Hülsta Polster“ mit sieben Unternehmen und „FeCom“ mit vier Unternehmen gegliedert. Darüber hinaus gehörten 18 weitere Tochtergesellschaften zu der Hülsta-Gruppe, darunter auch die Dienstleistungsgesellschaft DIHUG GmbH.

Während Warendorf seit Antragstellung im November 2022 erneut ein reguläres Insolvenzverfahren durchläuft, hatten die Hülsta-Werke Hüls GmbH & Co. KG und die DIHUG GmbH am 18. Oktober 2022 beim Amtsgericht Münster ein Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung beantragt. Als Begründung wurden die immer schwieriger werdenden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen angeführt, die die seit 2014 laufenden Restrukturierungsmaßnahmen ausgebremst hätten. Die Eröffnung der Verfahren ist Ende Dezember erfolgt; mit einem Abschluss wird im Verlauf des zweiten Quartals gerechnet. In dem Eigenverwaltungsverfahren hat die Hülsta-Gruppe weitere Sanierungsschritte angekündigt. Mitte Dezember wurden die Mitarbeiter über den geplanten Abbau von 229 der zu diesem Zeitpunkt insgesamt noch rund 600 Stellen informiert. Den betroffenen Mitarbeitern wurde der Wechsel in eine Transfergesellschaft angeboten. Im Januar fiel die Entscheidung zur Stilllegung des Werks in Ahaus-Ottenstein. Mit dieser Desinvestition wird die Produktion am Stammsitz Stadtlohn konzentriert, das dortige Werk soll künftig im Einschichtbetrieb laufen.

Das Amtsgericht Münster hatte dem von der Warendorf Küchenfabrik GmbH gestellten Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens am 30. November stattgegeben. Verfahrenseröffnung war am 1. Februar. Als Grund für den Insolvenzantrag waren Liquiditätsschwierigkeiten des chinesischen Gesellschafters genannt worden. Hintergrund waren Auftragseinbrüche in China, die auch das dortige Warendorf-Geschäft in Mitleidenschaft gezogen hatten. Die insolvente Vorgängergesellschaft Warendorf-Die Küche GmbH war im Juli 2019 ebenfalls im Zuge einer übertragenden Sanierung von dem Investorenehepaar Wang übernommen worden. Das über die Warendorf Küchen Retails GmbH seit dem 8. Dezember laufende vorläufige Insolvenzverfahren wurde ebenfalls am 1. Februar eröffnet. Die Gesellschaft betreibt ein Werksstudio in Warendorf sowie zwei Küchenstudios in Berlin und Düsseldorf. □

*Küchenmöbelwerk in Warendorf* *(Foto: Die Glocke)*

*Als Frontmaterial werden Spanplatten mit PerfectSense-Oberfläche verarbeitet*

# Häcker Küchen positioniert mattlackierte Top Soft-Front im Preiseinstiegsbereich

**Mit der mattlackierten Küchenfront „Top Soft“ hat der Küchenmöbelhersteller Häcker Küchen GmbH & Co. KG, Rödinghausen, Anfang April 2023 für die Produktlinie „Concept130“ eine neue Frontvariante auf den Markt gebracht.**

*(Foto: Häcker Küchen)*

Die Fachhandelskunden wurden bereits im Februar von Häcker Küchen über die Angebotserweiterung informiert; Bestellungen sind seit März möglich. Die Produktion ist Anfang April angelaufen. In einem ersten Schritt werden neun Farbvarianten (Polarweiß, Kristallweiß, Weiß, Crema-magnolie, Satin, Kaschmir, Perlgrau, Graphit und Schwarz) angeboten. Die mit matter Oberfläche und schmaler Kante hergestellte Front zeichnet sich laut Häcker Küchen durch Antifingerprint-Eigenschaften und eine hohe Beständigkeit gegenüber Beschädigungen aus. Mit der Eingruppierung in die Preisgruppe 0 (PG 0) sollen die Fachhandelskunden von Häcker Küchen eine Front mit hochwertiger Optik auch im Mengengeschäft vermarkten können.

Bei der Produktion der Top Soft-Front setzt Häcker Küchen direktbeschichtete Spanplatten mit „PerfectSense“-Oberfläche ein, die von der Egger Holzwerkstoffe Brilon GmbH & Co. KG bezogen werden. Die Platten werden auf der ab Ende 2020 im Werk Brilon in Betrieb genommenen zweiten PerfectSense-Lackieranlage beschichtet und dann im Möbelfertigteilwerk Bünde zu Fronten verarbeitet. Die Endbearbeitung der Fronten findet dann im Häcker Küchen-Stammwerk Rödinghausen statt. Zur Hausmesse im Herbst will Häcker Küchen auf Basis der PerfectSense-Platten auch eine Hochglanzvariante vorstellen, die dann unter der Bezeichnung „Top Brillant“ vermarktet werden soll.

Mit der Top Soft-Front nimmt Häcker Küchen erneut als einer der ersten Küchenmöbelhersteller eine Innovation aus dem Vorproduktbereich in sein Angebotsprogramm auf. Ähnlich war es bei der Markteinführung von Lacklaminat-Fronten gelaufen, die Häcker Küchen im Frühjahr 2014 für die damalige Produktlinie „Classic“ vorgestellt hatte. Diese anfänglich mit Laserkanten ausgestatteten Lacklaminat-Fronten werden seither unter den Bezeichnungen „Laser Soft“ und „Laser Brillant“ ebenfalls in einer matten Variante mit neun Farben bzw. einer Hochglanz-Variante mit acht Farben angeboten. Bei der Markteinführung waren die Laser Soft- bzw. Laser Brillant-Fronten in die Preisgruppe 1 für die Produktlinie Classic aufgenommen worden. In der neuen Produktlinie Concept130, die ab dem Jahr 2021 die Classic-Linie abgelöst hatte, sind die Fronten der Preisgruppe 2 zugeordnet.

Insgesamt gibt es für die am Häcker Küchen-Stammsitz in Rödinghausen produzierte Produktlinie Concept130 derzeit 21 Varianten, die in neun Preisgruppen von PG 0 bis PG 8 eingeteilt sind. Die PG 3 umfasst mit „Perfect Soft“ und „Perfect Brillant“ zwei Front-Varianten, bei der mattlackierte und hochglänzende PerfectSense-Oberflächen auf MDF-Träger verarbeitet werden. Bei den Varianten „Murano Soft“ und „Murano Brillant“ in PG 7 bestehen die Fronten dagegen aus einer mit Designglas belegten Spanplatte.

Die zweite Häcker Küchen-Produktlinie „Systemat“, die in dem im August 2020 in Betrieb genommenen Werk 5 in Ostercappeln-Venne sowie in Werk 2 in Rödinghausen gefertigt wird, umfasst insgesamt 31 Varianten. Mit diesen Varianten werden zehn Preisgruppen von PG 0 bis PG 9 abgedeckt. □

*Mitarbeiter haben Kündigung erhalten / Investorensuche wurde eingestellt*

# *Verhandlungen über Küchen Quelle sind doch ohne Ergebnis geblieben*

**Die mit möglichen Investoren für das seit Ende November 2022 insolvente Küchenhandelsunternehmen Küchen Quelle GmbH, Nürnberg, geführten Gespräche konnten trotz mehrerer Anläufe nicht zu einem Abschluss gebracht werden.**

Der Insolvenzverwalter Patrick Meyerle von der Pluta Rechtsanwalts GmbH hatte bereits kurz nach dem von dem Unternehmen am 23. November 2022 am Amtsgericht Nürnberg eingereichten Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens einen Verkaufsprozess gestartet, der eine übertragende Sanierung zum Ziel hatte. Die ersten Gespräche mit möglichen Interessenten waren bereits im Dezember geführt worden. Ab Januar wurde den an diesen Gesprächen beteiligten Unternehmen eine Due Diligence ermöglicht. Meyerle hat in der gesetzten Frist dennoch keine konkreten Angebote erhalten. Auch die danach unternommenen neuen Anläufe blieben letztendlich ergebnislos. Aufgrund der fehlenden Fortführungsperspektive wurde im März mit der Abwicklung des Unternehmens und mit der Verwertung der Assets begonnen. Den verbliebenen Mitarbeitern musste bereits Mitte Februar gekündigt werden. Zum Zeitpunkt des Insolvenzantrags hatte das Unternehmen rund 300 Mitarbeiter. Diese Zahl hatte sich in den folgenden Monaten unter anderem durch Eigenkündigungen immer weiter reduziert; derzeit arbeiten noch rund 80 Mitarbeiter für Küchen Quelle.

Das Insolvenzverfahren wurde am 27. Februar eröffnet. Bereits im vorläufigen Insolvenzverfahren hatte Küchen Quelle nach Angaben von Meyerle rund 1.000 Küchen ausgeliefert und montiert. Die Abwicklung der noch offenen Aufträge läuft auch nach der Verfahrenseröffnung weiter. Die Kunden müssen dafür auf Basis eines im Dezember vorgelegten Kompromissvorschlags eine Zuzahlung von 10 % des Kaufpreises leisten, über die die Sicherungsrechte der Lieferanten abgelöst sowie die Kosten für Lieferung und Montage gedeckt werden sollen. Nach der Lieferung der Küchen auftretende Reklamationen müssen als Insolvenzforderung angemeldet werden. Zunächst angedachte höhere Zuzahlungen konnten durch eine finanzielle Beteiligung des erst im Sommer 2021 eingestiegenen Gesellschafters EMMA Capital, Prag, vermieden werden. Mit dem Einstieg von EMMA Capital war die Küchen Quelle-Dachgesellschaft Kiveda Group Holding GmbH, Berlin, zur Home Furniture Group GmbH (HFG), Nürnberg, umfirmiert worden. EMMA Capital und der frühere Kiveda-Hauptanteilseigner EMH Partners GmbH, München, waren zuletzt mit jeweils etwas über 40 % an Küchen Quelle beteiligt. Die übrigen Anteile verteilten sich auf die Crosslantic Capital Management GmbH, Düsseldorf, und die Kaltroco Ltd., Jersey/Großbritannien.

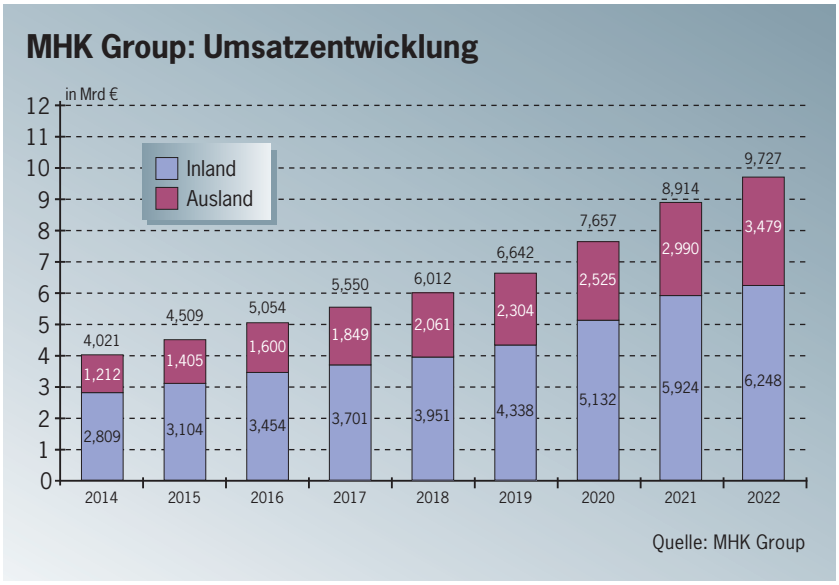
*Küchen Quelle-Verwaltung in Nürnberg* *(Foto: Küchen Quelle)*

Die Insolvenz und die nachfolgende Zerschlagung der unter der Marke „küchenquelle“ am Markt auftretenden Küchen Quelle GmbH hat eine lange Vorgeschichte. Im Verlauf der vergangenen Jahre ist es immer wieder zu Anteilsverschiebungen, Änderungen im Management und Strategiewechseln gekommen, über die das Unternehmen letztendlich verschlissen wurde. Ein größerer Einschnitt war vor allem die über mehrere Schritte erfolgte Schließung der küchenquelle-Vertriebsniederlassungen. Die Küchenstudios in Bremen, Düsseldorf, Ulm und Heilbronn hatten bereits im Oktober 2019 geschlossen; Ende März 2020 folgten die Standorte in Augsburg, Frankfurt/Main, Leipzig, Regensburg, Reutlingen und Stuttgart. Die drei noch verbliebenen Küchen Quelle-Niederlassungen in Berlin, Freiburg und Nürnberg wurden später auch noch aufgegeben. Seither war das Unternehmen nur noch im Direktgeschäft tätig. Die Küchenplanung erfolgt über Außendienstmitarbeiter bei den Kunden. Die bei Aufmaß, Planung, Lieferungen und Montage entstandenen Probleme haben allerdings immer wieder zu Reklamationen geführt, die auch die Marke küchenquelle immer stärker in Mitleidenschaft gezogen haben. □

*Mit Plus von 9,1 % auf 9,727 Mrd € nähert sich Gesamtumsatz der 10 Mrd €-Marke an*

# MHK ist auch 2022 im Ausland stärker gewachsen als auf dem deutschen Markt

**Die MHK Group AG, Dreieich, hat das Geschäftsjahr 2022 mit einem Bruttoumsatz (inklusive Lieferung und Montage) von 9,727 (2021: 8,914) Mrd € abgeschlossen, ein Plus von 9,1 % gegenüber dem Vorjahr.**




Nach den von Sondereffekten geprägten Vorjahren 2020 (+15,3 %) und 2021 (+16,4%) wurde damit wieder ein ähnlicher Anstieg wie 2017 (+9,8 %), 2018 (+8,3 %) und 2019 (+10,5 %) erreicht. Ausgehend von den 2017 erwirtschafteten 5,550 Mrd € ergibt sich für die vergangenen fünf Jahre ein kumuliertes Umsatzwachstum von rund 75 %.

Im vergangenen Jahr wurde der Anstieg maßgeblich von den sieben europäischen Auslandsmärkten getragen, wo die MHK Group ihren Umsatz um 16,4 % auf 3,479 (2,990) Mrd € steigern konnte. Im Inland gab es ein Plus von 5,5 % auf 6,248 (5,924) Mrd €. Im Ausland waren mit Ausnahme des ersten Corona-Jahres 2020 (+9,6 %) seit 2015 durchweg zweistellige Steigerungsraten erzielt worden. Im Inland hatten sich die beiden Corona-Jahre 2020 (+18,3 %) und 2021 (+15,5 %) positiv abgesetzt, ansonsten lagen die auf dem deutschen Markt erreichten Zuwächse in den vergangenen Jahren zumeist im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich.

Das Umsatzwachstum ist auch auf den durch Preiseffekte erneut gestiegenen Durchschnittswert je verkaufter Küche zurückzuführen. Der durchschnittliche Verkaufspreis bei den drei Vertriebsschienen „Musterhaus Küchen“, „Küchen Liga“ und „Küchen Partner“ hat sich um 16,0 % auf 17.570 (15.147) € erhöht; bei der Franchise-Schiene „Reddy“ ist der Anstieg mit einem Plus von 19,9 % auf 10.776 (8.988) € noch etwas stärker ausgefallen. 2020 und 2021 waren die Steigerungsraten bei Reddy mit 4,2 % bzw. 6,3 % sowie bei den drei höherpreisigen Vertriebsschienen mit 3,2 % bzw. 3,8 % noch vergleichsweise moderat. Aufgrund der überdurchschnittlichen Zuwächse im vergangenen Jahr hat sich der Verkaufspreis einer bei „Musterhaus Küchen“, „Küchen Liga“ und „Küchen Partner“ verkauften Küche in den vergangenen drei Jahren seit 2019 um knapp ein Viertel und bei Reddy um ein Drittel erhöht.

Vom Gesamtumsatz der MHK Group entfallen etwa zwei Drittel auf den Bereich Küche. Das Eigenmarken-Portfolio umfasst „Designo“ (Nolte Küchen GmbH & Co. KG, Löhne), „elementa“ (Häcker Küchen GmbH & Co. KG, Rödinghausen), „neola“ (Schüller Möbelwerk KG, Herrieden), „selectiv“ (Ballerina-Küchen Heinz-Erwin Ellersiek GmbH, Rödinghausen) und „xeno“ (Nobilia-Werke J. Stickling GmbH & Co. KG, Verl). Während Küchen der Eigenmarken xeno und neola auch in Anschlusshäusern außerhalb Deutschlands erhältlich sind, konzentriert sich die MHK Group bei der Vermarktung der restlichen drei Küchen-Eigenmarken vorwiegend auf den deutschen Markt.

2022 sind der MHK Group insgesamt 244 neue Gesellschafter beigetreten. In Deutschland sind 208 Gesellschafter hinzugekommen, davon 58 aus dem Bereich Küche sowie 150 bei dem SHK-Verband „Inderdomus Haustechnik“ und dem auf das Malerhandwerk ausgerichteten Verband „TOP Malermeister Deutschland“. Die Zahl der Gesellschafter im Ausland, wo die MHK Group ausschließlich im Küchensegment aktiv ist, ist um 36 gestiegen. Per Ende Dezember hatte die MHK Group damit insgesamt 3.877 Gesellschafter (Inland: 2759; Ausland: 1.118).

Für das Geschäftsjahr 2022 hat die MHK Group erneut eine Rekordsumme von 207,8 (180,9) Mio € und damit 14,9 % mehr als im Vorjahr an ihre Gesellschafter ausgeschüttet. Mit 143,8 (129,1) Mio € entfielen davon etwa zwei Drittel auf die Gesellschafter in Deutschland. Im Vergleich zu 2021 hat sich die Ausschüttung an die deutschen Gesellschafter damit um 11,4 % erhöht. □

*US-Geschäft soll mittelfristig an dem bislang größten Markt Deutschland vorbeiziehen*

# *Ikea-Konzern will über 2 Mrd € in Ausbau seiner Aktivitäten in den USA investieren*

**In einem zuletzt eher leicht rückläufigen Marktumfeld, das sich sowohl insgesamt als auch bei den verschiedenen Landesgesellschaften in den Zahlen des vergangenen Geschäftsjahres 2021/2022 (31. August) niedergeschlagen hat, plant der Ikea-Konzern in mehreren Ländern weitere Investitionen, mit denen das Geschäftsmodell an das veränderte Einkaufsverhalten der Konsumenten angepasst werden soll.**

Mit dieser Anpassung verschieben sich auch die Investitionsschwerpunkte. Der Aufbau neuer Ikea-Einrichtungsmärkte ist vor allem in den weiter entwickelten Märkten etwas in den Hintergrund getreten. Stattdessen rücken andere Formate stärker ins Blickfeld, mit denen der Kundenkontakt intensiviert und das in den letzten Jahren schrittweise ausgebaute Online-Geschäft mit stationären Märkten verzahnt werden soll. Beispiele sind City Stores sowie Plan & Order Points bzw. Planungsstudios in Innenstadtlagen. Um das wachsende B2C-Geschäft auch logistisch bewältigen zu können, werden in verschiedenen Ländern weitere Fulfillment-Center aufgebaut. Parallel dazu werden in bestehenden Märkten oder bei Kooperationspartnern Abholzentren eingerichtet, über die die Online-Bestellungen abgewickelt werden können. Die Erweiterung bestehender Filialen und die Eröffnung neuer Formate sollen eine stärkere Integration der bisherigen Strukturen in das neuentwickelte Distributions- und Fulfillment-Netzwerk ermöglichen. Dadurch wird sich auch die Zahl der Kontaktpunkte zu den Kunden deutlich erhöhen. Mit dieser Strategie hat Ikea zum Beispiel in Österreich innerhalb von drei Jahren einschließlich der bestehenden acht Einrichtungshäuser insgesamt 45 Kontaktpunkte aufgebaut.

Für diese Projekte nimmt Ikea relativ große Beträge in die Hand. Im Frühjahr 2022 hatte die zum Ikea-Konzern gehörende Ingka Group für den Zeitraum bis Ende 2023 Investitionen in einer Größenordnung von über 3 Mrd € angekündigt. Im Großraum London sollen 1,2 Mrd € in bestehende Filialen, in neue Formate sowie in den Ausbau eines Distributionszentrums investiert werden. Laut einer Mitte April veröffentlichten Mitteilung hat das Unternehmen für Projekte in den USA weitere 2 Mrd € bereitgestellt. Diese Projekte sollen in den kommenden drei Jahren umgesetzt werden. Bereits im ersten Jahr sollen acht neue Einrichtungshäuser und neun Plan & Order Points eröffnet werden. Später sollen rund 900 Pick up-Standorte dazukommen. Das jetzt angekündigte Investitionsprogramm schließt an mehrere Einzelprojekte an, die im Verlauf des vergangenen Jahres in den USA umgesetzt wurden. Neben zwei Plan & Order Points wurden bereits 15 Abholstationen aufgebaut. Im Sommer 2023 sollen zwei weitere Ikea-Märkte in San Franciso/Kalifornien und Arlington/Virginia starten. Darüber hinaus wurde ein Teil der insgesamt 49 US-amerikanischen Einrichtungshäuser modernisiert. Um die Abholung von Internet-Bestellungen zu ermöglichen, mussten zudem weitere Logistikkapazitäten geschaffen werden.

*Das Ikea-Einrichtungshaus in Karlsruhe wurde 2020 eröffnet.* *(Foto: EUWID)*

Mit diesen Investitionen sollen die USA mittelfristig an dem bislang größten Ikea-Absatzmarkt Deutschland vorbeiziehen. Im Geschäftsjahr 2021/2022 (31. August) hat Ikea in den USA einen Umsatz von rund 5,9 Mrd US$ bzw. umgerechnet 5,5 Mrd € erwirtschaftet. Auf dem deutschen Markt wurden insgesamt 5,684 (2020/2021: 5,305) Mrd € umgesetzt. Der Anstieg von 7,1 % wurde ausschließlich über das stationäre Geschäft erreicht, das um 25,6 % auf 4,208 (3,349) Mrd € gewachsen ist. Der E-Commerce-Umsatz ist dagegen um 25,5 % auf 1,302 (1,747) Mrd € zurückgegangen.

Insgesamt kam die Ingka Group im Geschäftsjahr 2021/2022 mit ihren drei Geschäftsbereichen „Ikea Retail“, „Ingka Investments“ und „Ingka Centres“ auf einen Umsatz von 42,0 (39,8) Mrd €, womit der Vorjahreswert um 5,7 % übertroffen wurde. Von dem Gesamtumsatz

der Ingka Group sind 39,5 (37,4) Mrd € auf den Bereich Ikea Retail entfallen, dies entspricht einer Steigerung von 5,6 % gegenüber dem Vorjahr. Die beiden größten Einzelmärkte waren Deutschland und die USA mit Anteilen von 14,4 % bzw. 14,0 %. Mit etwas Abstand folgten Frankreich (8,3 %), Großbritannien (6,6 %) und Italien (5,0 %). Europa hat insgesamt 70,7 % des Gesamtumsatzes von Ikea Retail beigesteuert. Die restlichen knapp 30 % haben sich auf Americas (18,8 %) und Asien (10,5 %) verteilt. Das operative Ergebnis der Ingka Group hat sich im vergangenen Jahr um 8,6 % auf 2,0 (1,9) Mrd € erhöht. Das Nettoergebnis ist dagegen um knapp 1,3 Mrd € auf 287 Mio (1,6 Mrd) € eingebrochen. Hintergrund sind steigende Kosten aus dem laufenden Geschäft sowie die für den Rückzug aus den Märkten Russland und Weißrussland angefallenen Aufwendungen.

Ikea Retail ist der größte von insgesamt zwölf Franchisenehmern des Ikea-Konzerns. Der Ikea-Einzelhandelsumsatz aller Franchisenehmer lag im vergangenen Geschäftsjahr bei 44,6 (41,9) Mrd € und damit um 6,4 % über dem Vorjahresniveau. Die Gesamtinvestitionssumme für das Geschäftsjahr 2021/2022 wurde von der Ingka Group mit 2,6 Mrd € angegeben. Diese Mittel wurden unter anderem für den Ausbau des Filial- und Logistiknetzwerks, Erneuerbare Energien, den Erwerb von Waldflächen sowie für Übernahmen eingesetzt. □

*Neuer Plan & Order Point im australischen Melbourne* *(Foto: Ikea)*

**Besuchen Sie uns auf der interzum Köln, Halle 6.1, Stand A70/71**

Sieht aus wie Eiche und fühlt sich auch so an: Dank der neuen Synchronporen-Oberfläche mit Matt-in-Matt-Ausführung sind Optik und Haptik beeindruckend natürlich, so wie bei einem geölten Furnier. Entdecken Sie die ST40 Feelwood Oakgrain und weitere Highlights auf der interzum in Köln.

EGGER
MEHR AUS HOLZ.

*EU-Kommission hat Mitte April Freigabe erteilt / Delisting der Home24-Aktie ist geplant*

# XXXLutz-Gruppe will mit Home24 nächsten Expansionsschritt umsetzen

**Nach den im Verlauf des vergangenen Jahres vor allem in Deutschland, der Schweiz und Frankreich abgeschlossenen Akquisitionen im Möbel- und Einrichtungshandel sowie der im Mai 2022 vereinbarten 50 %-Beteiligung an der polnischen Black Red White Group (BRW Group) Biłgorai, plant die österreichische XXXLutz-Gruppe, Wels, mit der Übernahme des Onlinemöbelhändlers Home24 SE, Berlin, jetzt auch im Bereich E-Commerce einen größeren Expansionsschritt.**

Entsprechende Überlegungen waren Anfang Oktober bekannt geworden. XXXLutz und die zur Gruppe gehörende RAS Beteiligungs GmbH, Wien, hatten am 5. Oktober mit Home24 ein Business Combination Agreement abgeschlossen, in denen die Eckdaten eines geplanten freiwilligen öffentlichen Übernahmeangebots für bis zu 100 % der Home24-Aktien festgelegt wurden. Der von XXXLutz dabei angekündigte Angebotspreis von 7,50 € je Aktie lag um mehr als das Doppelte über dem damaligen Kurs der Home24-Aktie, die von dem Anfang Februar 2021 erreichten Zwischenhoch von 25,45 € bis zu dem im September 2022 verzeichneten Tiefpunkt von 2,50 € über 90 % ihres Werts eingebüßt hatte. In dem Business Combination Agreement hatte sich XXXLutz zudem zur Zeichnung einer knapp 10 %-Kapitalerhöhung zu einem Aktienpreis von 7,50 € verpflichtet, über die Home24 rund 23 Mio € neues Kapital zufließen sollten.

Zum Zeitpunkt des Bekanntwerdens der Übernahmepläne hatte die XXXLutz-Gruppe nach eigenen Angaben bereits Verkaufszusagen für rund 45 % der Home24-Aktien erhalten. Die am 7. Oktober durchgeführte Kapitalerhöhung hatte XXXLutz weitere 9,07 % der Home24-Aktien gebracht. Am 28. Oktober waren die zur XXXLutz-Gruppe gehörenden Gesellschaften LSW GmbH und SGW-Immo-GmbH nachträglich dem Business Combination Agreement beigetreten. Bis zu diesem Zeitpunkt hatte sich der rechnerische Zugriff von XXXLutz über weitere Zusagen auf 68,7 % erhöht.

Die Angebotsunterlage wurde nach Freigabe durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Bonn und Frankfurt, am 11. November vorgelegt. Die erste Annahmefrist lief bis zum 9. Dezember, danach gab es eine weitere Annahmefrist vom 15. bis 28. Dezember. Bei Berücksichtigung der Kapitalerhöhung, der Verkaufszusagen und weiterer Aktienerwerbe hatte sich XXXLutz bis zum

## Dezember 2018

Die XXXLutz-Gruppe, Wels, schließt die Übernahme des noch von der Steinhoff International Holdings N.V., Amsterdam/Niederlande, gehaltenen 50 %-Anteils an der Poco Einrichtungsmärkte GmbH, Bergkamen, ab. Poco wird auch danach als separates Unternehmen mit einem eigenständigen Management innerhalb der XXXLutz-Gruppe geführt.

XXXLutz übernimmt die Mehrheit an den „Dodenhof WohnWelten“ in Posthausen und Kaltenkirchen. Mit dem Closing werden 75 % der Anteile an den neuen Betreibergesellschaften Dodenhof Posthausen Einrichtung GmbH & Co. KG und Dodenhof Kaltenkirchen Einrichtung GmbH & Co. KG auf XXXLutz übertragen. Die verbleibenden 25 % werden von der Dodenhof-Gruppe gehalten.

## April 2019

XXXLutz und die Signa Holding GmbH, Wien, unterzeichnen eine Vereinbarung zum Verkauf von 22 „Kika“-Einrichtungshäusern der Vertriebsschiene „Kika“. Neben dem operativen Geschäft mit rund 1.500 Mitarbeitern sollen auch die Immobilien übertragen werden. Im einzelnen handelt es sich um neun Filialen in Tschechien (drei in Prag, je eine in Liberec, Ostrava, Olmütz, Brünn, Budweis und Pilsen), fünf in der Slowakei (Bratislava, Nitra, Banska Bystrica, Poprad, Kosice), sechs in Ungarn (drei in Budapest, Györ, Debrecen, Pecs) und zwei in Rumänien (beide in Bukarest).

## Oktober 2019

XXXLutz und die Tessner Holding AG, Goslar, vereinbaren eine strategische Kooperation, über die die Möbelhandelsunternehmen Roller GmbH & Co. KG, Gelsenkirchen, und Tejo Möbel Management Holding GmbH & Co. KG, Goslar, als paritätische Joint Venture geführt werden sollen. Roller soll zudem Mitglied in dem unter Federführung von XXXLutz gegründeten Einkaufsverband Giga International GmbH & Co. KG, Würzburg, werden, der mit Giga smart seit Februar 2019 auch einen Teilverband für das SB-/Mitnahmesegment umfasst.

## Januar 2020

Die 2019 angekündigte Übernahme der zur F.G. Pfister Holding AG, Suhr/Schweiz, gehörenden Einrichtungsunternehmen Möbel Pfister AG (Suhr), Arco Regio AG (Rothrist), Pfister Professional AG (Suhr) und Pfister Vorhang Service AG (Thörishaus) wird abgeschlossen. Damit werden insgesamt 20 Möbel Pfister-Einrichtungshäuser sowie drei Möbelhäuser der zur Arco Regio AG gehörenden Unternehmen Möbel Hubacher AG (Rothrist), Möbel Egger AG (Eschenbach) und Möbel Svoboda AG (Schwarzenbach) in die XXXLutz-Gruppe integriert.

## Juli 2020

Die Steinhoff International Holdings N.V., Amsterdam, einigt sich mit den Eigentümern der But International S.A.S., Émerainville, auf den Verkauf der Möbelhandelskette Conforama France S.A., Lognes. Die Transaktion soll über die Mobilux S.à.r.l., Luxemburg, abgewickelt werden, an der XXXLutz über die WM Holding GmbH zu 50 % beteiligt ist. Die restlichen Mobilux-Anteile hält der US-Investmentfonds Clayton, Dubilier & Rice (CD&R) LLC, New York. Laut XXXLutz sollen But und Conforama künftig als separate Gesellschaften geführt werden.

Die ungarische XXXLutz-Tochtergesellschaft MMXH Lakberendezési Kft., Budapest, unterzeichnet eine Vereinbarung für den Aufbau weiterer Standorte der Discountschienen Mömax und Möbelix.

## August 2020

Die 2019 übernommenen Kika-Filialen in Osteuropa werden auf die Marke XXXLutz umgestellt. In einem ersten Schritt werden die tschechischen Kika-Häuser umfirmiert, danach folgen die Standorte in der Slowakei. Ungarn und Rumänien.

In der Schweiz beginnt XXXLutz mit der Umwandlung der Ende 2019 vom Schweizer Migros-Konzern, Zürich, übernommenen sechs Interio-Märkte in Mömax-Standorte.

Ende der ersten Frist einen Zugriff auf 80,94 % der Home24-Aktien gesichert. Mit dem Ablauf der zweiten Frist hat sich die rechnerische Beteiligung von XXXLutz auf 92,67 % erhöht.

Die in dem Übernahmeangebot festgelegten Vollzugsbedingungen beinhalteten unter anderem die fusionskontrollrechtliche Freigabe durch die Europäische Kommission. XXXLutz hat am 7. März einen entsprechenden Antrag eingereicht; als vorläufiger Entscheidungstermin wurde daraufhin der 14. April festgelegt. Mit der am 17. April erfolgten Veröffentlichung ihrer Entscheidung hat die EU-Kommission die Transaktion trotz der von verschiedenen Möbelherstellern und -händlern geäußerten Einwände genehmigt. Die Prüfung hätte ergeben, dass sich der Marktanteil der fusionierenden Unternehmen durch die Übernahme nur geringfügig erhöht. Außerdem gebe es auf dem Beschaffungsmarkt und im Möbeleinzelhandel noch andere relevante Anbieter. Daher sieht die EU-Kommission keine wettbewerbsrechtlichen Bedenken, die einer Genehmigung entgegenstehen würden. Laut XXXLutz war die Freigabe durch die EU-Kommission die letzte noch ausstehende Vollzugsbedingung, so dass die Transaktion kurzfristig abgeschlossen werden soll. In der Folge ist ein Delisting der Home24-Aktie geplant.

Bereits in den vergangenen Jahren hat die XXXLutz-Gruppe mit ihrer Expansionsstrategie immer wieder die Wettbewerbsbehörden beschäftigt. Sowohl die EU-Kommission als auch die Kartellämter der einzelnen Mitgliedsstaaten haben mehrfach Entscheidungsunterlagen und Fallberichte zu den von XXXLutz geplanten bzw. umgesetzten Transaktionen veröffentlicht. Mitte Dezember hat das deutsche Bundeskartellamt die 50 %-Beteiligung von XXXLutz an der Braun Möbel Center GmbH & Co. KG, Reutlingen, genehmigt. Der Einstieg bei der BRW Group wurde von der EU-Kommission im Juni nach einem vereinfachten Prüfverfahren freigegeben. Mit dieser Transaktion hat sich die XXXLutz-Gruppe erstmals an einem Unternehmen beteiligt, das neben dem Einzelhandelsgeschäft auch eigene Produktionsaktivitäten betreibt.

In der Schweiz hat die XXXLutz-Gruppe ihre Position Anfang 2022 mit einer über die MW Holding GmbH erworbenen 50 %-Beteiligung an der Conforama Suisse S.A., Ecublens, weiter ausgebaut. Die Übernahme der 23 Filialen der Schweizer Lipo Einrichtungsmärkte AG, Pratteln, konnte die XXXLutz-Gruppe nach der Freigabe durch die zuständigen Kartellbehörden Ende Mai abschließen. Anfang September ist bekannt geworden, dass die XXXLutz-Gruppe das Einrichtungshaus Meubles Pesse S.A. in Monthey im Kanton Wallis übernehmen will. Zum Jahresbeginn 2023 folgte mit dem über die CAFS Invest GmbH abgewickelten Erwerb der noch ausstehenden 50 % an Conforama Suisse der nächste Expansionsschritt in der Schweiz. Damit hält die XXXLutz-Gruppe alle Anteile an dem Unternehmen.

In Frankreich hat die Autorité de la concurrence nach einem knapp zwei Jahre andauernden Prüfverfahren Ende April schließlich die über die Mobilux S.à.r.l., Luxemburg, abgewickelte Übernahme der Conforama France S.A., Lognes, trotz der identifizierten wettbewerbsrechtlichen Risiken ohne weitere Auflagen final genehmigt. □

## November 2020

Das Bundeskartellamt, Bonn, gibt die von XXXLutz geplante Übernahme einer 50 %-Beteiligung an den Möbelhandelsunternehmen Roller und Tejo Möbel Management mit Auflagen frei. Die Transaktion soll über die Mann Mobilia Beteiligungs GmbH, Würzburg, abgewickelt werden.

## Januar 2021

Das Begros-Mitglied Opti-Wohnwelt Föst GmbH & Co. KG, Niederlauer, übernimmt elf Roller-Filialen, sechs Tejo-Märkte und zwei Möbel Schulenburg-Einrichtungshäuser. Das Bundeskartellamt hatte die Freigabe der XXXLutz-Beteiligung an Roller und Tejo Möbel Management an den Verkauf von 23 Standorten gekoppelt.

## Januar 2022

Mit der Übernahme der Lipo Einrichtungsmärkte AG, Pratteln, mit insgesamt 23 Möbelhandelsstandorten setzt XXXLutz die Expansion in der Schweiz fort. Verkäufer ist erneut die Steinhoff-Gruppe.

XXXLutz übernimmt die Mehrheitsbeteiligung der ProSiebenSat1Media SE, Unterföhring, an dem Möbel- und Einrichtungsportal moebel.de Einrichten & Wohnen GmbH, Hamburg. Parallel dazu hat auch moebel.de-Mitgründer Robert Kabs seine Anteile an XXXLutz verkauft. Arne Stock, der moebel.de 2002 zusammen mit Kabs gegründet hatte, behält seine Anteile und wird alleiniger Geschäftsführer.

XXXLutz beteiligt sich über die MW Holding GmbH, Wels, an der Conforama Suisse S.A., Ecublens. Das Unternehmen tritt zudem dem Einkaufsverband GIGA International bei und wird dort der GIGA-France zugeordnet.

## April 2022

Nach einem knapp zwei Jahre andauernden Prüfverfahren genehmigt die französische Autorité de la concurrence die Übernahme von Conforama France durch Mobilux.

## Mai 2022

XXXLutz will einen Anteil von 50 % an dem polnischen Möbelhersteller und -händler Black Red White Group (BRW Group), Biłgoraj, erwerben.

In der Schweiz wird die Übernahme der Lipo Einrichtungsmärkte AG durch XXXLutz abgeschlossen. Die Transaktion lief über die CLSH Holding GmbH. Die Discountkette Lipo soll weiter eigenständig unter dem bisherigen Namen auftreten.

## September 2022

XXXLutz einigt sich mit der Familie Pesse auf den Erwerb des Schweizer Einrichtungshauses Meubles Pesse S.A. in Monthey im Kanton Wallis.

Mit der geplanten Übernahme einer 50 %-Beteiligung an der Möbelhauskette Braun Möbel-Center GmbH & Co. KG, Reutlingen, setzt XXXLutz auch die Expansion in Deutschland fort.

## Oktober 2022

XXXLutz kündigt ein freiwilliges öffentliches Übernahmeangebot für bis zu 100 % der Aktien des Onlinemöbelhändlers Home24 SE, Berlin, an.

## November 2022

Nach Freigabe durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Bonn und Frankfurt/Main, unterbreitet XXXLutz den Home 24-Aktionären das angekündigte Übernahmeangebot.

## Januar 2023

Über die CAFS Invest GmbH, Wels, übernimmt XXXLutz den bislang von dem Unternehmer Dan Mamane gehaltenen Anteil von 50 % an der Conforama Suisse S.A., Ecublens. Damit hält die XXXLutz-Gruppe alle Anteile.

Anmerkung: Die Auflistung gibt einen Überblick über die wichtigsten Expansionsschritte der XXXLutz-Gruppe. Über die einzelnen Vorgänge wurde in ausführlicher Form jeweils in den wöchentlich erscheinenden Informationsdiensten „EUWID Holz und Holzwerkstoffe“, „EUWID Möbel“ und „EUWID Holz und Möbel“ berichtet.

*Zuwachsraten haben sich im Vorjahresvergleich allerdings ungefähr halbiert*

# Umsätze der großen Beschlaghersteller haben auch 2022 zweistellig zugelegt

**Die durch die Corona-Krise ausgelöste Sonderkonjunktur in der Möbelindustrie und im Innenausbau hat auch den Herstellern von Möbelbeschlägen Julius Blum GmbH (Höchst/Österreich), Hettich Holding GmbH & Co. oHG (Kirchlengern), Häfele SE & Co. KG (Nagold) und Grass GmbH (Höchst/Österreich) hohe Umsatzzuwächse ermöglicht.**

Nach einer eher verhaltenen bis leicht rückläufigen Entwicklung im Jahr 2020 waren die Umsätze bei allen vier Unternehmen im Jahr 2021 um über 20 % gestiegen. Dieses Wachstum hat sich im vergangenen Jahr mit verminderter Geschwindigkeit fortgesetzt; die Steigerungsraten haben sich dabei etwas mehr als halbiert.

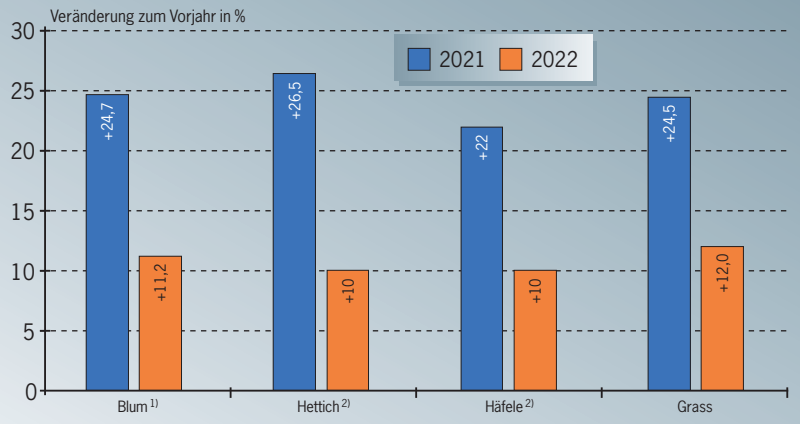
Blum hatte das bis Ende Juni laufende Geschäftsjahr 2020/2021 mit einer Umsatzsteigerung von 24,7 % auf 2,377 (2019/2020: 1,907) Mrd € abgeschlossen und damit erstmals die 2 Mrd €-Umsatzmarke überschritten. Im Geschäftsjahr 2021/2022 gab es dann ein Plus von 11,2 % auf 2,644 Mrd €. Über die vergangenen zwei Jahre hat der Blum-Umsatz damit um insgesamt 38,6 % zugelegt. Im Geschäftsjahr 2006/2007 hatte Blum mit 1,084 Mrd erstmals mehr als 1 Mrd € umgesetzt; in den darauffolgenden Jahren hat es fast durchgehend Zuwächse gegeben, nur 2008/2009 war der Umsatz unter dem Vorjahreswert geblieben. 2012/2013 hatte Blum 1,317 Mrd € erwirtschaftet; seither hat sich der Umsatz mehr als verdoppelt.

Die anderen drei Unternehmen bilanzieren dagegen jeweils über das Kalenderjahr. Die Hettich-Unternehmensgruppe hatte für das Jahr 2021 eine Umsatzsteigerung von 26,5 % auf 1,348 (2020: 1,066) Mrd € gemeldet. Das vergangene Jahr wurde laut einer Mitteilung von Mitte Februar mit einem Plus von knapp 10 % auf rund 1,5 Mrd € abgeschlossen. Davon wurden rund 74 % im Ausland erwirtschaftet. Aus diesen Zahlen errechnet sich für den Zweijahreszeitraum eine kumulierte Umsatzsteigerung von 40,7 %. Die in den Mitteilungen veröffentlichten Zahlen fallen allerdings etwas höher aus als die im Bundesanzeiger ausgewiesenen Umsätze. Laut dem dort Ende Februar 2023 eingestellten Konzernabschluss 2021 kam die Hettich Holding GmbH & Co. oHG damals auf einen konsolidierten Umsatz von 1,270 (2020: 1,016) Mrd €, ein Plus von 24,9 % gegenüber dem Vorjahr. Währungsbereinigt fiel das Wachstum mit 24,0 % etwas geringer aus. Der Inlandsumsatz hat um 24,5 % auf 382,4 (307,2) Mio € zugelegt, der Auslandsumsatz konnte um 25,1 % auf 887,1 (709,0) Mio € gesteigert werden. Aus diesen Zahlen errechnet sich eine Auslandsquote von 69,9 %.

Häfele hat das Geschäftsjahr 2022 laut einer Mitte März veröffentlichten Mitteilung ebenfalls mit einem Plus von rund 10 % auf 1,87 (2021: 1,699) Mrd € abgeschlossen; der Auslandsanteil hat sich dabei um zwei Prozentpunkte auf 81 (79) % erhöht. Ausgehend von den 2020 erreichten 1,392 Mrd € war der Häfele-Konzernumsatz im Jahr 2021 um 22,0 % gestiegen; bei konstanten Wechselkursen hätte Häfele sogar ein Plus von 23,7 % erreicht. Kumuliert über zwei Jahre ergibt sich eine Umsatzsteigerung von 34,3 %. In dem Mitte Januar 2023 im Bundesanzeiger veröffentlichten Geschäftsbericht wurde der Konzernumsatz 2021 nach Regionen aufgeschlüsselt. Demnach sind 891,2 (726,8) Mio € auf Europa und 808,1 (665,5) Mio € auf Überseemärkte entfallen. Eine Aufteilung nach Inlands- und Auslandsumsatz wurde nicht vorgenommen. Mit der 2021 erreichten Steigerung hat sich der Konzernumsatz seit dem Jahr 2010, in dem die damalige Häfele GmbH & Co. KG auf 880,2 Mio € gekommen war, fast verdoppelt.

Die über die Würth International AG, Chur/Schweiz, zum Würth-Konzern, Künzelsau, gehörende Grass GmbH hatte im Geschäftsjahr 2019 rund 380 Mio € umgesetzt; 2020 war dann mit 375 Mio € etwas schwächer ausgefallen. Im Geschäftsjahr 2021 konnte der Umsatz dann um 24,5 % auf 467 Mio € gesteigert werden, 2022 brachte eine Steigerung von 12,0 % auf 523 Mio €. Kumuliert über die vergangenen zwei Jahre hat der Grass-Umsatz damit um 39,5 % zugelegt. □

**Umsatzentwicklung bei Beschlagherstellern**




1) Geschäftsjahre 2020/2021 bzw. 2021/2022
2) Angabe nur gerundet

Quelle: EUWID (nach Angaben der Unternehmen)

UNILIN MASTER OAK.

# BETTER THAN THE ORIGINAL.

Request a free sample package now:

interzum

**Discover Master Oak during Interzum:**

You will find us in Hall 1.2, stand A010.

UNILIN

*26 EU-Staaten haben Formaldehydregelung zugestimmt / Frankreich war dagegen*

# *Bislang nur in Deutschland geforderte Klasse E05 soll künftig europaweit gelten*

**Der Ausschuss der ECHA-Mitgliedsstaaten („Member States Committee, MSC") hat in einer vom 23. Januar bis 10. Februar 2023 über ein schriftliches Verfahren durchgeführten Konsultation dem von der EU-Kommission unterbreiteten Vorschlag für eine Neuregelung der Formaldehyd-Emissionsgrenzwerte zugestimmt.**

Der Vorschlag, der aus den bereits im Jahresverlauf 2020 abgegebenen Stellungnahmen der Europäischen Chemikalienbehörde (European Chemical Agency ECHA) sowie der zur ECHA gehörenden Ausschüsse für Risikobewertung (Committee for Risk Assessment, RAC) und für sozio-ökonomische Analyse (Committee for Socio-Economic Analysis, SEAC) abgeleitet wurde, sieht einen über eine Prüfkammer ermittelten Grenzwert von 0,062 mg/m³ bzw. 0,05 ppm vor. Dieser Grenzwert entspricht der Hälfte der in mehreren europäischen Ländern (unter anderem in Österreich, Deutschland, Italien und Schweden) bereits seit längerer Zeit vorgeschriebenen Emissionsklasse E1, bei der die Emissionen unter 0,124 mg/m³ bzw. 0,1 ppm bleiben müssen.

Die European Panel Federation (EPF), Brüssel, hatte eine solche Halbierung des E1-Grenzwerts bereits im Frühjahr 2019 vorgeschlagen, war dabei allerdings von einer freiwilligen Selbstverpflichtung der Holzwerkstoffbranche ausgegangen. Deutschland hatte die E1-Vorgabe in einem Alleingang mit der zum 1. Januar 2020 erfolgten Änderung der Formaldehyd-Prüfmethodik verschärft; seither ist für in Deutschland vermarktete Holzwerkstoffe die Emissionsklasse E05 vorgeschrieben. Die daraus resultierenden länderabhängigen Unterschiede in den Emissionsvorgaben waren in der europäischen Holzwerkstoffindustrie auf starke Kritik gestoßen. Verschiedene Verbände und Unternehmen hatten in den vergangenen Jahren immer wieder eine europaweite Harmonisierung der Formaldehydregelungen gefordert. Der italienische Holzwerkstoffhersteller Fantoni S.p.A., Osoppo, hatte wegen der Umstellung der Formaldehyd-Prüfmethodik im Mai 2020 vor dem Verwaltungsgericht Köln sogar eine Klage gegen das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und nukleare Sicherheit eingereicht. Diese Forderungen nach einer Harmonisierung spielten auch für die ECHA eine größere Rolle; mit dem jetzt bestätigten Vorschlag der EU-Kommission soll die Emissionsklasse E05 künftig europaweit gelten.

EUROPÄISCHE KOMMISSION

Brüssel, den XXX
D084710/03
[…](2022) XXX draft

**VERORDNUNG (EU) .../... DER KOMMISSION**

**vom XXX**

**zur Änderung des Anhangs XVII der Verordnung (EG) Nr. 1907/2006 des Europäischen Parlaments und des Rates hinsichtlich Formaldehyd und Formaldehydabspaltern**

(Text von Bedeutung für den EWR)

*Entwurf der EU-Kommission für die neue Formaldehyd-Verordnung*

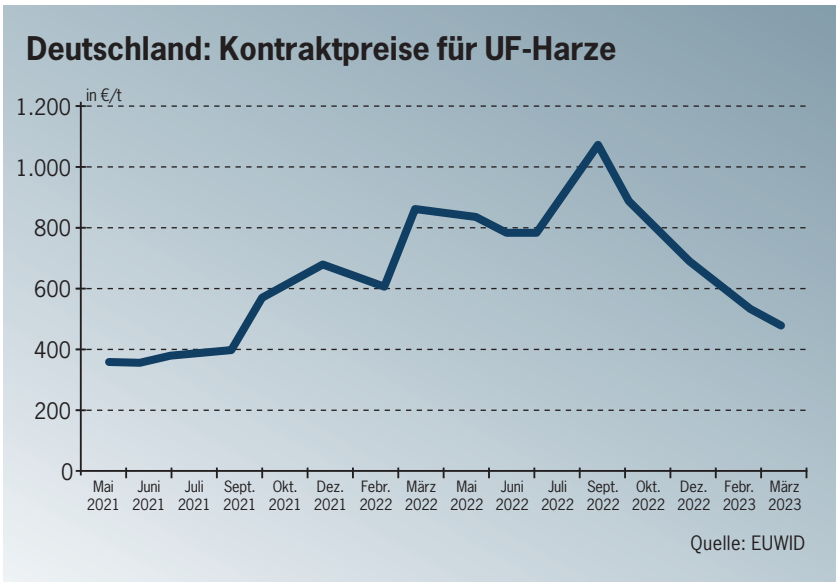
Der am 10. Februar abgeschlossenen Konsultation zu dem Vorschlag der Kommission war ein am 13. und 14. Dezember 2022 durchgeführtes Hybrid-Meeting vorangegangen. In der nachfolgenden Abstimmung haben sich 26 Mitgliedsstaaten für die Annahme des Vorschlags ausgesprochen, ein Land hat dagegen gestimmt. Enthaltungen gab es keine. Das Land mit der Gegenposition wurde in der Mitteilung der EU-Kommission zu dem Abstimmungsergebnis nicht identifiziert. Aus dem angegebenen Bevölkerungsanteil von 15,2 % lässt sich aber ableiten, dass die Gegenstimme von Frankreich gekommen ist.

Nach der Zustimmung des Member States Committee können das Europäische Parlament und der Rat der Europäischen Union innerhalb einer dreimonatigen Frist ihre Stellungnahmen zu dem Vorschlag abgeben. Ein grundsätzlich möglicher Einspruch gilt aufgrund der breiten Zustimmung der Mitgliedsstaaten allerdings als eher unwahrscheinlich. Damit würde die vorgeschlagene E05-Regelung angenommen. Nächster Schritt ist dann die Veröffentlichung im EU-Amtsblatt. Für das endgültige Inkrafttreten der neuen Formaldehyd-Emissionsvorgaben für Holzwerkstoffe bzw. aus Holzwerkstoffen aufgebauten Halb- und Fertigfabrikate wie zum Beispiel Möbel gilt eine relativ lange Übergangsfrist von drei Jahren. Damit könnte die neue Emissionsklasse ab Mitte 2026 gelten. Ab diesem Zeitpunkt dürfen in der EU keine Holzwerkstoffe oder Möbel mehr in Verkehr gebracht werden, die bei Messung in der Prüfkammer den Grenzwert von 0,062 mg/m³ überschreiten. □

*Starke Ausschläge bei Harnstoff und Melamin / Eher moderate Entwicklung bei Methanol*

# Harzpreise liegen auch nach Korrekturen noch immer über dem Ausgangsniveau

**Das Auf und Ab auf den europäischen Erdgasmärkten hat im Verlauf der letzten zwei Jahre zu erheblichen Schwankungen bei den Harnstoff-, Methanol- und Melaminkosten geführt, die sich in entsprechenden Preisänderungen bei Leim- und Imprägnierharzen niedergeschlagen haben.**




Die Harnstoff-Notierungen waren bereits im Oktober und November 2021 stark gestiegen; in der Spitze hatten sie zeitweise die Marke von 1.000 €/t überschritten. Zum Jahresende 2020 war Harnstoff in Mitteleuropa dagegen noch zu knapp unter 200 €/t geliefert worden; innerhalb eines Jahres hatten sich die Preise damit verfünffacht. Nach diesem ersten Peak war es über den Jahreswechsel 2021/2022 zunächst zu einer leichten Entspannung gekommen. Nach dem russischen Einmarsch in die Ukraine haben die Harnstoffpreise dann aber erneut die Richtung geändert. Nach einer Entspannung im Frühjahr kam es ab August zu einem extremen Anstieg der Erdgaspreise. In der zweiten Augusthälfte lagen die Preise für Harnstoff aus europäischer Produktion bereits über 1.500 €, Anfang September wurden 1.800-2.000 € aufgerufen. Die starke Gegenbewegung bei den Erdgaspreisen führte ab Mitte September erneut zu einer Trendwende bei Harnstoff. Die Marke von 1.000 € wurde in der zweiten Oktoberhälfte unterschritten. Anfang Dezember lagen die Notierungen bei 750 €, im März sind sie unter 500 € gefallen.

Bei Melamin gab es ähnliche Verwerfungen. Auslöser war ebenfalls der starke Anstieg der Erdgaspreise, der die Kosten für die in der Melaminproduktion benötigten Rohstoffe nach oben trieb. Im Februar und März 2022 hatten europäische Melaminhersteller bereits Preise von rund 3.500 €/t aufgerufen. Nach einer leichten Gegenbewegung im Frühjahr mussten die Produzenten ihre Preise wieder stärker nach oben korrigieren. Relativ schnell lagen die Forderungen über 3.000 €. Ab Ende August wurden Preise über 4.000 € genannt, in der Spitze tendierten die Vorstellungen in Richtung 5.000 €. Chinesische Hersteller sind dagegen auch über die Sommermonate durchgehend unter 2.500 € geblieben. Die zeitweise erheblichen Preisunterschiede haben sich in den vergangenen Monaten wieder weitgehend aufgelöst. Mit dem deutlichen Rückgang der Erdgaspreise haben sich die Forderungen der europäischen Hersteller schrittweise an die Importpreise angenähert. Zum Ende des ersten Quartals lagen die Melaminpreise im Schnitt wieder bei 1.700-1.800 €.

Die Methanolpreise haben in den vergangenen Monaten einen moderateren Verlauf gezeigt. Der europäische Kontraktpreis war im dritten Quartal 2021 leicht auf 405 €/t zurückgenommen worden. Im vierten Quartal wurde er auf 485 € angehoben, im ersten Quartal 2022 gab es einen leichten Aufschlag auf 495 €. Das zweite Quartal brachte dann wieder einen stärkeren Sprung auf 550 €. Seither hat der Kontraktpreis schrittweise nachgegeben. Über 520 € im dritten und 505 € im vierten Quartal wurde der Preis zum Jahresbeginn 2022 auf 478 € festgelegt. In den Ende März abgeschlossenen Verhandlungen für das zweite Quartal haben sich beide Seiten wieder auf eine leichte Anhebung auf 486 € verständigt.

Mit den extremen Ausschlägen beim Harnstoff hat es in den letzten zwei Jahren auch in dem Maße bislang nicht gekannte Preisänderungen bei Harnstoff-Formaldehydharzen (UF-Harze) gegeben. Die leichte Auf- und Abwärtsbewegung bei Methanol spielte nur eine untergeordnete Rolle. Ähnlich wie bei Harnstoff gab es auch bei den UF-Harzen Preisspitzen im vierten Quartal 2021, im Frühjahr 2022 und im Spätsommer 2022. Der Peak wurde im September 2022 erreicht, als einzelne Hersteller zeitweise über 1.000 € gefordert haben. In den folgenden Monaten sind die UF-Harzpreise aber wieder genauso schnell zurückgegangen. In der zweiten Oktoberhälfte lagen sie unter 900 €, Anfang Dezember wurde die Marke von 700 € unterschritten. Im Februar wurde im Schnitt eine Spanne von 520-550 € genannt, im März sind sie im weitere 50 € auf 570-500 € zurückgegangen. □

# Rethink.
# Recalculate.
# Reform.

BASF
We create chemistry

**Rethink.** Unsere emissionsreduzierten Produkte für eine nachhaltige Zukunft bieten der Holzwerkstoffindustrie „Best-in-Class“ Lösungen auf dem Weg zur Klimaneutralität.

**Recalculate.** Gemeinsam berechnen wir den $CO_2$-Fußabdruck Ihres Einkaufportfolios bei BASF und helfen Ihnen, das Potenzial zur $CO_2$-Einsparung Ihrer Produkte zu ermitteln.

**Reform.** Mit unseren einzigartigen Lösungen unterstützen wir Sie als zuverlässiger Partner auf Ihrem Weg in eine nachhaltige Zukunft.

*In nächsten Schritten sind LowPCF-Produkte und Sustainable Wood Binders geplant*

# BASF hat im März mit Vermarktung biomassebilanzierter Harze begonnen

**Im Verlauf des ersten Quartals 2023 hat die BASF SE, Ludwigshafen, mit der Vermarktung von biomassebilanzierten (BMB) Leim- und Imprägnierharzen begonnen.**

Abnehmer aus der Holzwerkstoff- und Imprägnierbranche können inzwischen die unter den Bezeichnungen „Kaurit Zero" und „Kauramin Balance" vermarkteten Produkte bestellen. Die erste reguläre Lieferung hat Anfang März das Werk in Ludwigshafen verlassen. Unter Kaurit laufen bei der BASF Harnstoff-Formaldehydharze (UF-Harze), die Kauramin-Produktpalette umfasst melaminverstärkte Leimharze und Melamin-Imprägnierharze.

Bei BMB-Produkten wird das bislang als Vorprodukt der Ammoniak- und Harnstoffsynthese eingesetzte Erdgas durch Biogas als nachhaltige Alternative bilanziell ersetzt. Mit dieser Vorgehensweise wird der $CO_2$-Fußabdruck („Product Carbon Footprint" PCF) der jeweiligen Produkte reduziert. Die Bilanzierung erfolgt im Produktionsverbund. Nach Eingang eines Auftrags für Kaurit Zero oder Kauramin Balance wird für das in der Harzproduktion benötigte Erdgas eine entsprechende Biomethan-Menge bereitgestellt. Diese Biomethan-Menge wird über ein rechnerisches Massebilanzverfahren den jeweiligen Endprodukten zugewiesen.

Bei den Kaurit Zero-Harztypen kann das Erdgas bilanziell komplett durch Biomethan ersetzt werden, womit sich ein PCF von 0 ergibt. In den Kauramin Balance-Produkten wird der PCF gegenüber konventionellen Produkten ungefähr halbiert. Mit dieser Vorgehensweise garantiert die BASF bei den konventionellen Produkten und den BMB-Alternativen die gleichen Produkteigenschaften. Jeder Harztyp kann ohne Anpassungen in Produktion oder Verarbeitung durch ein Produkt mit geringerem $CO_2$-Fußabdruck ersetzt werden. Die BMB-Produkte können im Zuge einer „Drop-in"-Lösung in den bestehenden Anlagen verarbeitet werden, technologische Anpassungen sind laut BASF nicht erforderlich.

Laut einer Mitte April von der BASF veröffentlichten Mitteilung ist die Swiss Krono Group der erste industrielle Anwender für die Kauramin Balance-Produkte. Der Holzwerkstoff- und Laminatbodenhersteller setzt die Melaminharze für die Produktion eines neuartigen Trägermaterials ein, der dann zu dem Bodenbelag „Corepel Evolution" weiterverarbeitet wird. Die Trägerplatten werden auf der Spanplattenanlage an dem Swiss Kron-Standort in Menznau/Schweiz hergestellt. Die Weiterverarbeitung erfolgt in dem am gleichen Standort laufenden Fußbodenwerk, das bislang vor allem auf Laminatboden und Designboden mit MDF/HDF-Träger ausgerichtet ist.

In einem zweiten Schritt will die BASF für die komplette Produktpalette im Bereich Leim- und Imprägnierharze bis zum Sommer noch eine „LowPCF"-Variante vorstellen. Über Prozessoptimierungen und Effizienzsteigerungen im Energieeinsatz soll der $CO_2$-Fußabdruck der LowPCF-Produkte gegenüber herkömmlichen Harzen um 10-15 % reduziert werden. Mit dieser Vorgehensweise zielen die LowPCF-Produkte auf die Geltungsbereiche „Scope 1" und „Scope 2" ab, in denen Emissionen aus der Produktion im Herstellerwerk und aus der dafür benötigten Energiebereitstellung berücksichtigt werden. Die BMB-Produkte beziehen zudem den „Scope 3" mit ein, der zum Beispiel Emissionen aus der Vorproduktbereitstellung außerhalb des Herstellerwerks berücksichtigt.

Mit den seit einiger Zeit laufenden Entwicklungsarbeiten für den sogenannten „Sustainable Wood Binder" will die BASF mittelfristig auch biobasierte Produkte auf den Markt bringen, die auf Zuckerbasis hergestellt und zunächst vor allem in der Spanplatten- und MDF/HDF-Produktion eingesetzt werden sollen. Im vergangenen Jahr wurden die ersten Industrieversuche bei einem Holzwerkstoffhersteller durchgeführt; inzwischen sind weitere Entwicklungspartner dazugekommen. Die Markteinführung soll laut BASF so bald wie möglich starten. □

*BASF-Verbundstandort in Ludwigshafen* *(Foto: BASF)*

*Bis 2030 soll Einsatz konventioneller Leime um 40 % reduziert werden*

# *Ikea Industry will Einsatz von biobasierten Leimen ausbauen*

**Nach Abschluss eines im vergangenen Jahr in dem litauischen Spanplattenwerk Kazlu Ruda durchgeführten Pilotprojektes hat die Ikea Industry AB, Malmö, inzwischen mit dem kommerziellen Einsatz von biobasierten Holzwerkstoffleimen begonnen.**

*Spanplatten- und Möbelwerk in Kazlu Ruda* *(Foto: Ikea Industry)*

Im Verlauf der nächsten Jahre sollen die bislang eingesetzten konventionellen Leime schrittweise auf diese biobasierten Varianten umgestellt werden. Entsprechende Entwicklungsarbeiten sind laut einer von Ikea Industry am 1. März 2023 veröffentlichten Mitteilung bereits vor rund zehn Jahren angelaufen. Im Zuge dieser Entwicklungsarbeiten hat das Unternehmen verschiedene Alternativen für eine Ersetzung der bislang zumeist aus Erdgas gewonnenen Harzvorprodukte durch biobasierte Rohstoffe getestet. Anfänglich stand dabei die Reduzierung der Formaldehydemissionswerte im Vordergrund. Diese Zielsetzung wird inzwischen von der in den kommenden Jahren angestrebten deutlichen Reduzierung des $CO_2$-Fußabdrucks („Products Carbon Footprint") überlagert, die der Ikea-Konzern auch insgesamt in seine Nachhaltigkeitsziele aufgenommen hat.

Im Bereich Leimharze für die Spanplattenproduktion arbeitet Ikea Industry seit 2016 auch mit dem kanadischen Biopolymerunternehmen EcoSynthetix Inc., Burlington/Ontario, zusammen. Diese Zusammenarbeit hat über die vergangenen Jahre zunächst zu Laborversuchen und kleineren Testläufen geführt; im nächsten Schritt folgten dann Produktionsversuche auf der Spanplattenlinie in Kazlu Ruda. Das von EcoSynthetix entwickelte „DuraBind"-Leimsystem, das unter Verwendung von technischer Maisstärke hergestellt wird, wird dort seit einigen Monaten auch in der regulären Produktion eingesetzt. Parallel dazu laufen Versuche mit Rohstoffen, die auf Stärke aus anderen Pflanzen oder auf Mischungen von pflanzlichen Proteinen basieren. Laut Ikea Industry besteht dabei die Vorgabe, dass die dabei verarbeiteten Pflanzen nicht aus der Lebensmittelproduktion kommen.

Bis zum Jahr 2030 will Ikea Industry den Einsatz von konventionellen Leimen in seinen eigenen Spanplattenwerken sowie bei externen Lieferanten um 40 % reduzieren. Gemeinsam mit externen Kooperationspartnern hat das Unternehmen zudem ein „Accelerator"-Programm gestartet, um den Einsatz von biobasierten Leimen mittelfristig auf 100 % zu steigern. Parallel zur Umstellung des Leimeinsatzes will Ikea Industry auch den Altholzeinsatz in der Spanplattenproduktion erhöhen. Bis zum Jahr 2030 wird für die im Ikea-Konzern verarbeiteten Spanplatten eine Altholzeinsatzquote von 80 % angestrebt; im vergangenen Jahr war ein Altholzanteil von 27 % erreicht worden. Der Anteil von erneuerbaren Energien in der Spanplattenproduktion soll im gleichen Zeitraum auf 100 % steigen.

Neben Ikea Industrie beliefert EcoSynthetix weitere Holzwerkstoffhersteller in Nordamerika und Europa mit DuraBind-Leimsystemen. In Europa arbeitet das Unternehmen bislang unter anderem mit der Swiss Krono Group und der Sonae Arauco S.A., Madrid, zusammen. Die Swiss Krono Group hat DuraBind ab September 2016 zunächst in dem OSB-Werk in Wittstock-Heiligengrabe verarbeitet. Seit Oktober 2018 wird das Leimsystem auch im Spanplattenwerk Menznau/Schweiz eingesetzt; die damit produzierten Spanplatten werden unter der Bezeichnung „be.yond" (Swisspan P2 NAF) vermarktet. Inzwischen wurden weitere Swiss Krono-Werke für die Produktion der be.yond-Spanplatten qualifiziert. Sonae Arauco hatte im Sommer 2017 in einem portugiesischen Werk die Voraussetzungen für einen Einsatz des DuraBind-Leimsystems geschaffen. EcoSynthetix lässt seine Produkte über Lohnfertigungsverträge bei zwei Kooperationspartnern in den USA und in den Niederlanden produzieren. In den USA arbeitet EcoSynthetix mit der in Dyersburg/Tennessee ansässigen Geon Performance Solutions LLC zusammen. In Europa kann EcoSynthetix auf eine Anlage bei der Rodenburg Biopolymers B.V. in Oosterhout zurückgreifen. □

*Sadepan Chimica-Gesamtkapazität für Leim- und Imprägnierharze steigt auf 1,1 Mio t*

# Gruppo Mauro Saviola hat alle Anteile an belgischer Advachem übernommen

**Nach dem rückwirkend zum 1. Januar 2023 erfolgten Ausbau der Beteiligung an der Rheinspan GmbH & Co. KG, Germersheim, von zuvor 50 % auf 74,9 % hat die italienische Saviola Holding s.r.l., Viadana, bereits die nächste Akquisition im mitteleuropäischen Raum abgeschlossen.**

Anfang April hat das Unternehmen alle Anteile an dem belgischen Formaldehyd- und Harzhersteller Advachem S.A., Hautrage/Belgien, übernommen. Beide Unternehmen hatten bereits im vierten Quartal 2022 eine vertragliche Vereinbarung unterzeichnet, das Closing erfolgte nach der Freigabe durch die Wettbewerbsbehörden wie bei Rheinspan rückwirkend zum 1. Januar. Verkäufer war die von Hubert Benjamin und Fabienne Laurent kontrollierte Yomi Holding S.A., die zuletzt rund 95 % der Advachem-Anteile hielt. Saviola wird das Leimharzwerk in Hautrage in den Geschäftsbereich „Sadepan" eingliedern, der mit der Sadepan Chimica s.r.l., Viadana, und der Sadepan Chimica N.V. Genk/Belgien, bereits zwei Produktionsstandorte für Formaldehyd sowie für Leim- und Imprägnierharze betreibt. Die Sadepan-Werke in Italien und Belgien kommen nach Angaben der Gruppo Mauro Saviola bislang auf eine Harz-Produktionskapazität von insgesamt rund 850.000 t/Jahr. Das Advachem-Werk kann nach früheren Informationen rund 250.000 t Harze produzieren. Mit der Integration von Advachem erhöht sich die Gesamtkapazität auf rund 1,1 Mio t/Jahr.

Der bisherige Advachem-Eigentümer Yomi Holding war im Juni 2003 von Hubert Benjamin und Andre Merlin im belgischen Mortroux gegründet worden. Über dieses Unternehmen hatten die beiden im November 2003 die Assets der Woodchem Europe S.A. aus einem Mitte 2002 eingeleiteten Insolvenzverfahren übernommen. Woodchem Europe war von dem Engineering-Unternehmen ACM Wood Chemicals plc, West Drayton/Großbritannien, gegründet worden, das in den 90er Jahren und Anfang der 2000er Jahre weltweit Formaldehyd- und Harzwerke neu aufgebaut bzw. in Kooperation mit Holzwerkstoffherstellern betrieben hat.

*Produktionsanlagen von Advachem am Standort Hautrage* *(Foto: Advachem)*

Die ersten zwei Harzreaktoren in Hautrage, einem direkt am Canal Nimy-Blaton gelegenen Vorort der südbelgischen Stadt Saint-Ghislain, waren im Jahr 1996 angelaufen. Im Jahr 2000 wurden zwei weitere Harzreaktoren installiert, womit sich die Gesamtkapazität des Werkes auf rund 220.000 t gesteigert worden war. Darüber hinaus gab es zwei Formaldehydanlagen mit einer Kapazität von rund 110.000 t/Jahr. Damaliger Hauptkunde für Formaldehyd war die direkt benachbarte Reilly Chemicals S.A., deren Produktionsaktivitäten ab November 2002 von der übergeordneten Reilly Industries Inc., Indianapolis/Indiana, an andere Konzernstandorte in den USA und China verlagert worden war. Die damit verbundene Produktionseinstellung in Hautrage führte zur Insolvenz von Woodchem Europe.

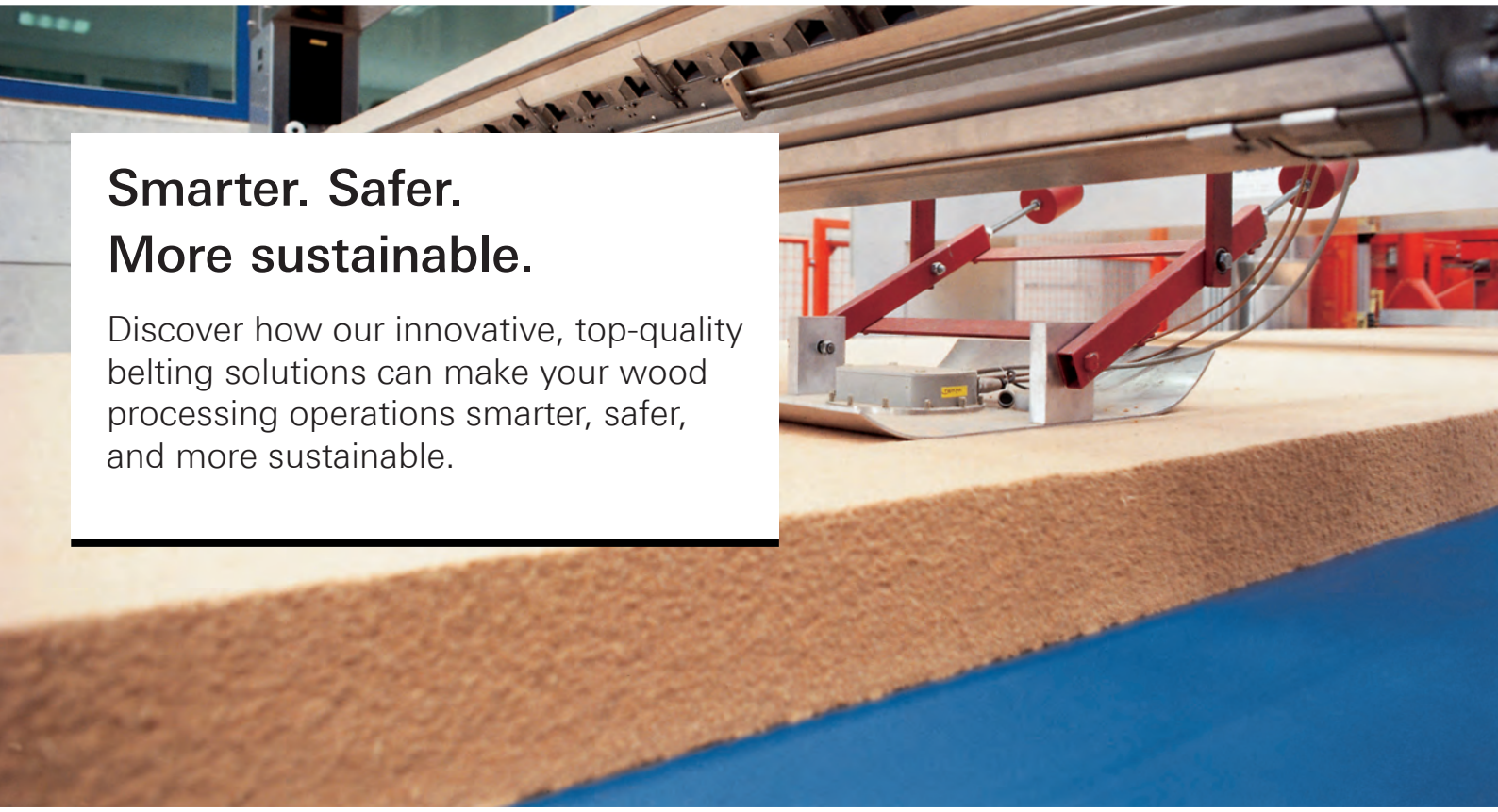
Advachem hatte den Produktionsschwerpunkt nach dem Neustart zunächst stärker in Richtung Leimharze verschoben. 2008 war an dem Standort ein neues Harnstofflager eingerichtet worden; 2009 folgte der Aufbau eines eigenen Kraftwerks und 2012 der nochmalige Ausbau der Lagerkapazitäten. Merlin war im August 2015 bei der Yomi Holding ausgestiegen; seine Position wurde von Fabienne Laurent übernommen. Der nächste Expansionsschritt war im Jahr 2017 die Installation eines Lagertanks für das neu aufgenommene Düngemittelgeschäft. Mitte 2018 wurde eine weitere Formaldehydanlage in Betrieb genommen, mit der die Formaldehydkapazität auf über 200.000 t verdoppelt wurde. Dadurch konnten die durch die Fokussierung auf die Harzproduktion zurückgefahrenen Lieferungen von Formaldehyd und Harnstoff-Formaldehyd-Konzentraten (UFC) an externe Abnehmer wieder ausgeweitet werden (s. EUWID Nr. 5/2018). Im Januar 2019 war Mardeen Benjamin neben Hubert Benjamin in die Advachem-Geschäftsführung eingetreten; im Zuge des Verkaufsprozesses hat sich Hubert

Benjamin im Dezember 2022 dann aus der Geschäftsführung zurückgezogen.

Wie bei anderen Harzherstellern hat der starke Anstieg der Rohstoffkosten im zweiten Halbjahr 2021 und im Gesamtjahr 2022 sowie die dadurch ausgelösten Preisanhebungen bei den Fertigprodukten zu starken Umsatzsprüngen geführt. Laut einer am 6. April von der Gruppo Mauro Saviola veröffentlichten Mitteilung zu der Advachem-Übernahme hat das Unternehmen im Geschäftsjahr 2022 mit 46 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 123 Mio € erwirtschaftet. 2018 hatte Advachem nach Informationen aus dem belgischen Unternehmensregister rund 68 Mio € umgesetzt. 2019 war der Umsatz auf 58 Mio € zurückgegangen, 2020 war mit 44 Mio € noch schwächer ausgefallen. Im Geschäftsjahr 2021 hatte sich der Umsatz mit 83 Mio € im Vorjahresvergleich fast verdoppelt. Das EBITDA konnte auf 6,3 (2020: 2,4) Mio € gesteigert werden, so dass sich auch die Marge auf 7,6 (5,4) % erhöht hat. Das in den Vorjahren schrittweise zurückgegangene Nettoergebnis hat 2021 mit 3,7 Mio (317.000) € mehr als das Zehnfache des Vorjahreswerts erreicht. Für 2022 wurden bislang keine Ergebniszahlen veröffentlicht. Die Assets von Advachem waren zum Jahresende 2021 durch das wieder deutlich höhere Geschäftsvolumen auf 31 (22) Mio € gestiegen. Das Eigenkapital war mit 12 (8,6) Mio € in ähnlichem Umfang gestiegen. Die Verbindlichkeiten hatten sich Ende 2021 auf 18 (12) Mio € summiert. Die langfristigen Verbindlichkeiten konnten auf 4,7 (5,5) Mio € reduziert werden, während sich die kurzfristigen Verbindlichkeiten auf 13 (6,8) Mio € reduziert haben.

Die Gruppo Mauro Saviola ist in Belgien bislang mit dem im Dezember 2003 in Betrieb genommenen Leim- und Imprägnierharzwerk der Sadepan Chimica N.V. in Genk vertreten. Das Unternehmen hat im Geschäftsjahr 2021 mit 45 (2020: 42) Mitarbeitern einen Umsatz von 94,4 (47) Mio € und ein EBITDA von 13 (3,8) Mio € erwirtschaftet. Damit hat sich die Marge mit 13 (3,8) % mehr als verdreifacht. Das Nettoergebnis lag mit 7,4 (-1) Mio € wieder klar im positiven Bereich. Die Sadepan Chimica s.r.l. im italienischen Viadana kam 2021 laut dem italienischen Unternehmensregister mit 136 Mitarbeitern auf einen Umsatz von 221,5 (125,3) Mio €, das Nettoergebnis konnte mit 18,4 (8,1) Mio € mehr als verdoppelt werden. Für das Geschäftsjahr 2022 liegen in beiden Fällen noch keine Zahlen vor.

Auch der Konzernumsatz der Gruppo Mauro Saviola ist in den vergangenen zwei Jahren deutlich gestiegen; wesentlicher Einflussfaktor waren die zum Ausgleich von Rohstoffkostensteigerungen durchgesetzten Preisanhebungen. Laut den letzten veröffentlichten Zahlen hat die Gruppo Mauro Saviola im Geschäftsjahr 2021 mit 1.412 (1.464) Mitarbeitern einen Umsatz von 707 (508) Mio € erwirtschaftet. Dabei wurde ein EBITDA von 130,7 (91) Mio €, ein EBIT von 83,6 (42) Mio € und ein Nettoergebnis von 57 (35) Mio € erwirtschaftet. Das Geschäftsjahr 2022 wurde nach vorläufigen Angaben mit einem Konzernumsatz von rund 850 Mio € abgeschlossen. □




Visit us at LIGNA 2023, **Hall 26, Stand B75.**
May 15th to 19th, Hannover, Germany.

Habasit – Solutions in motion

habasit

*Entspannung bei den Holz- und Harzkosten hat den Herstellern Spielräume eröffnet*

# *Abwärtstrend der Holzwerkstoffpreise hat sich auch im ersten Quartal fortgesetzt*

**Nach einem über längere Zeit anhaltenden Anstieg, der durch erhebliche Kostensteigerungen im Rohstoff- und Energiebereich sowie die über längere Zeit anhaltenden Versorgungsprobleme ausgelöst worden war, haben die Preise für Spanplatten, MDF/HDF und OSB ab dem zweiten Quartal 2022 wieder die Richtung geändert.**

Die anfänglich noch überschaubaren Korrekturen sind im Verlauf der vergangenen Monate immer stärker ausgefallen. Vor allem im vierten Quartal hatte die Reduzierung der von vielen Abnehmern zur Absicherung ihrer Versorgung aufgebauten Lagerbestände zu einem zusätzlichen Mengen- und Preisdruck geführt. Mehrere Holzwerkstoffhersteller wollten die nachfolgende leichte Belebung der Nachfrage zum Jahresbeginn wieder für Preisanhebungen nutzen. Die bei Spanplatten und MDF/HDF zum Teil bereits ab November vorgebrachten und dann erst relativ spät konkretisierten Forderungen haben sich allerdings kaum durchsetzen lassen. Nach einer kurzzeitigen Stabilisierung im Januar und Februar haben die Preise aufgrund der ab März wieder schwächer werdenden Nachfrage in den letzten Abschlüssen weiter nachgegeben. Die Abnehmer wollen auch in den nächsten Verhandlungen auf weitere Korrekturen drängen. Bei OSB wollten die Hersteller im März eine Trendwende erreichen. Die von den meisten Herstellern ab Februar angekündigten Preisanhebungen sind aber ebenfalls im Sand verlaufen; unter dem Einfluss der noch immer zu schwachen Nachfrage ist es im April zu weiteren Preisreduzierungen gekommen.

Die Holzwerkstoffhersteller hatten die im Jahresverlauf 2021 und in den ersten Monaten 2022 durchgesetzten deutlichen Preisanhebungen vor allem mit dem Anstieg der Rohstoff- und Energiepreise begründet. Die anhaltend hohe Nachfrage und die dadurch verursachten langen Lieferzeiten hatten den Herstellern in immer kürzeren Abständen auch stärkere Aufschläge ermöglicht, die noch über die anteiligen Kostensteigerungen hinausgegangen sind. Dadurch hatte sich auch die Ergebnissituation der meisten Unternehmen deutlich verbessert. Bei bereits wieder leicht rückläufigen Holzwerkstoffpreisen war es unter dem Einfluss des starken Preisanstiegs bei Erdgas im August und September nochmals zu signifikanten Kostensteigerungen im Harz- und Holzeinkauf gekommen, die sich parallel zum Rückgang der Erdgaspreise zunächst nur langsam wieder aufgelöst haben. Im bisherigen Verlauf des Jahres 2023 haben zahlreiche Kostenfaktoren weiter nachgegeben. Die daraus resultierende Entlastung musste von den Holzwerkstoffherstellern aufgrund des in allen Bereichen anhaltenden Überangebots allerdings relativ schnell auf die Preise weitergegeben werden, wodurch sich die Ergebniszahlen wieder verschlechtert haben.

Trotz des noch immer anhaltenden Abwärtstrends werden die Preise für Spanplatten, MDF/HDF und OSB nach Aussagen aus der Holzwerkstoffbranche nicht mehr auf das Niveau von vor der Corona-Krise zurückkehren können. Die strukturellen Änderungen auf den Energiemärkten und die zunehmende Konkurrenz um den Rohstoff Holz haben die Kostenrelationen wohl dauerhaft verschoben. Obwohl die über die Korrekturen der letzten Monate erreichten Preise noch immer weit über dem Niveau von Mitte 2020 liegen, nähern sie sich nach Aussagen aus der Holzwerkstoffindustrie bereits den variablen Kosten an. Bei den niedrigsten Preisen sei eine Kostendeckung schon nicht mehr gegeben.

Die Preise für Standard-Rohspanplatten in mittleren Stärken waren bereits im Jahresverlauf 2019 immer weiter zurückgegangen. Die im vierten Quartal im Schnitt erreichte Spanne von 110-115 €/m³ hatte sich in den folgenden Monaten kaum mehr geändert, auch nach Ausbruch der Corona-Krise waren die Rohspanplattenpreise nur noch wenig zurückgegangen. Unter dem Einfluss der von verschiedenen Spanplattenherstellern im zweiten und dritten Quartal 2020 vorgenommenen Produktionsabstellungen und der danach wieder anziehenden Nachfrage hatte bereits im Herbst 2019 eine Gegenbewe-

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

1) Durchschnittliche Verkaufspreise für Rohspanplatten E05 16-19 mm im Industrieabsatz, franko
2) Letzter Preisspiegel aus EUWID Nr. 8/2023 vom 23. Februar 2022

Quelle: EUWID

gung eingesetzt. Der daraus resultierende Preisanstieg hatte im Jahresverlauf 2021 immer mehr an Fahrt aufgenommen. Zur Jahresmitte 2021 wurden erstmals Preise über 200 € abgerechnet; im Frühjahr 2022 wurde in der Spitze sogar die Marke von 300 € überschritten. In den folgenden Monaten haben die Rohspanplattenpreise wieder schrittweise nachgegeben. Im September 2022 sind sie unter 275 € gefallen, zum Jahresende lagen sie in vielen Fällen wieder unter 250 €. Mit weiteren Rücknahmen in den ersten Monaten des laufenden Jahres hat sich die durchschnittliche Preisspanne bis Anfang April auf 215-230 € reduziert.

Die durchschnittlichen HDF-Preise hatten im Jahresverlauf 2019 leicht nachgegeben; von Herbst 2019 bis Sommer 2020 waren sie mit durchschnittlich 240-250 €/m³ weitgehend unverändert geblieben. Der Herbst 2020 brachte dann auch bei den verschiedenen MDF/HDF-Sortimenten eine Trendwende. Nach zunächst nur leichten Korrekturen waren die HDF-Preise ab dem Frühjahr 2021 immer stärker gestiegen. Bereits im Mai war die Marke von 300 € deutlich überschritten worden. Ab September wurden erstmals HDF-Preise über 400 € bezahlt, zum Jahresbeginn 2022 hatten sie sich dann schon an 500 € angenähert. Im März 2022 lagen die Preise bereits über der 500 €-Marke, im April waren dann sogar 600 € in Sicht. Danach setzte wieder ein Abwärtstrend ein, der bislang noch nicht gestoppt werden konnte. Ab dem Spätsommer lagen die HDF-Preise auch im Schnitt unter 500 €. Die Hersteller haben in der Folge versucht, die HDF-Preise zuerst über 450 € und dann zumindest über 400 € zu halten. Mit den im April im Schnitt erreichten 395-420 € wurde diese Marke allerdings zum Teil wieder unterschritten.

Bei OSB/3-Platten sind die Preisänderungen in den vergangenen drei Jahren noch etwas stärker ausgefallen als bei Spanplatten und MDF/HDF; auch gab es deutlich größere Unterschiede zwischen den einzelnen Herstellern. Zunächst sind die Preise für stumpfe OSB/3 im Jahresverlauf 2019 immer weiter zurückgegangen; der tiefste Punkt wurde im ersten Quartal 2020 mit 200-215 €/m³ erreicht. Danach haben die OSB-Preise über mehrere Monate nur langsam angezogen. Die Marke von 250 € wurde erst im Januar 2021 auch in der Breite überschritten. Danach gab es aber immer größere Sprünge; mit den unterschiedlich schnell und stark durchgesetzten Anhebungen ist die Preisspanne auch immer weiter aufgegangen. Im April 2021 lagen die Preise bereits deutlich über 300 €, im Juni wurden 400 € überschritten. Ab Juli wurden mehr als 500 € bezahlt, im August lagen die Preise auch schon über 600 €. Danach setzte wieder ein Rückgang ein, der sich bis ins erste Quartal 2022 fortgesetzt hat. Ab Februar konnten die OSB-Hersteller ihre Preise erneut anheben, womit sich die Preise wieder in Richtung 500 € bewegt haben. Diese Marke wurde aber nicht wieder erreicht. Ab Juni gab es erneut Druck auf die Preise, die in der Folge auch nachgegeben haben. Im Oktober sind die OSB/3-Preise unter 400 € gefallen; zum Jahresende lagen sie unter 350 €. Zuletzt wurden im Schnitt 315-330 € abgeschlossen. □

*Absatz- und Preissteigerungen haben 2021/2022 zu hohen Umsatzzuwächsen geführt*

# *Margen der Holzwerkstoffhersteller haben sich inzwischen normalisiert*

**Die nach dem kurzzeitigen Corona-bedingten Einbruch ab dem zweiten Halbjahr 2020 stark gestiegene Nachfrage, die sich bis ins Frühjahr 2022 in einer Vollauslastung der Kapazitäten und langen Lieferzeiten niedergeschlagen hat, hat den mitteleuropäischen Holzwerkstoffherstellern im Geschäftsjahr 2021 zumeist hohe Umsatzsteigerungen ermöglicht.**

Durch die über einen längeren Zeitraum angespannte Versorgungssituation konnten die Unternehmen im Verlauf des Jahres 2021 und in den ersten Monaten 2022 zudem mehrere Preisanhebungen durchsetzen. Vor allem im zweiten und dritten Quartal 2021 sowie im Frühjahr 2022 kamen diese Anhebungen sowohl bei Spanplatten und MDF/HDF als auch bei OSB in immer kürzeren Abständen; dabei wurden Aufschläge in bislang noch nicht gekannter Höhe durchgesetzt. In der DACH-Region waren die Preise für Rohspanplatten in der Spitze auf über 300 €/m³ gestiegen. Bei einzelnen MDF-Sortimenten wurden zeitweise Preise über 500 €/m³ erreicht, bei HDF hatten sich die höchsten Preise kurzzeitig an 600 €/m³ angenähert. Die OSB-Hersteller hatten insbesondere im Sommer 2021 unterschiedlich auf die Engpasssituation reagiert, so dass die Preisspanne immer weiter aufgegangen war. In Einzelfällen waren die Preisforderungen für OSB/3 damals bis auf über 900 €/m³ gestiegen.

Die Holzwerkstoffhersteller hatten die Preisanhebungen in erster Linie mit deutlichen Kostensteigerungen im Rohstoffeinkauf sowie in den Bereichen Energie und Logistik begründet. Tatsächlich sind die durchgesetzten Aufschläge über den Anstieg der Kosten hinausgegangen, was sich in entsprechenden Ergebnisverbesserungen niedergeschlagen hat. Dadurch sind die EBITDA-Margen bei mehreren Unternehmen zeitweise auf über 20 % gestiegen.

Mit der Normalisierung der Nachfrage hat sich der Preistrend im zweiten Quartal 2022 wieder gedreht. Seither haben sich die Preise für Spanplatten, MDF/HDF und OSB zumeist wieder rückläufig entwickelt. Die Bemühungen der Hersteller um eine Stabilisierung oder um eine Umkehr der Preisentwicklung hatten allenfalls kurzzeitig Erfolg. Die Rohstoffkosten sind dagegen zunächst noch weiter gestiegen, im dritten Quartal 2022 gab es deutliche Kostensteigerungen vor allem bei Leim- und Imprägnierharzen sowie bei verschiedenen Holzsortimenten. In den folgenden Monaten hat sich die Kostensituation zwar wieder schrittweise entspannt; bei vielen Rohstoffen liegen die Preise aber noch immer über dem Ausgangsniveau.

Der durch die Anhebungen erreichte Anstieg der Durchschnittspreise hat in der Holzwerkstoffindustrie die Umsatzentwicklung auch im Geschäftsjahr 2022 noch gestützt, während die Ergebnisse durch die gegenläufigen Trends bei Kosten und Preisen wieder nachgegeben haben. Dadurch haben sich auch die Margen wieder normalisiert.

Die bislang vorliegenden Geschäftsberichte der großen Holzwerkstoffkonzerne spiegeln die Umsatz- und Ergebnisentwicklungen der Zeit seit dem Ausbruch der Corona-Krise wider. Während die Geschäftsjahre der Pfleiderer Group B.V. & Co. KG, Neumarkt, und der Sonae Arauco S.A., Madrid, dem Kalenderjahr entsprechen, enden die Geschäftsjahre der Egger-Gruppe, der Kronospan-Gruppe und der Swiss Krono Group Ende April bzw. Ende September. Als einzige der drei Gruppen veröffentlicht die Egger-Gruppe einen konsolidierten Konzernabschluss, der einen Überblick über die Entwicklung im Halbjahr und im Gesamtjahr ermöglicht. Für die Kronospan-Gruppe und die Swiss Krono Group sind dagegen nur Geschäftsberichte von Teilkonzernen oder einzelnen Gesellschaften einsehbar.

Die Kronospan Holding Germany GmbH, Bischweier, hat Ende November 2022 im Bundesanzeiger den Bericht für das Geschäftsjahr 2020/2021 (30. Sept). eingestellt. Der Nettoumsatz hat sich um 22,8 % auf 532,0 (2019/2020: 433,2) Mio € erhöht. Im Geschäftsjahr 2018/2019 waren 455,3 Mio € erwirtschaftet worden. Unter dem Einfluss der Corona-Krise war der Umsatz im Folgejahr um 4,8 % zurückgegangen. Über die zwei Geschäftsjahre von 2018/2019 bis 2020/2021 wurde damit eine Umsatzsteigerung von 16,8 % erreicht. Mit der positiven Mengen- und Preisentwicklung, den im Verhältnis geringeren Kostensteigerungen und der besseren Kapazitätsauslastung konnte das bereinigte EBITDA um zwei Drittel auf 87,0 (52,2) Mio € verbessert werden; die Marge hat sich damit auf 16,4 (12,0) % erhöht. Im Geschäftsjahr 2018/2019 hatte das bereinigte EBITDA von 44,9 Mio € noch zu einer knapp einstelligen Marge von 9,9 % geführt. In dem Konzernabschluss der Kronospan Holding Germany GmbH wurden insgesamt 15 Gesellschaften mit Sitz in Bischweier, Steinheim-Sandebeck, Lampertswalde, Spremberg und Niederteufen/Schweiz konsolidiert, darunter die Produktions- und Vertriebsgesellschaften Kronospan GmbH, Kronochem GmbH, Kronoflooring GmbH und Sprela GmbH sowie die auf das Handelsgeschäft ausgerichtete Kronospan Vertriebsgesellschaft mbH. Die Kronospan Holding Germany GmbH selbst wurde in den Konzernabschluss der Kronospan Services AG, Vaduz/Liechtenstein, einbezogen, die wiederum von der ebenfalls in Liechtenstein ansässigen Gerhost Stiftung kontrolliert wird.

Der Geschäftsbericht 2020/2021 (30. Sept.) der Swiss Krono GmbH, Wittstock-

Heiligengrabe, kann bereits seit Ende September 2022 im Bundesanzeiger eingesehen werden. Dem zur Swiss Krono Holding AG, Luzern, gehörenden Unternehmen sind noch die Swiss Krono Tex GmbH & Co. KG und die Swiss Krono Tex Verwaltungs GmbH & Co. KG zugeordnet. Zusammen haben die drei Gesellschaften mit dem Werk in Wittstock-Heiligengrabe einen Umsatz von 487,4 (2019/2020: 418,0) Mio € erwirtschaftet. Das im Vorjahresvergleich erreichte Plus von 16,6 % wurde von dem Unternehmen vor allem mit dem gestiegenen Laminatbodenabsatz sowie mit höheren Laminatboden- und OSB-Preisen begründet. Das EBITDA ist mit 97,2 (52,2) Mio € wie der Umsatz auf einen neuen Rekordwert gestiegen; der Vorjahreswert wurde um 86,2 % übertroffen. Damit wurde eine EBITDA-Marge von 19,9 (12,5) % erreicht.

Die Egger-Gruppe hat im Dezember 2022 die Zahlen für die Ende Oktober beendete erste Hälfte des Geschäftsjahres 2022/2023 (30. April) vorgelegt. Der konsolidierte Gesamtumsatz ist im Vorjahresvergleich um 14,0 % auf 2,255 (2021/2022: 1,978) Mrd € gestiegen; im Vergleich zur ersten Geschäftsjahreshälfte 2020/2021 (1,449 Mrd €) hat er sich um 55,6 % erhöht. Damit hat die Egger-Gruppe bereits nach sechs Monaten den Gesamtjahresumsatz des Jahres 2013/2014 (2,219 Mrd €) übertroffen; die Umsätze der Jahre 2014/2015 (2,265 Mrd €), 2015/2016 (2,346 Mrd €) und 2016/2017 (2,385 Mrd €) wurden fast schon erreicht. Die Ergebniszahlen haben sich im Vergleich zu den ungewöhnlich hohen Vorjahreswerten allerdings wieder rückläufig entwickelt. Das Konzern-EBITDA ist im Vorjahresvergleich um 26,1 % auf 353,7 (478,6) Mio € zurückgegangen, lag aber immer noch über den in der ersten Hälfte 2020/2021 erreichten 293,9 Mio €. Die EBITDA-Marge hat sich damit wieder auf 15,7 % reduziert, nachdem sie im Vorjahreszeitraum von 20,3 % auf 24,2 % gestiegen war.

Die im Kalenderjahr bilanzierenden Unternehmen Pfleiderer Group und Sonae Arauco haben ihre Konzernzahlen für 2021 Ende Dezember 2022 bzw. Anfang Februar 2023 im Bundesanzeiger veröffentlicht. Bei Pfleiderer haben der damals zum Verkauf gestellte Geschäftsbereich „Panel East“ und die fortgeführten Aktivitäten mit den Bereichen „Engineered Wood“ und „Silekol“ vergleichbare Umsatzzuwächse erzielt. Der Nettoumsatz der polnischen Aktivitäten hat um 27,0 % auf 224,6 (2020: 176,9) Mio € zugelegt. Mit den fortgeführten Aktivitäten wurden netto 989,7 (776,7) Mio € erwirtschaftet, womit der Vorjahreswert um 27,4 % übertroffen wurde. Das Adjusted EBITDA der fortgeführten Aktivitäten hat sich um 38,6 % auf 174,6 (126,0) Mio € erhöht. Die daraus errechnete Marge ist um 1,4 Prozentpunkte auf 17,6 (16,2) % gestiegen. Für die polnischen Pfleiderer-Werke wurde in dem Geschäftsbericht kein EBITDA angegeben. Im Geschäftsjahr 2020 hatte Pfleiderer insgesamt, unter Einbeziehung aller drei Geschäftsbereiche, eine EBITDA-Marge von 15,1 % erreicht, gegenüber 10,8 % im Geschäftsjahr 2019.

Der konsolidierte Konzernumsatz des Joint Venture-Unternehmens Sonae Arauco ist im Geschäftsjahr 2021 von Quartal zu Quartal gestiegen, so dass das Gesamtjahr mit einem Plus von 40,5 % auf 949,1 (2020: 675,3) Mio € abgeschlossen wurde. 2019 hatte Sonae Arauco 757,8 Mio € umgesetzt. Im von der Corona-Krise geprägten Jahr 2020 war der Umsatz um 10,9 % zurückgegangen. Über den Zweijahreszeitraum von 2019 auf 2021 ergibt sich damit ein Plus von 25,2 %. Die Ergebniszahlen haben im Geschäftsjahr 2021 noch deutlich stärker zugelegt als der Umsatz, was zu einer entsprechenden Verbesserung der Margen geführt hat. Das Gesamt-EBITDA hat sich im Vorjahresvergleich um 158 % auf 143,5 (55,6) Mio € erhöht, das um einmalige Effekte bereinigte EBITDA ist um 139 % auf 149,1 (62,3) Mio € gestiegen. Daraus errechnet sich eine bereinigte Marge von 15,7 (9,2) %. □

*Produktion soll im Verlauf des zweiten Quartals hochgefahren werden*

# Slotex-Eigner übernimmt von Ikea Spanplatten-/Möbelwerk in Novgorod

**Der Ikea-Konzern hat das unter Ikea Industry OOO firmierende Spanplattenwerk im russischen Veliky Novgorod/Oblast Novgorod sowie das benachbarte Möbelwerk im Rahmen eines seit Juni 2022 laufenden Verkaufsprozesses an das von Vadim Osipov kontrollierte Unternehmen Invest Plus OOO verkauft.**

Eine grundsätzliche Vereinbarung wurde bereits im Februar 2023 erzielt. Nach der Mitte Februar ergangenen Genehmigung durch eine russische Regierungskommission konnte die Transaktion mit Wirkung zum 24. März abgeschlossen werden. Am 31. März wurde der Eigentümerwechsel ins Register eingetragen.

Invest Plus wurde als Special Purpose Vehicle (SPV) gezielt für diese Akquisition gegründet; die zwei übernommenen Werke sollen in einem nächsten Schritt in eine eigenständige operative Gesellschaft überführt werden. Osipov ist CEO und Anteilseigner des Schichtstoff- und Elementeherstellers OAO Slotex, St. Petersburg, der mit der 2006 bzw. 2016 erfolgten Gründung der Unternehmen Slotex-MK OOO und OOO Slotex-Decor auch in die Imprägnierung von Melamin-/Phenolfilmen bzw. in den Dekordruck eingestiegen war. Von Januar 2021 bis Ende 2022 hatte Slotex über eine Leasing-Vereinbarung auch das auf eine Jahreskapazität von rund 180.000 m³ ausgelegte Spanplattenwerk der Russkiy Laminat Wood Chipboard Industry Ltd. am Stammsitz Sergiev Posad nutzen können. Die restlichen Slotex-Anteile werden von weiteren Familiengesellschaftern gehalten, die Mehrheit liegt bei Svetlana Osipova. Im Zusammenhang mit der Übernahme der Ikea Industry-Werke haben die Slotex-Gesellschafter festgelegt, dass die neue Gesellschaft und die Slotex-Unternehmen unabhängig voneinander geführt werden.

Nach dem russischen Einmarsch in die Ukraine hatte der Ikea-Konzern am 3. März 2022 alle Geschäftsaktivitäten in Russland und Weißrussland eingestellt. Die 17 russischen Ikea-Märkte wurden geschlossen, die über die Ikea Industry Group betriebenen Werke vorübergehend stillgelegt. Mitte Juni fiel die Entscheidung zum endgültigen Rückzug aus Russland und Weißrussland. Kurz darauf hat Ikea Ernst & Young mit der Durchführung eines Verkaufsprozesses für die vier russischen Werke beauftragt. Invest Plus war bereits zu einem relativ frühen Zeitpunkt in den Verkaufsprozess für die zwei Werke in Novgorod eingestiegen; nach der Abgabe der verbindlichen Angebote hat sich das Unternehmen gegen mehrere andere Interessenten durchgesetzt. Die auf die Produktion von Massivholzmöbeln ausgerichteten Tikhvin/Oblast Leningrad und Vyatka/Oblast Kirov wurden dagegen an das Sägewerksunternehmen OOO Luzales, Syktyvkar/Republik Komi, verkauft. Das Closing ist ebenfalls am 24. März erfolgt. Sowohl Luzales als auch Invest Plus wollen die Produktion in den übernommenen Werken im Verlauf der nächsten Monate wieder in Betrieb nehmen.

*Früheres Ikea-Spanplattenwerk in Novgorod* *(Foto: Slotex)*

Die beiden Werke in Novgorod stehen inzwischen seit 13 Monaten. Im Rahmen der Due Diligence hat es im Herbst 2022 zwar einzelne Testläufe gegeben, eine reguläre Produktion hat aber nicht mehr stattgefunden. Die auf eine Jahreskapazität von rund 500.000 m³ ausgelegte Spanplattenanlage in Novgorod soll nach den aktuellen Plänen von Invest Plus voraussichtlich im Mai wieder anlaufen. Auf den zwei vorhandenen Kurztaktpressen kann bislang rund die Hälfte der Rohspanplattenproduktion beschichtet werden. In einem nächsten Investitionsschritt will Invest Plus eine dritte Kurztaktpresse aufbauen und damit den Beschichtungsanteil weiter steigern.

Die Wiederinbetriebnahme des Möbelwerkes wird sich laut Invest Plus

dagegen bis ins zweite Halbjahr hinziehen. Hintergrund sind erforderliche Produktionsumstellungen, da eine Weiterführung der Ikea-Produktpalette vertraglich ausgeschlossen wurde. Ikea Industry hat in dem Möbelwerk in Novgorod auf Basis der aus dem benachbarten Spanplattenwerk gelieferten melaminschichteten Spanplatten vor allem „Metod"-Küchenmöbel, „Knoxhult"-Modulküchen sowie „Pax"-Kleiderschränke produziert. Invest Plus will das Produktionsprogramm auch auf Möbelfertigteile erweitern, die an Möbelhersteller und das verarbeitende Handwerk geliefert werden sollen. Im Möbelbereich plant Invest Plus ein eigenes Zerlegtmöbelprogramm, das unter anderem Küchenmöbel, Schränke, Garderoben, Kindermöbel und Home Office-Lösungen umfassen soll. Die Vermarktung wird über den Möbelhandel und über Baumärkte erfolgen. Die Dekorpalette der Möbelfertigteile und des Möbelprogramms soll in erster Linie von Slotex-Decor geliefert werden, die zusätzlich zu der im zweiten Halbjahr 2017 in Betrieb genommenen Tiefdruckmaschine in den vergangenen zwei Jahren auch in zwei „InterioJet"-Digitaldrucker der Agfa N.V., Mortsel/Belgien, investiert hat.

Invest Plus will für die drei geplanten Produktionsbereiche am Standort Novgorod (rohe und beschichtete Spanplatten, Möbelfertigteile, Zerlegtmöbel) eine eigene Markenstruktur entwickeln. Die drei Marken sollen nach der aktuellen Planung im Verlauf des Mai vorgestellt werden. Der Vertrieb wird auf den russischen Inlandsmarkt und auf die benachbarten GUS-Märkte ausgerichtet. Ein Teil der Spanplattenproduktion soll an Slotex geliefert und dort vor allem in der Arbeitsplatten-/Elementeproduktion eingesetzt werden. Slotex betreibt zudem eine Kurztaktpresse, auf der vor allem Sonderprodukte hergestellt werden.

Für die Schichtstoffproduktion setzt Slotex bislang eine Mehretagenpresse, eine Einetagenpresse und zwei CPL-Anlagen ein. Derzeit werden im Werk St. Petersburg zwei weitere Mehretagenpressen aufgebaut, die das Unternehmen aus den Assets der Liri Industriale S.p.A., Nichelino/Italien, erworben und noch vor Inkrafttreten des Embargos nach Russland verlagert hat. Mit der im Sommer geplanten Inbetriebnahme der beiden Anlagen soll sich die bislang mit rund 0,5 Mio m²/Jahr angegebene HPL-Kapazität um 1,0-1,2 Mio m² erhöhen. Die beiden CPL-Anlagen kommen auf eine Gesamtkapazität von rund 14 Mio m². An einem neuen Standort im Großraum Taschkent/Usbekistan errichtet Slotex zudem ein zweites Schichtstoffwerk, das bis zum Ende des ersten Halbjahrs mit einer aus dem Werk St. Petersburg verlagerten CPL-Anlage starten soll. Die auf rund 8 Mio m²/Jahr ausgelegte Anlage soll vor allem für andere GUS-Staaten und angrenzende Länder, wie zum Beispiel der Iran und Pakistan, produzieren. In einem zweiten Schritt will Slotex an dem neuen Standort bis Ende 2024 auch in die HPL-Produktion einsteigen. □

*Neues Werk in Tortosa läuft, nächste Projekte in Sanem und San Vito al Tagliamento*

# *Kronospan-Gruppe baut europäische Spanplattenkapazitäten deutlich aus*

**Mit der zum 31. August 2022 vorgenommenen Ausgliederung der Aktivitäten in Russland und Weißrussland hat die Kronospan-Gruppe ihre Investitionstätigkeit wieder stärker auf die Märkte in Europa und Nordamerika ausgerichtet.**

Die Schwerpunkte liegen dabei aktuell in den Produktbereichen Spanplatten und Schichtstoffe. Im Spanplattenbereich hat Kronospan im Verlauf des vergangenen Jahres an dem auf halber Strecke zwischen Barcelona und Valencia liegenden Standort Tortosa/Provinz Tarragona ein neues Spanplattenwerk aufgebaut, das in einem zweiten Schritt um eine OSB-Anlage erweitert werden soll. Das bislang vor allem auf OSB, MDF/HDF und Laminatboden ausgerichtete Werk in Sanem/Luxemburg wird bis Anfang 2024 noch eine Spanplattenlinie erhalten. Im Jahresverlauf 2024 will Kronospan dann auch in Italien in die Spanplattenproduktion einsteigen.

Die Mitte März abgeschlossene Pressenverlängerung im Werk Steinheim-Sandebeck sowie die im vergangenen Jahr erfolgten Umbauten im französischen Auxerre sind Beispiele für Erweiterungs- und Modernisierungsinvestitionen in den in Mitteleuropa bestehenden Kronospan-Spanplattenwerken. Im Schichtstoffbereich wird über die Kronospan Turkey ein neues Werk im Umfeld des bestehenden Holzwerkstoffstandorts in Kastamonu errichtet. In Nordamerika steht nach dem in den letzten Jahren erfolgten Ausbau des Spanplatten-, MDF/HDF- und Laminatbodenwerkes in Eastaboga/Alabama als nächste größere Investition der Einstieg in die OSB-Produktion an.

Das über die Kronospan Spain S.L., Burgos, koordinierte Spanplattenprojekt im spanischen Tortosa wurde innerhalb eines Jahres abgeschlossen. Die eigentlichen Bauarbeiten hatten im Januar 2022 begonnen. Nach vorbereitenden Erdarbeiten wurden ab Februar die Produktions- und Lagerhallen errichtet. Im Frühjahr war der Start der Anlagenmontage. Seit kurzem läuft die Produktion. Laut Kronospan ist die Spanplattenlinie auf eine Produktionskapazität von rund 2.000 m³/Tag ausgelegt; damit soll eine Jahresproduktion von rund 720.000 m³ erreicht werden. Als Rohstoff wird bis zu 100 % Recyclingholz eingesetzt, das von externen Dienstleistern an Kronospan geliefert und in dem Werk aufbereitet wird.

*Neues Kronospan-Spanplattenwerk in Tortosa* *(Foto: Kronospan)*

Die von der Kronospan Luxembourg S.A. geplante zusätzliche Produktionslinie im Werk Sanem ist das derzeit größte Spanplattenprojekt der Kronospan-Gruppe. Nach den bislang vorliegenden Informationen soll die auf Recyclingholz ausgerichtete Anlage nach dem Anfang 2024 geplanten Produktionsstart rund 2.500 m³/Tag bzw. rund 825.000 m³/Jahr produzieren. Vorbereitende Bauarbeiten laufen bereits seit dem vierten Quartal 2022, mit der Montage der Hauptanlagen wurde im ersten Quartal begonnen.

Die Kronospan Italia s.r.l. will das bereits seit längerer Zeit geplante Spanplattenprojekt am Standort des seit 2008 bestehenden Beschichtungswerks in San Vito al Tagliamento nach der jetzt erfolgten Genehmigung so schnell wie möglich umsetzen. Laut der aktuellen Planung könnte eine Inbetriebnahme bis Ende 2024 erfolgen. Gegenüber dem bei Einreichung des Genehmigungsantrags im ersten Halbjahr 2021 genannten Zeitplan, der einen Produktionsstart bis Mitte 2023 vorsah, ist damit bereits eine Verzögerung von rund eineinhalb Jahren entstanden. Das neue Spanplattenwerk soll nach den bislang bekannt gewordenen Informationen über eine Produktionskapazität von rund 1.750 m³/Tag bzw. knapp 600.000 m³ verfügen. Die produzierten Spanplatten sollen vorrangig die eigenen Beschichtungsanlagen mit Rohplatten versorgen, die bislang aus anderen, vor allem südosteuropäischen Kronospan-Werken zugeliefert werden. Auch in San Vito al Tagliamento soll die Holzversorgung des neuen Werkes weitgehend auf Recyclingholz ausgerichtet werden. □

DROP-LOCK TECHNOLOGIES

# Hand drauf! Diese Fußbodentechnologie lässt sich 30 % schneller verlegen.

So fix lag noch kein Boden. i4F Droplock-Technologien lassen sich bis zu 30 % schneller verlegen als einfache angle/angle-Verlegesystem. Die einzigartigen einteiligen Droplock-Systeme zeichnen sich durch eine extra starke Verriegelung aus einem Stück und ohne Hilfsmittel aus und sind für alle Materialien und Formate im Fußbodenbereich geeignet.

Fragen Sie Ihren Hersteller, oder kontaktieren Sie uns, um eine Liste der i4F-Lizenznehmer zu erhalten, die bereits Fußböden mit i4F Droplock-Technologien fertigen. Sichern Sie sich den Droplock-Vorsprung – und halten Sie die Konkurrenz am Boden.

Powered by **Click4U®**
and **3L TripleLock®**

*Umsatz- und Ergebniszahlen von SAIB haben sich zuletzt gegenläufig entwickelt*

# Egger hält seit Mitte Dezember 60 % an italienischem Spanplattenhersteller SAIB

**Mit dem am 15. Dezember 2022 erfolgten Closing hat die Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, 60 % der Anteile an dem italienischen Spanplattenhersteller Società Agglomerati Industriali Bosi S.p.A. (SAIB), Fossadello di Caorso, erworben.**

Die restlichen 40 % sind bei den bisherigen Eigentümerfamilien verblieben. Langfristig will Egger weitere Anteile übernehmen, ein konkreter Zeitplan existiert aber nicht. Beide Unternehmen hatten seit Jahresbeginn über eine Beteiligung von Egger verhandelt; relativ schnell wurde dabei eine Exklusivität vereinbart. Anfang November wurde der Kaufvertrag unterzeichnet. Details zu den vereinbarten Konditionen, insbesondere zum Kaufpreis, wurden nicht bekannt gegeben.

Auch in der neuen Konstellation wird das Unternehmen, das mit 223 Mitarbeitern rohe und beschichtete Spanplatten produziert, von dem aus Giuseppe Conti, Clara Conti und Sergio Doriguzzi bestehenden SAIB-Management geleitet. Alle drei sind Mitglieder der Eigentümerfamilien von SAIB, die seit der Unternehmensgründung im Jahr 1962 alle Anteile halten. In der 1961 gegründeten Egger-Gruppe wurde SAIB der Division „Egger Decorative Products“ (EDP) Sparte „Decorative Products Mitte“ (EDP Mitte) zugeordnet. Diese Sparte umfasste bislang die zehn Egger-Werke in Österreich, Deutschland und in der Türkei; mit dem SAIB-Werk kommt jetzt ein Standort in Italien dazu.

Zu der Division Decorative Products gehören zudem die Sparten „EDP West“ mit vier Werken in Frankreich und Großbritannien, „EDP Ost“ mit vier Werken in Polen, Rumänien und Russland sowie „EDP Americas“ mit zwei Standorten in den USA und Argentinien. Das Geschäft mit Bodenbelägen läuft über die Division „Egger Flooring Products“. Anfang Mai 2021 wurde zudem die auf Bauprodukte ausgerichtete Division „Egger Building Products“ reaktiviert. Das SAIB-Werk ist der 21. Produktionsstandort der Egger-Gruppe; für den Exportvertrieb gibt es zudem 24 Vertriebsniederlassungen weltweit. Im Geschäftsjahr 2021/2022 (30. April) hat die Egger-Gruppe einen konsolidierten Umsatz von 4,234 (2020/2021: 3,083) Mrd € und ein EBITDA von 877,5 (622,3) Mio € erwirtschaftet. Die Division Decorative Products hat unkonsolidiert einen Umsatz von 3,472 (2,542) Mrd € beigesteuert; dabei wurde ein EBITDA von 657,4 (508,4) Mio € erreicht. Der Großteil der SAIB-Umsätze wird bei Egger künftig über die Vertriebsregion „Mittel-Süd-Europa“ abgerechnet, die die Aktivitäten in Österreich, der Schweiz und Italien umfasst und im vergangenen Geschäftsjahr mit 243 (182) Mio € für 5,7 (5,9) % des Egger-Konzernumsatzes stand.

*SAIB-Spanplattenwerk in Fossadello di Caorso* *(Foto: Egger)*

SAIB hat im Geschäftsjahr 2021 nach eigenen Angaben 140,6 (2020: 114,6) Mio € umgesetzt und damit den Vorjahreswert um 22,7 % übertroffen. Davon sind 113,3 (94,1) Mio € auf Italien, 13,4 (12,7) Mio € auf das restliche Europa, 12,3 (6,4) Mio € auf Asien, 1,1 (1,2) Mio € auf Afrika und 0,5 (0,2) Mio € auf Nord-/Südamerika entfallen. Insgesamt hat sich der Exportumsatz um 33,2 % auf 27,3 (20,5) Mio € erhöht, was einem Anteil von 19,4 (17,9) % am Gesamtumsatz entspricht. Größtes Absatzsegment war die Möbelindustrie mit einem Anteil von 55 (58) %. Auf die Möbelzulieferindustrie entfielen 19 (20) %. Der Anteil der Küchenmöbelindustrie ist dagegen auf 17 (16) % und der Handelsanteil auf 9 (6) % gestiegen. Die Ergebniszahlen haben unter dem Einfluss der im Jahresverlauf eingetretenen Kostensteigerun-

gen deutlich nachgegeben. Das EBITDA ist mit 15,2 (23,4) Mio € auch wieder unter das Niveau von 2019 gefallen. Die Marge lag bei 10,8 (20,4) %. Das EBIT hat mit 6,6 (18,1) Mio € gut ein Drittel des Vorjahreswerts erreicht.
Die bisherigen SAIB-Eigentümer wollten mit dem Verkauf der Anteilsmehrheit an Egger die Position des in der Po-Ebene zwischen Piacenza und Cremona liegenden Werkes stärken und Potenziale für weiteres Wachstum schaffen. Bislang kommt das Unternehmen auf zwei kontinuierlichen Produktionslinien auf eine Jahreskapazität von rund 600.000 m³, von denen rund 70 % auf den bestehenden vier Kurztaktpressen beschichtet werden können. Mit der Installation eines neuen Trommeltrockners wurden im Verlauf des vergangenen Jahres die Kapazitäten im Frontend gesteigert; parallel dazu hat SAIB in zusätzliche Filteranlagen investiert. Nächstes größeres Investitionsprojekt ist der Aufbau einer fünften Kurztaktpresse. Die Anlage wurde bereits im vierten Quartal 2021 bei der Wemhöner Surface Technologies GmbH & Co. KG, Herford, bestellt. Nach der im kommenden Jahr geplanten Inbetriebnahme wird SAIB fast die komplette Rohspanplattenproduktion beschichten können. Über die einzelnen Projekte sind die Investitionen von SAIB im vergangenen Jahr um fast 54 % auf 17,4 (11,3) Mio € gestiegen.

SAIB setzt in der Spanplattenproduktion seit Mitte der 90er Jahre ausschließlich Altholz ein. Im vergangenen Jahr wurden im Werk Fossadello di Caorso insgesamt 483.724 (441.465) t verarbeitet. Die in den Vorjahren jeweils leicht zurückgegangene Spanplattenproduktion konnte wieder auf 597.581 (529.008) m³ gesteigert werden. Der Anteil von Platten mit reduzierten Formaldehydemissionen hat sich dabei auf 29,2 (28,7) % erhöht. Sämtliche Vorprodukte werden bei externen Lieferanten zugekauft. Frühere Beteiligungen, wie zum Beispiel an dem Leim- und Imprägnierharzhersteller Fabbrica Resine Collanti S.p.A. (Farcoll), Filago, oder dem Imprägnierer Coveright Surfaces Spain S.A.U., Martorelles/Spanien, wurden bereits vor einigen Jahren aufgegeben. Im Zuge der Integration von SAIB soll der Einkauf von Vorprodukten in zunehmendem Umfang auch über andere Egger-Werke laufen, insbesondere in den Bereichen Melaminfilme, CPL und Kanten.

Die jetzt abgeschlossene 60 %-Beteiligung an SAIB ist bereits das dritte Engagement der Egger-Gruppe in Italien. Seit Anfang November 2020 ist Egger mit 27,5 % an dem Beschichtungsunternehmen Cleaf S.p.A., Macherio, beteiligt, das nach Informationen aus dem italienischen Unternehmensregister im Geschäftsjahr 2021 einen Umsatz von 167,9 (2020: 122,2) Mio € erwirtschaftet hat. Die Cleaf-Beteiligung wird im Egger-Jahresabschluss seither At Equity konsolidiert. Die Ende März 1998 abgeschlossene 40 %-Beteiligung an dem Spanplattenhersteller Annovati S.p.A., Frossasco, war dagegen bereits nach zweieinhalb Jahren wieder an den damaligen Joint Venture-Partner Gruppo Trombini S.p.A. verkauft worden. □

WOOD Vibes.

ENTDECKEN SIE MIT UNS DIE WELT UNSERER INTUITIVEN MASCHINEN-SOFTWARE „AIMI“

LIGNA

BESUCHEN SIE UNS:
15. BIS 19. MAI 2023 | HANNOVER
HALLE 12, STAND B50 UND D50
HALLE 26, STAND E46

IMA SCHELLING GROUP

IMA SCHELLING AUF DER LIGNA:
Erleben Sie auf unserem 2.000m² großen Stand die IMA Schelling Vibes. Wir präsentieren unsere neusten Maschinen-Highlights, wie z. B. die Kantenbearbeitungsmaschine Combima, die Plattenaufteilsäge fh 5 inkl. Roboter, sowie die hochflexible Bohrmaschine IMAGIC 1. An unserem Partnerstand erfahren Sie alles über hochwertige Zuschnitt-, Logistik- und Verpackungslösungen. Wir freuen uns auf Sie.

WAS SIE ERWARTET:
- Softwarelandschaft aimi
- Individuelle Serviceleistunen
- Maßgeschneiderte Robotiklösungen
- Live-Maschinen
- Partnerstand Board

Sprechen Sie uns auch auf unsere energieeffizienten Lösungen an.

www.imaschelling.com

*Egger investiert bis 2024 insgesamt 55 Mio € in Bünde / Timbertex ist ausgestiegen*

# *Weiterhin unterschiedliche Tendenzen bei Herstellern von Möbelfertigteilen*

**Die Produktion von Möbelfertigteilen bei Zulieferern von Möbelindustrie und Handwerk hat sich in den vergangenen Jahren weiter verändert.**

In den 2000er Jahren hatten sich die meisten Holzwerkstoffhersteller aus dem Möbelfertigteilgeschäft zurückgezogen. Beispiele waren die Gruber & Weber Dekorapan GmbH & Co. KG (Gernsbach-Obertsrot), die Glunz AG (Hamm), die Pfleiderer AG (Neumarkt) und die Kronospan-Gruppe. Die Egger-Gruppe hat dieses Geschäftsfeld dagegen über Akquisitionen und Investitionen an eigenen Standorten schrittweise ausgebaut. Nach der Anfang 2014 abgeschlossenen Übernahme einer 25,55 %-Beteiligung an der Horatec GmbH, Hövelhof, dem Ende 2015 erfolgten Start einer auf große Losgrößen ausgelegten Möbelteilanlage in dem französischen Spanplattenwerk Rambersvillers sowie verschiedenen Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen am Stammsitz St. Johann hat sich Egger zuletzt auf den Ausbau des Möbelfertigteilwerks Bünde konzentriert. Im August 2020 wurde in einer rund 200 m vom Stammwerk erworbenen Halle eine erste Frontenlinie installiert. Derzeit wird die Frontenproduktion mit einer zweiten Anlage ausgebaut, die Inbetriebnahme soll ab Mai 2023 erfolgen. Im nächsten Schritt wird Egger in einem neuerrichteten Hallenkomplex auch eine zusätzliche Produktionslinie für Korpusteile aufbauen. Die Baumaßnahmen sind Anfang Januar angelaufen; bis zum Ende des dritten Quartals sollen die drei Hallen fertiggestellt sein. In der Folge werden die Maschinen aufgebaut, die nach dem aktuellen Zeitplan ab Juni 2024 produzieren sollen. Egger will für die zwei Projekte insgesamt rund 55 Mio € investieren.

In den vergangenen Jahren kam es auch immer wieder zu Verschiebungen bei den mittelständischen Möbelfertigteilherstellern. Einzelne Unternehmen haben die auf die Belieferung der Möbelindustrie ausgerichteten Kapazitäten weiter ausgebaut; mit diesen Investitionen war zum Teil auch der Einstieg in die Produktion von zerlegten Möbeln verbunden. Andere sind dagegen wieder aus dem Markt ausgeschieden. Die Karat Möbelfertigteile GmbH, Hiddenhausen, wurde im Zuge eines im August 2017 eröffneten Insolvenzverfahrens abgewickelt. Anfang 2021 musste auch die Eltec Elemente-Technik für Möbel- und Innenausbau GmbH, Arnsberg, einen Insolvenzantrag stellen. Die Aktivitäten wurden im Juni 2021 auf die neu gegründete Eltec Elemente GmbH übertragen, die nach einer erneuten Insolvenz im Oktober 2022 eine übertragende Sanierung anstrebt. Mit der Timbertex Möbelfertigteile GmbH & Co. KG, Rheda-Wiedenbrück, hat Ende Oktober 2022 ein weiteres Unternehmen aus Ostwestfalen die Produktion von Möbelfertigteilen eingestellt. Grund war die fehlende Nachfolgelösung. Der bisherige Eigentümer, der die frühere Pfleiderer-Möbelfertigteilproduktion am Standort Gütersloh im Jahr 1999 übernommen und 2006 in ein stillgelegtes Möbelwerk in Rheda-Wiedenbrück verlagert hatte, wollte über den Verkauf des Unternehmens eigentlich die Fortführung der Aktivitäten sicherstellen. Im Verlauf der vergangenen fünf Jahre waren auch Verhandlungen mit verschiedenen Interessenten aus dem In- und Ausland geführt worden. Nachdem dabei aber keine Einigung erzielt werden konnte, fiel im zweiten Quartal 2022 die Entscheidung für eine Liquidation. Ende Oktober wurde die Produktion eingestellt.

*Neue Produktions-/Lagerhalle im Egger-Werk Bünde* *(Foto: EUWID)*

Mit der Lieferung von Möbelfertigteilen an das Handwerk ist ein weiteres Geschäftsfeld entstanden, das durch den Arbeitskräftemangel sowie das Aufkommen von werkstattlosen Handwerkern immer mehr an Bedeutung gewonnen hat. Im Verlauf der vergangenen Jahre wurden in diesem Bereich auch größere Neu- und Erweiterungsinvestitionen umgesetzt. Horatec hat im August 2019 das Werk Augustdorf von der W.S. Holzfertigung GmbH übernommen und nach der Wiederinbetriebnahme weiter ausgebaut. Die österreichische Speedmaster GmbH ist im Jahr 2018 von dem früheren Sitz in Ried an einen neuen Standort in Eberstalzell umgezogen. 2015 hatte das Unternehmen das 2012 für die Bearbeitung des deutschen Marktes errichtete Werk in Steinsfeld. Parallel dazu haben auch mehrere größere Holzhandelsunternehmen eigene Produktionskapazitäten für Möbelfertigteile aufgebaut. □

Intelligent engineering for future generations

# Digitalisierung und Nachhaltigkeit im Einklang

Besuchen Sie uns auf der
**LIGNA 2023**
Hannover, 15.–19. Mai
Halle 26, Stand E27

Wir automatisieren und digitalisieren Prozesse auf intelligente Weise für ein effizienteres und erfolgreicheres Arbeitsumfeld.
Wir gehen verantwortungsvoll mit Ressourcen um und bieten nachhaltige Lösungen und Dienstleistungen, um eine bessere Umwelt für zukünftige Generationen zu schaffen.
Wir sind Siempelkamp.

**www.siempelkamp.com**

Siempelkamp

*Melamin wurde auf SVHC-Liste gesetzt / Kanzerogenität von Titandioxid ist umstritten*

# Melamin und Titandioxid sind auf EU-Ebene weiter in der Diskussion

**In den letzten Monaten sind die unter anderem in der Holzwerkstoff- und Oberflächenindustrie eingesetzten Vorprodukte Melamin und Titandioxid über die europäische Chemikalienregulierung wieder in die Diskussion geraten.**

Melamin wurde mit einer am 17. Januar 2023 veröffentlichten Entscheidung der Europäische Chemikalienbehörde (European Chemical Agency ECHA) in die Liste besonders besorgniserregender Stoffe aufgenommen. Diese Stoffe stehen unter dem Verdacht einer gesundheits- oder umweltschädlichen Wirkung, da sie krebserregend, mutagen oder fortpflanzungsgefährdend sein können. Die in die Liste aufgenommenen Stoffe dürfen allerdings weiterhin eingesetzt werden. Bei einem Gewichtsanteil von mehr als 0,1 % muss allerdings eine Meldung an die ECHA erfolgen; zudem müssen industrielle Abnehmer über den Einsatz des Stoffes informiert werden.

Titandioxid war Anfang Oktober 2019 von der EU-Kommission als möglicherweise krebserregend eingestuft worden. Die daraus abgeleiteten Regelungen sind zum 1. Oktober 2021 in Kraft getreten. Gegen diese Verordnung haben verschiedene Hersteller und Verarbeiter von Titandioxid Klage vor dem Europäischen Gerichtshofs (EuGH) eingereicht. Der EuGH hat mit einer am 23. November 2022 getroffenen Entscheidung die Einstufung der EU-Kommission für nichtig erklärt. Inzwischen wurde aber auch gegen diese Entscheidung Berufung eingereicht; die Anträge kamen von der EU-Kommission und von Frankreich.

Sowohl bei Melamin als auch bei Titandioxid geht es um eine mögliche krebserregende Wirkung. Diese Klassifizierung bezieht sich allerdings jeweils auf die Stoffe selbst. Bei pulverförmigem Melamin stehen eine krebserregende Wirkung, mögliche reproduktionstoxische Eigenschaften sowie eine schwerwiegende Schädigung der Umwelt, unter anderem durch die hohe Persistenz in Gewässern, im Raum. Der Stoff lässt sich zudem mit gängigen Methoden der Abwasserbehandlung und Trinkwasseraufbereitung nur schwer entfernen. Pulverförmiges Titandioxid steht dagegen im Verdacht, bei Aufnahme durch die Atemluft möglicherweise krebserregend zu sein. In der Holzwerkstoff- und Oberflächenindustrie werden beide Stoffe allerdings nur in gebundener Form eingesetzt. Melamin ist zum einen Bestandteil von Leimharzen, die für die Beleimung in Spänen und Fasern in der Spanplatten-, OSB-, MDF/HDF- und Dämmplattenproduktion eingesetzt werden. Mit den unter Verwendung von Melamin hergestellten Tränkharzen werden dagegen Dekorpapiere imprägniert; die dadurch hergestellten Melaminfilme werden auf Spanplatten oder MDF/HDF verpresst.

*Titandioxid in der Dekorpapierproduktion* *(Foto: EUWID)*

Das Weißpigment Titandioxid wird vor allem in der Produktion von Dekorpapier eingesetzt; bei hochgefüllten weißen Papieren liegt der Anteil bei bis zu 40 %. Über die Imprägnierung und nachfolgende Verpressung ist Titandioxid damit ebenfalls ein Bestandteil von beschichteten Holzwerkstoffen. Sowohl Titandioxid als auch Melamin sind über das Dekorpapier bzw. die Melaminfilme allerdings fest in die Struktur eingebunden. In den beschichteten Platten gibt es damit keinen relevanten Anteil von freiem Titandioxid oder Melamin. Eine andere Situation liegt in der Produktion von Harzen bzw. Dekorpapier vor; dort kann Melamin oder Titandioxid freigesetzt werden. Das Recycling von Holzwerkstoffen oder daraus hergestellten Produkten, wie zum Beispiel Möbel oder Bauelemente, muss ebenfalls betrachtet werden. Bislang wird allerdings davon ausgegangen, dass durch die dabei eingesetzten Aufbereitungsverfahren kein freies Melamin oder Titandioxid entstehen können.

Nach Einschätzungen aus der Holzwerkstoffindustrie sind Holzwerkstoffe und daraus hergestellte Produkte daher nicht von den aus der Einstufung resultierenden Anforderungen, wie zum Beispiel Kennzeichnungs- oder Informationspflichten betroffen. □

*EBITDA von Chemours ist um 78 % gefallen / Verluste bei Venator und Kronos*

# *Margen der Titandioxidhersteller haben zum Jahresende deutlich nachgegeben*

**Der Einbruch der weltweiten Nachfrage im zweiten Halbjahr 2022 und die in den letzten Monaten eingetretenen Preiskorrekturen haben in den letzten Quartalsberichten der Titandioxidhersteller deutliche Spuren hinterlassen.**

Das Geschäftsjahr 2021 hatten die meisten Unternehmen mit hohen Umsatzsteigerungen abgeschlossen. Die über längere Zeit anhaltend hohe Nachfrage hatte damals zu Versorgungsproblemen geführt, über die die Hersteller ihre Preise immer stärker nach oben ziehen konnten. Die durchgesetzten Preisanhebungen gingen weit über die Kostensteigerungen hinaus, so dass Ergebnisse und Margen immer stärker gestiegen waren.

Von den vier großen europäischen bzw. nordamerikanischen Titandioxidherstellern hatte sich die Chemours Co., Wilmington/Delaware, mit ihrem Geschäftsbereich „Titanium Technologies" im Jahr 2021 am besten entwickelt. Der Umsatz hatte sich damals um 40 % erhöht, das bereinigte EBITDA konnte sogar um 57 % verbessert werden. Aus diesen Zahlen hatte sich eine Marge von 23,8 (2020: 21,2) % errechnet. Der Geschäftsbereich „$TiO_2$" der Tronox Holdings plc, Stamford/Connecticut, konnte seinen Umsatz um 28 % steigern; Ergebniszahlen werden bei Tronox nur für den Gesamtkonzern angegeben. Die Kronos Worldwide Inc., Dallas/Texas, und der Geschäftsbereich „Titanium Dioxide" der Venator Materials plc, Wynyard/Großbritannien, hatten sich mit Umsatzsteigerungen von 18 % bzw. 16 % etwas schwächer entwickelt als die beiden anderen Unternehmen; Venator war zudem bei den Ergebniszahlen etwas abgefallen. Das bereinigte EBITDA des Venator-Geschäftsbereichs hatte 2021 um 29,9 % zugelegt; die daraus errechnete Marge war mit 9,9 (8,9) % knapp einstellig geblieben. Kronos gibt in seinen Berichten nur das Gesamt-EBITDA an. Im Geschäftsjahr 2021 konnte diese Kennzahl um 42,7 % verbessert werden, die Marge lag damit bei 11,6 (9,6) %.

Das Geschäftsjahr 2022 war auch für die Titandioxidhersteller zweigeteilt. Das erste Halbjahr hatte mit einer noch immer guten Mengenentwicklung weitere Preisanhebungen ermöglicht. Im zweiten Halbjahr hat die Nachfrage dann immer stärker nachgegeben. Der chinesische Markt war bereits relativ früh betroffen; in der Folge hatte es dort auch deutliche Preisreduzierungen gegeben. Bis zum vierten Quartal wurden auch die anderen Regionen von dem Abschwung erfasst. Der Nachfragerückgang wurde durch einen Lagerabbau auf Abnehmerseite noch verstärkt. Dadurch hat sich auch die Preiskurve immer mehr abgeflacht, zum Jahresende gab es die ersten Korrekturen.

Die Quartalsberichte der Titandioxidhersteller spiegeln diese Entwicklung wider. Die Umsätze von Chemours, Tronox und Kronos sind im vierten Quartal gegenüber dem Vorjahreszeitraum jeweils um rund 30 % zurückgegangen, bei Venator gab es sogar ein Minus von über 40 %. Das bereinigte EBITDA von Chemours hat im vierten Quartal um 78 % nachgegeben; bei Venator und Kronos sind die EBITDA-Zahlen mit -50 US$ bzw. -8,2 Mio US$ sogar negativ ausgefallen.

Mit diesem Einbruch im vierten Quartal haben sich auch die Gesamtjahreszahlen deutlich verschlechtert. Die Umsätze lagen bei allen vier Unternehmen nur noch auf bzw. knapp unter den Vorjahreswerten. Die Absatzmengen sind zwischen 14 % und 19 % zurückgegangen, während die Durchschnittspreise über die vor allem im ersten Halbjahr durchgesetzten Anhebungen noch stärker gestiegen sind als 2021. Der unterschiedlich starke EBITDA-Rückgang hat auch wieder die Margen gedrückt. Chemours kam noch auf 17,8 %, Kronos blieb mit 10,5 % ebenfalls zweistellig. Die Marge von Venator ist dagegen auf 2,7 % eingebrochen. □

## Titandioxid: Geschäftszahlen

| | Umsatz | | | EBITDA 4) | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| in Mio US$ | 2020 | 2021 | 2022 | 2020 | 2021 | 2022 |
| Chemours 1) | 2.402 | 3.355 | 3.380 | 510 | 799 | 601 |
| Tronox 2) 5) | 2.176 | 2.793 | 2.693 | | | |
| Kronos | 1.639 | 1.939 | 1.930 | 157 | 224 | 203 |
| Venator 3) | 1.431 | 1.665 | 1.597 | 127 | 165 | 43 |

| | 2021/2020 | | | 2022/2021 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Veränd. in % 6) | Umsatz | Menge | Preis | Umsatz | Menge | Preis |
| Chemours 1) | +40 | +28 | +10 | +1 | -14 | +17 |
| Tronox 2) | +28 | +17 | +10 | -4 | -14 | +14 |
| Kronos | +18 | +6 | +8 | ±0 | -15 | +21 |
| Venator 3) | +16 | +5 | +8 | -4 | -19 | +22 |

1) Geschäftsbereich Titanium Technologies 2) GB $TiO_2$ 3) GB Titanium Dioxide
4) bei Chemours und Venator bereinigtes EBITDA, bei Venator Gesamt-EBITDA
5) Tronox weist kein separates GB-EBITDA aus
6) weitere Einflussfaktoren Produktmix und Währung werden nicht angegeben

Quelle: EUWID (nach Unternehmensangaben)

*Neuinvestitionen und Anstieg der Importe aus China haben Wettbewerbsdruck erhöht*

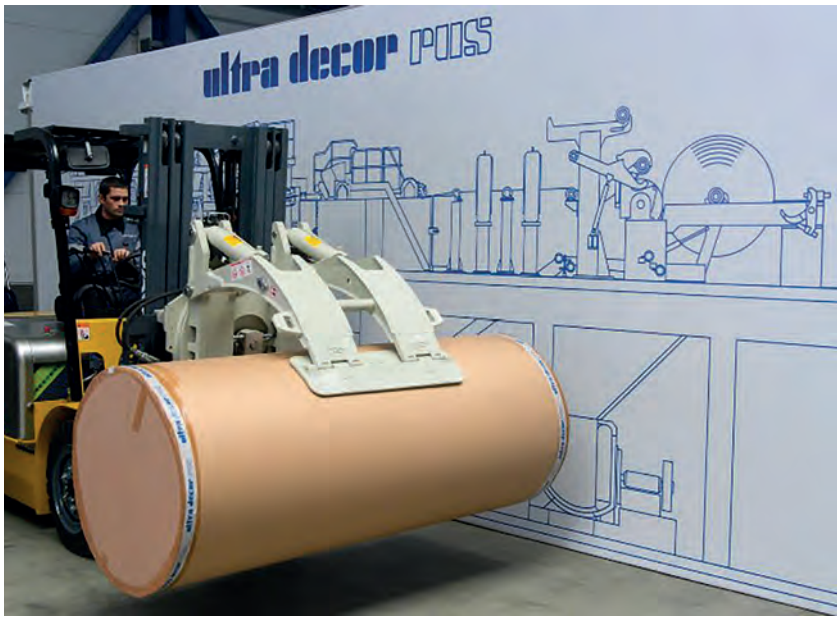
# Dekorpapierindustrie schließt weitere Anpassung der Kapazitäten nicht aus

**Mit der Ausgliederung des Geschäftsbereichs „Decor Solutions" aus der Ahlstrom-Munksjö Oyj (Helsinki), der Einstellung der Vorimprägnatproduktion bei der Kämmerer Spezialpapiere GmbH (Osnabrück) und dem Markteintritt der indirekt zur Kronospan-Gruppe gehörenden LLC Ultra Décor RUS (Lyudinovo/Russland) ist die europäische Dekorpapierbranche in den vergangenen Monaten wieder stärker in Bewegung gekommen.**

Das wieder deutlich schwierigere Marktumfeld könnte bereits in absehbarer Zeit zu weiteren Veränderungen führen. Nach der über fast zwei Jahre angespannten Versorgungssituation, die sich zum Teil auch in mehrmonatigen Lieferzeiten niedergeschlagen hatte, ist es durch den Einbruch der Nachfrage in den vergangenen Monaten wieder zu größeren Auslastungsproblemen bei den europäischen Dekorpapierherstellern gekommen. Die meisten Unternehmen haben inzwischen mit umfangreichen Produktionsanpassungen reagiert.

Das auf den europäischen Märkten entstandene Überangebot wird durch Verschiebungen bei den internationalen Dekorpapierlieferungen allerdings noch verstärkt. Die chinesischen Hersteller haben nach dem starken Ausbau ihrer Produktionskapazitäten und dem deutlichen Nachfragerückgang auf den lokalen Märkten ihre Exportaktivitäten weiter forciert. In Asien, Ozeanien, im Nahen/Mittleren Osten und in Südamerika hatten sie ihre Marktanteile bereits in den vergangenen Jahren immer stärker ausgebaut. Über die Türkei sind sie dann auch in Richtung Südosteuropa, Italien und Westeuropa vorgedrungen. Im vergangenen Jahr wurden zudem die Vertriebskontakte zu Abnehmern in Mitteleuropa immer weiter ausgebaut. Die in relativ breitem Umfang initiierten Produktionstests und Qualifizierungen haben inzwischen in mehreren Fällen schon zu regulären Lieferungen geführt.

Die nach dem russischen Einmarsch in die Ukraine verhängten EU-Sanktionen gegen Russland und Weißrussland haben seit Mitte 2022 auch zu einer Unterbrechung der europäischen Dekorpapierlieferungen in diese Märkte geführt. Die dadurch entstandene Lücke wird zum einen durch die bislang nur wenig entwickelte russische Dekorpapierindustrie, zum anderen durch stärkere Importe aus China ausgeglichen. Mit der im Dezember erfolgten Inbetriebnahme der ersten Papiermaschine bei Ultra-Décor wurden aber auch die lokalen Dekorpapierkapazitäten in Russland deutlich ausgebaut. Im Verlauf der nächsten Monate will das Unternehmen eine zweite Dekorpapiermaschine installieren. Bis zum Start von Ultra-Décor war das Joint Venture OOO Mayak-Technocell (MTC), Penza, über längere Zeit der einzige relevante Dekorpapierhersteller in Russland. Aus dem EU-Raum hatte bislang vor allem die Malta-Decor S.A., Posen/Polen, in größerem Umfang nach Russland geliefert. Diese Exportmöglichkeiten sind durch die Sanktionen gegen Russland und durch den Markteinstieg von Ultra-Décor bis auf weiteres weggefallen, weshalb sich das Unternehmen jetzt neue Märkte suchen muss.




*Produktionsstart bei Ultra-Décor* *(Foto: Invest Kaluga)*

Die von mehreren europäischen Dekorpapierherstellern an außereuropäischen Standorten umgesetzten Investitionen tragen ebenfalls zu einer Verschlechterung der Exportmöglichkeiten bei. In China hatte sich neben dem Joint Venture Kingdecor (Zhejiang) Co. Ltd., Quzhou/Provinz Zhejiang, zuletzt auch die Felix Schoeller Holding GmbH & Co. KG, Osnabrück, an dem dortigen Kapazitätsausbau beteiligt. Mit der Anfang 2022 abgeschlossenen 60 %-Beteiligung an der Hebei Minglian New Materials Technology Co. Ltd., Xingtai/Provinz Hebei, ist auch die Munksjö Paper AB in den chinesischen Markt eingestiegen, in einem nächsten Schritt soll dort eine zweite Dekorpapiermaschine aufgebaut werden. Die Felix Schoeller Group hat ihre nächste Investition dagegen für den nordamerikanischen Markt angekündigt. Nach dem Kapazitätsausbau in dem bestehenden Werk Drummondville/Québec will das Unternehmen bis zum Jahr 2025 in eine zweite Dekorpapiermaschine investieren. □

# Innovatives Dekorpapier für ein nachhaltiges Leben

**Besuchen Sie uns auf der Interzum Köln, Halle 6, Stand B20/C21**

**Wir tragen dazu bei, nachhaltige Lebensräume für alle zugänglich zu machen und streben dafür die Verringerung unseres ökologischen Fußabdrucks an.**

Entdecken Sie unsere neuesten Dekorpapierlösungen aus natürlichen Fasern:

- Hochwertiges HPL/CPL- und LPL-Dekorpapier
- Hochleistungsdruckbasispapier
- Formaldehydfreies vorimprägniertes Folienbasispapier

Munksjö Germany Holding GmbH
Nördlicher Stadtgraben 4
73430 Aalen, Germany
Tel. +49 7361 506-111
decor.paper@munksjo.com
munksjo.com

munksjö

*Neue Produktgruppe Coated Fabrics / Nordamerika-Umsatzanteil steigt auf 39 %*

# *Omnova-Übernahme führt bei Surteco Group zu größeren Verschiebungen*

**Die am 28. Februar 2023 abgeschlossene Übernahme der Aktivitäten der US-amerikanischen Omnova Solutions Inc., Beachwood/Ohio in den Bereichen „Laminates", „Performance Films" und „Coated Fabrics" soll der Surteco Group SE, Buttenwiesen, eine deutliche Diversifizierung ihrer Aktivitäten ermöglichen.**

Die Produktpalette wird um bislang nicht bearbeitete Bereiche erweitert, die Umsätze werden noch internationaler. Diese Verschiebungen wurden auch in der zum 1. Januar 2023 eingeführten neuen Organisationsstruktur aufgegriffen. Im Zuge dieser Neuordnung ist es auch zu größeren Veränderungen im Management gekommen. Die Eliminierung von regionalen Tochtergesellschaften soll zu einer weiteren Vereinfachung führen. Die Integration der Omnova-Aktivitäten soll zudem deutlich schneller abgeschlossen werden als bei früheren Akquisitionen. Die von Omnova übernommenen Bereiche werden nicht separat geführt, sondern in die Surteco North America Inc., Myrtle Beach/South Carolina, integriert. In einem nächsten Schritt soll bis zum Herbst 2023 auch das Marken-Portfolio überarbeitet werden. Denkbar ist, dass dabei separate Marken für einzelne Regionen eingeführt werden.

Laut dem Nachtragsbericht aus dem am 14. April vorgelegten Geschäftsbericht 2022 hätte die Surteco Group bei Einbeziehung der übernommenen Omnova-Aktivitäten im vergangenen Jahr einen Pro forma-Umsatz von 986 Mio € und ein Konzernergebnis vor Steuern von 45 Mio € erwirtschaftet. Der ausgewiesene Umsatz waren 747,7 Mio €, das Vorsteuerergebnis wurde mit 36,8 Mio € angegeben. Aus diesen Werten errechnet sich für die Omnova-Aktivitäten ein Pro forma-Umsatzbeitrag von rund 238 Mio € und ein Ergebnisbeitrag von gut 8 Mio €. Im laufenden Jahr werden diese Aktivitäten von der Surteco Group seit dem Closing ab dem 1. März konsolidiert. Laut der Mitte April veröffentlichten Prognose will die Surteco Group im Gesamtjahr 2023 mit den für zehn Monate eingerechneten Zahlen der Omnova-Bereiche auf einen Konzernumsatz von 920-950 Mio € und auf ein EBIT von 45-55 Mio € kommen.

*Neuer Omnova-Hauptsitz in Beachwood/Ohio* *(Foto: Vocon)*

Mit der Integration der Omnova-Aktivitäten soll sich der Nordamerika-Anteil am Konzernumsatz nach Schätzungen der Surteco Group im laufenden Jahr auf rund 39 (2022: 21) % erhöhen. Aus der Region Asia-Pacific sollen 7 (9) % kommen. Der Anteil von Europa wird dagegen um rund 15 Prozentpunkte auf 54 (69) % zurückgehen. Diese Anteile beziehen sich jeweils auf das Gesamtjahr. Der von Omnova übernommene Bereich Laminates/Films soll im Gesamtjahr trotz der seit November auch in Nordamerika deutlich schwächeren Geschäftsentwicklung rund 200 Mio € umsetzen; für die bisherigen Nordamerika-Aktivitäten der Surteco Group werden rund 100 Mio € anvisiert. Der daraus resultierende Gesamtumsatz von rund 300 Mio € soll über die nächsten Jahre auf 400-500 Mio € steigen. Dem mit der neuen Organisationsstruktur eingeführten regionalen Segment „North America" bleibt vorerst noch das unter Omnova Engineered Surfaces Inc. firmierende Werk in Rayong/Thailand zugeordnet, das im vergangenen Jahr knapp 50 Mio € erwirtschaftet hat. Mittelfristig soll das Werk dort aber ausgegliedert werden; eventuell wird es dann eine eigene Business Unit bilden.

Über dieses Werk, das den Omnova-Bereich Coated Fabrics bildet, hat die Surteco Group einen neuen Produktbereich erhalten. Die dort hergestellten Polyester-Vliese mit aufkalandrierter Kunststoffoberfläche werden vor allem als Oberflächenmaterial im Automotive-Bereich und für bestimmte Objektanwendungen eingesetzt. Ein Kunde ist zum Beispiel der Motorradhersteller Harley-Davidson, der die Materialien als Sitzbezüge einsetzt. Mehrere asiatische Autohersteller verarbeiten Kunstledermaterialien aus dem Werk Rayong für ihre Innenausstattungen. Die Coated Fabrics-Umsätze entfallen bislang jeweils zur Hälf-

te auf Asien und auf Nordamerika; der europäische Markt wird kaum bearbeitet. In Zukunft soll der Bereich auch stärker nach Europa liefern.

In Nordamerika bekommt Surteco über den Omnova-Bereich Laminates/Films ein größeres PVC-Geschäft hinzu. PVC wird in der bisherigen Surteco Group nur in geringem Umfang bei dem schwedischen Kunststofffolienhersteller Gislaved Folie AB, Gislaved, verarbeitet. Mit der vor kurzem erfolgten Einführung von Produkten auf „Bio PVC"-Basis wird dort die Verarbeitung von herkömmlichem PVC aber an Bedeutung verlieren. Bei Omnova spielen PVC-Produkte mit einem jährlichen Verarbeitungsvolumen von rund 30.000 t dagegen eine größere Rolle.

Der Omnova-Teilbereich Laminates/Film beliefert in Nordamerika mit der Möbelindustrie und Caravan-/Wohnmobilherstellern ähnliche Kundengruppen wie die Surteco North America Inc., Myrtle Beach/South Carolina, die durch die Integration der Omnova-Aktivitäten in diesen Segmenten jetzt nach eigener Einschätzung zum größten Anbieter wird. Bislang von dem Omnova-Bereich Laminates/Films bei anderen Oberflächenherstellern zugekaufte Produkte wurden bereits auf Unternehmen der Surteco Group umgestellt. Im Gegenzug erhält Surteco von Omnova Produkte, die bislang vor allem in Asien zugekauft und von dort an nordamerikanische Kunden ausgeliefert wurden.

Surteco North America betreibt in den USA und in Kanada bislang vier Produktionsstandorte in Myrtle Beach, Greensboro/North Carolina, Agawam/Massachusetts und Brampton/Ontario. Mit den drei Omnova-Werken in Monroe/North Carolina, Auburn und Jeannette (beide Pennsylvania) sowie dem Coated Fabrics Distribution Center in Columbus/Mississippi erhöht sich die Zahl der nordamerikanischen Surteco-Standorte auf insgesamt acht. In der Region Asia/Pacific ist Surteco bislang mit den zwei Kantenwerken in Batam/Indonesien und Sydney/Australien vertreten. Über Omnova ist jetzt noch das Coated Fabrics-Werk in Thailand dazugekommen.

Die Surteco Group hatte in den vergangenen Jahren mehrfach die Möglichkeiten für eine weitere Expansion in Märkte außerhalb Europas geprüft. Eine anfänglich angedachte Investition in Russland war bereits einige Zeit vor dem Ausbruch des Ukraine-Kriegs verworfen worden. Mit einer ähnlichen Begründung, den schon relativ stark etablierten Marktpositionen anderer europäischer Oberflächenhersteller, hatte Surteco dann auch von einem erneuten Schritt in Richtung China Abstand genommen. Indien bleibt weiter eine Option, insbesondere für den Aufbau einer Produktion von Kunststoffkantenbändern. Konkrete Schritte wurden bislang aber noch nicht unternommen. Damit hatte die Surteco Group in den vergangenen zwei Jahren ihre Expansionsüberlegungen immer stärker in Richtung Nordamerika ausgerichtet. Eine entsprechende Grundsatzentscheidung wurde dann auch vom Surteco-Aufsichtsrat unterstützt.

Vor diesem Hintergrund kam Mitte 2022 die Möglichkeit für einen Erwerb der Omnova-Aktivitäten. Die britische Synthomer plc mit Sitz in Harlow/Essex, die auf Basis einer im Juli 2019 unterzeichneten Vereinbarung erst Anfang April 2020 zum Eigentümer der vor allem auf chemische Produkte ausgerichteten Omnova-Gruppe geworden war, hatte zum Ende des zweiten Quartals einen Verkaufsprozess für die nicht mehr zum Kerngeschäft gezählten Aktivitäten in den Bereichen Laminates, Performance Films und Coated Fabrics eingeleitet. Hintergrund war ein bei Synthomer entstandener Finanzierungsbedarf. Über den zu Beginn des Verkaufsprozesses noch mit 400 Mio US$ anvisierten Verkaufserlös sollte ein drohender Bruch der den Synthomer-Kreditvereinbarungen zugrundegelegten Covenants verhindert werden. Daher musste Synthomer in dem Verkaufsprozess möglichst schnell zu einem Abschluss kommen.

An den ersten, ab Juli geführten Gesprächen über die zum Verkauf gestellten Omnova-Aktivitäten waren rund zehn Interessenten beteiligt. Rund die Hälfte dieser Interessenten kam aus dem Private Equity-Bereich. Diese Unternehmen hatten sich aufgrund einer Verschlechterung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der wieder steigenden Fremdkapitalzinsen im Verlauf des dritten Quartals allerdings zurückgezogen. Die strategischen Investoren kamen überwiegend aus dem Kunststoffbereich, neben der Surteco Group hatte nur ein weiteres Unternehmen bereits Aktivitäten im Bereich Papieroberflächen. Nach der im September erfolgten Abgabe eines ersten Angebots wurde den verbliebenen Interessenten eine Due Diligence ermöglicht, auf die im November dann die endgültigen Angebote folgten. Mitte Dezember erfolgte dann der Zuschlag für die Surteco Group, obwohl sie ihr ursprüngliches Angebot aufgrund der ab dem Herbst auch in Nordamerika eingetretenen konjunkturellen Verschlechterung und des in den Omnova-Werken festgestellten Investitionsbedarfs nochmals leicht reduziert hatte. Zwei andere Interessenten waren dadurch mit ihren Angeboten etwas höher gelegen. Die Surteco Group kam dennoch zum Zuge, da sie in den Schlussverhandlungen schnelle Entscheidungen in Aussicht stellen konnte. Eine Exklusivität hatte es während des Verkaufsprozesses dagegen nicht gegeben.

Die Surteco Group hat für die Übernahme der Omnova-Oberflächenaktivitäten insgesamt 255 Mio US$ bezahlt. Davon wurden 250 Mio US$ mit dem Closing als Barzahlung geleistet. Die restlichen 5 Mio US$ werden ein Jahr nach dem Closing fällig. Das über eine eigenständige Gesellschaft geführte thailändische Werk, das keine Verbindlichkeiten hat, wurde über einen Share Deal übernommen. Die nordamerikanischen Aktivitäten mussten dagegen über ein Carve-out aus der Omnova-Konzernstruktur herausgelöst werden, weshalb für diese Aktivitäten ein Asset Deal vereinbart wurde. Damit lief die gesamte Transaktion auf schuldenfreier Basis. Die Zentralfunktionen sind beim Omnova-Konzern verblieben, so dass sie nach dem Closing von der Surteco Group neu aufgebaut oder über Surteco North America bereitgestellt werden müssen. Nach den im Verlauf der letzten Monate angefallenen Transaktionskosten wird die Integration der übernommenen Aktivitäten und der Aufbau von Organisationsstrukturen bei der Surteco Group daher zunächst zu weiteren Aufwendungen führen. Zusätzliche Mittel müssen für Modernisierungsmaßnahmen in den früheren Werken eingesetzt werden; eine Investitionsplanung für die nächsten drei Jahre wird derzeit entwickelt. □

*Deutliche Kapazitätserweiterungen bei Phenolfilmen, Melaminfilmen und CPL*

# Egger-Gruppe setzt im Schichtstoffwerk Gifhorn weitere Investitionsschritte um

**Kurz nach Projektstart für den Bau eines neuen Imprägnierkanals für Phenolfilme hat die Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, für das unter Egger Kunststoffe GmbH & Co. KG firmierende Schichtstoffwerk in Gifhorn weitere Investitionen in den Bereichen Melaminimprägnierung, CPL-Produktion, Weiterverarbeitung, Energieversorgung und Logistik freigegeben.**

Neben dem neuen Phenolkanal wurde bereits eine „PerfectSense"-Lackieranlage für Schichtstoffe aufgebaut. In den nächsten Monaten sollen zudem zwei neue Melaminkanäle und zwei weitere Doppelbandpressen für die CPL-Produktion installiert werden. Darüber hinaus wird Egger auf den Hallendächern eine rund 5.000 m² große Photovoltaikanlage montieren, das bestehende Hochregallager für Imprägnate verlängern und ein neues Leistungslager für CPL-Blattware einrichten. Mit den zusätzlichen Projekten, die bis zum Jahresende 2024 abgeschlossen sein sollen, wird sich das zunächst mit rund 18 Mio € angegebene Investitionsvolumen auf insgesamt rund 70 Mio € erhöhen. Von dieser Summe entfallen rund 20 Mio € auf das Teilprojekt „Nord", das eine neue Produktions- und Lagerhalle im Norden des Werksgeländes, den Phenolkanal, die Lackierung und weitere Automatisierungsmaßnahmen wie das „Fahrerlose Transportsystem FTS" für Imprägnate umfasst. Für die Teilprojekte „Mitte" (zwei neue Melaminkanäle) und „Süd" (neue Produktions-/Lagerhalle, zwei CPL-Anlagen, Erweiterung des Hochregallagers) sollen zusammen rund 50 Mio € eingesetzt werden. Danach sind die Expansionsmöglichkeiten am Standort Gifhorn weitgehend erschöpft.

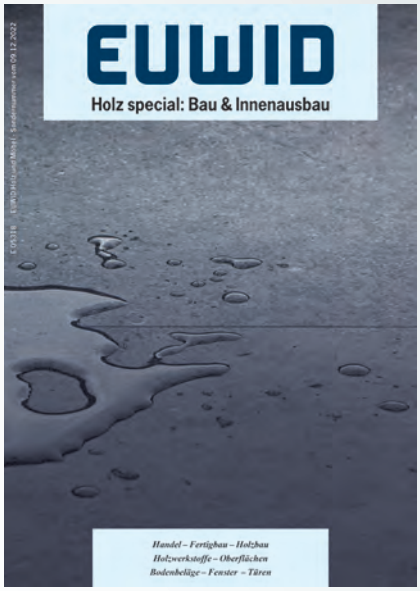
Mit den drei Projekten werden die durch das kontinuierliche Wachstum der letzten Jahre entstandenen Kapazitätsengpässe in allen drei Produktionsbereichen beseitigt. Der neue Phenolkanal kommt mit einer Breite von 2.600 mm auf eine Jahreskapazität von rund 100 Mio m²/Jahr. Die aus dem Jahr 1997 stammende Altanlage kann dagegen nur rund 55 Mio m² produzieren. Mit den zwei neuen, weitgehend baugleichen Melaminkanälen mit einer Arbeitsbreite von 1.500 mm werden zwei ältere Anlagen aus dem Jahr 1989 ersetzt; der im Dezember 2014 in Betrieb genommene dritte Kanal läuft weiter. Der erste neue Kanal wird Anfang 2024 in Betrieb gehen; der zweite Kanal soll im dritten Quartal 2024 folgen. Damit soll die Gesamtkapazität für Melaminfilme im Werk Gifhorn von bislang 50 Mio m² auf rund 60 Mio m² steigen. Der Phenolkanal sowie die zwei geplanten Melaminkanäle werden jeweils von der Vits Technology GmbH, Langenfeld, geliefert. Die beiden neuen CPL-Anlagen, die mit einer 2 m langen Presszone weitgehend baugleich sind, werden derzeit bei der Hymmen GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Bielefeld, vorinstalliert. Die erste, als L1 bezeichnete Presse soll im April/Mai starten. Bis zum Jahresende soll auch die zweite Anlage L10 laufen. Die acht bestehenden Anlagen mit den Bezeichnungen L2 bis L9 kommen bislang auf eine Kapazität von rund 45 Mio m²/Jahr, mit den zwei neuen Anlagen wird sich die Gesamtkapazität auf rund 55 Mio m² erhöhen.

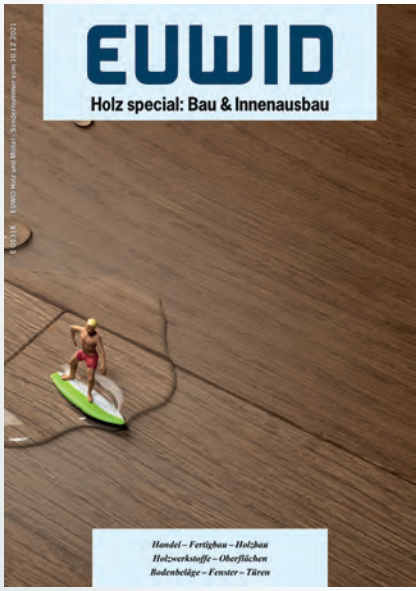
*Hochregallager im Egger-Werk Gifhorn* *(Foto: EUWID)*

Der neue Phenolkanal wurde in einer 2.700 m² großen Produktions- und Lagerhalle aufgebaut. Die Montage wurde im Verlauf des vierten Quartals abgeschlossen; seither läuft die Inbetriebnahme der einzelnen Anlagenteile. Sobald die Anlage stabil läuft, wird der bestehende Phenolkanal demontiert und als Gebrauchtanlage verkauft. Auf der dadurch freiwerdenden Fläche sollen im Jahresverlauf 2024 die beiden neuen Melaminkanäle aufgebaut werden. Die Halle mit den zwei älteren Melaminkanälen wird nach der Demontage der Altanlagen als Reservefläche für künftige Investitionen vorgehalten. Die beiden neuen Doppelbandpressen werden in einer am Südende des Werkes aufgebauten, rund 3.500 m² großen Produktions- und Lagerhalle installiert. Der Hochbau wurde bis zum Jahresende abgeschlossen, im Januar wurde die Bodenplatte betoniert. □

EUWID Holz und Möbel

NÄCHSTE AUSGABE Dezember 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/kostenloser-testzugang

INTERPRINT

# Design Post Köln
## 09. – 12. Mai 2023

Im Mai beweisen Interprint und TOPPAN erstmals gemeinsam in der Design Post Köln, was *the Power of We* bedeutet. Collaboration. Connecting. Co-Creativity. In außergewöhnlichen, interaktiven Erlebnis- und Möglichkeitsräumen erfahren Besucher auf beiden Etagen der Design Post, wie die Grenzen zwischen den Interior-Bereichen immer mehr verschwimmen. Neue Impulse und Inspiration gibt es mit jedem Schritt, mit jedem Blick.

**09. – 12. Mai 2023 | Di – Do 8:30 – 20:00 Uhr | Fr 8:30 – 18:00 Uhr**
**Deutz-Mülheimer Straße 22a · 50679 Köln | designpost.de**

**interprint.com**
A TOPPAN COMPANY

TOPPAN