E 05318 EUWID Holz und Möbel - Sondernummer vom 08.12.2023

EUWID

Holz special: Bau & Innenausbau

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

Individuelle Förderanlagen für die Holzindustrie „Made in Germany“ – von der Konstruktion bis zum Ersatzteil-Service.

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

Trog-, Rohr & Doppelschneckenförder

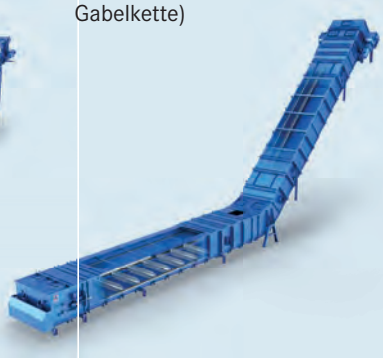
- TSF 315 bis TSF 1600
- RSF 315 bis RSF 1600
- DSF 315 bis DSF 1600

Mulden-, Luft- & Gleitgurtförderer

- MGF 500 bis MGF 2000
- LGF 500 bis LGF 1400
  Gurtbreite auf bis zu 250 Meter
- GGF 500 bis GGF 1400
  Gurtbreite auf bis zu 40 Meter

Trog- & Kratzkettenförderer

- TKF 400 bis TKF 1250
  (mit Einstrangkette)
- KKF 630 bis KKF 2600
  (mit Laschen- oder Gabelkette)



Gurt- & Kettenbecherwerke

- GBW 315 bis GBW 1800

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

AMF BRUNS

FÖRDERTECHNIK
INDUSTRIAL SOLUTIONS

www.amf-bruns.de

Lange Durststrecke

(Foto: Josefa Rodríguez Ojea)

Die Konjunkturschwäche auf den Absatzmärkten der Holzwerkstoff-, Oberflächen-, Möbel-, Fußboden- und Bauelemente-Industrie wird sich deutlich länger hinziehen als ursprünglich erwartet. Nach dem ersten Abschwung ab dem Frühjahr 2022 hatten viele Unternehmen auf eine Erholung im Jahr 2023 gehofft. Diese Hoffnung musste unter dem Einfluss von Energiekrise, fortschreitender Inflation und Konsumzurückhaltung im Wohn-/Einrichtungsbereich allerdings bereits im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2022 aufgegeben werden. Mit dem Rückgang des Wohnungsbaus ist inzwischen ein noch größeres Problemfeld entstanden, das die Märkte für Bau- und Innenausbauprodukte länger beschäftigen wird.

Die während der Boomphase im Jahr 2021 und im ersten Halbjahr 2022 aufgelaufenen Auftragsbestände haben einzelnen Teilbranchen bis ins erste Halbjahr 2023 hinein zwar noch etwas geholfen. Inzwischen hat der Abschwung aber alle Segmente erfasst. Die zunächst noch für möglich gehaltene Belebung im zweiten Halbjahr hat sich dadurch zerschlagen, inzwischen sehen viele Unternehmen auch das erste Halbjahr oder sogar das Gesamtjahr 2024 kritisch. Die zunächst eingeleiteten Gegenmaßnahmen reichen nicht mehr aus. Einzelne Unternehmen haben bereits im ersten Halbjahr 2023 Restrukturierungsmaßnahmen eingeleitet, seit dem Sommer ist die Branche noch stärker in Bewegung geraten.

Im gleichen Zeitraum haben sich aber auch die Märkte wieder geändert. Die Lagerbestände auf Abnehmerseite wurden abgebaut. Die Rohstoff- und Energiekosten haben sich nach der Entspannung der letzten Monate stabilisiert, in einzelnen Bereichen ziehen sie bereits wieder an. Bei Personal und Logistik kommt es zu neuen Kostensteigerungen. Nach dem starken Rückgang der letzten Monate sollen daher jetzt auch die Preise stabilisiert oder sogar wieder in die andere Richtung gebracht werden.

In dem Newsletter „EUWID Holz & Möbel“ werden diese Marktentwicklungen wöchentlich beschrieben. Die Sonderausgabe „EUWID Holz special“ gibt 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 economic downturn on sales markets served by wood-based panels, surfaces, furniture and building elements companies looks set to last much longer than originally expected. Many companies had pinned their hopes on a recovery in 2023 after an initial downswing materialised starting in spring 2022. These hopes were dashed as early as the second half of 2022 due to the energy crisis, growing inflation and cautious consumer spending in the residential and furnishing businesses. Dwindling residential construction has now created an even bigger problem that will leave its mark on markets for construction and interior design products for a longer time to come.

Order cushions built up during the boom in 2021 and the first half of 2022 did lend a helping hand in a few segments into the first half of 2023. That being said, the downswing has now reached all sectors. The second-half recovery that had initially been considered possible has been quelled as a result. Many companies are now downbeat about the prospects for the first half or even the entirety of 2024, as well. The countermeasures that were initially taken no longer suffice. A few companies launched restructuring measures in the first half of 2023, with the sector seeing even more motion since the summer.

However, markets have altered again in the same period. Buyers have depleted their inventories. Raw material and energy costs have stabilised after some relief in recent months and are even rising again in a few areas. Fresh hikes in personnel and logistics costs are also afoot. Prices should now stabilise or even move in the opposite direction again after falling sharply in recent months.

We provide in-depth reporting on these market trends in our weekly EUWID newsletter. This special issue, EUWID Holz special, provides an overview of developments in recent months. I look forward to your feedback and suggestions. You can contact me by emailing aruf@euwid.de.

Yours sincerely
Andreas Ruf

Messen & Termine **6-7**
Laminatboden-/Parkettbranche beteiligt sich doch wieder stärker an Domotex

Konjunktur **8-11**
Wohnungsbaugenehmigungen sind immer stärker zurückgegangen
Homag Group reagiert mit Abbau von Kapazitäten auf Nachfragerückgang
Auf Holz- und Möbelbranche kommen wieder neue Kostensteigerungen zu
Hersteller von Schnittholz, KVH und OSB machen Preisanhebungen zum Thema

Handel **12-13**
Umsatzrückgang im deutschen Holzhandel bleibt auch im Gesamtjahr zweistellig
DIY-Umsätze haben im dritten Quartal im gesamten DACH-Raum nachgegeben

Holzbau **14-15**
Auftragsbestände der Fertighausindustrie sind inzwischen deutlich zurückgegangen
Umsatz der Fertighausbranche wird 2023 erstmals wieder zurückgehen

Holzwerkstoffe **18-39**
EU-Kommission hat Mitte Juli neue Formaldehydregelung veröffentlicht
DIBt hat MVV TB in neuer Fassung um spezielle VOC-Vorgaben bereinigt
EU-Kommission hat Untersuchung zu Birkensperrholzimporten gestartet
Brasilianische Elliotis Pine-Exporte gehen auch 2023 deutlich zurück
Europäische LVL-Kapazitäten steigen in den nächsten Jahren um 380.000 m³
Ausbau der Dämmplattenkapazitäten trifft derzeit auf rückläufige Märkte
USA: OSB-Importe aus der EU sind nach Einbruch erstmals wieder angestiegen
Baumärkte haben Verkaufspreise für OSB immer weiter zurückgenommen
Hersteller von Spanplatten, MDF/HDF, OSB wollen jetzt stärker gegensteuern
Umsatz der Holzwerkstoffindustrie hat erstmals wieder leicht angezogen
Kingspan will von Schramek GmbH 51,0 % der Steico-Aktien übernehmen
VMG Group hat Spanplattenwerk Akmenė um Möbel- und LVL-Produktion erweitert
Fletcher Building ersetzt Spanplattenlinie bei Laminex Taupo durch OSB-Anlage
Kronospan will 350 Mio US$ in neue OSB-Linie in Eastaboga investieren
Swiss Krono Group baut Sperrholzwerk am OSB-Standort Vásárosnamény
Weitere Konsolidierungsschritte in der europäischen Spanplattenbranche
Spanplattenwerk Markt Bibart ist jetzt 22. Produktionsstandort von Egger
Kronospan-Gruppe will Spanplattenwerk Simsboro von Roseburg übernehmen

Oberflächen **40-50**
EU-Kommission geht gegen Dumping bei Melamin und Titandioxid vor
Aufnahme von Melamin in SVHC-Liste soll wieder rückgängig gemacht werden
Erholung der Dekorpapiermärkte wird doch länger auf sich warten lassen
Stilllegung von WestRock hat sich bislang kaum auf Kraftpapiermarkt ausgewirkt
Overlaypapierumsatz von Glatfelter hat bis September um 19,7 % nachgegeben
Toppan Holdings baut Asien-Aktivitäten mit vietnamesischem Dekordrucker aus
Lamigraf: Neue Tiefdruckmaschine in spanischem Werk ist angelaufen
DTS: Installation der neuen Anlage in Wesel ist fast abgeschlossen

Bodenbeläge **52-65**
I4F Licensing verlagert Sitz in neues Technologiezentrum in Turnhout
Muirfield und Lintex steigen bei neu gegründetem IP-Unternehmen ein
FEP konstatiert auf europäischen Märkten Rückgänge von 15-38 %
Europäische Parkettthersteller fordern Maßnahmen gegen Importe aus China
Hersteller von Hartbodenbelägen müssen Aktivitäten an Marktentwicklung anpassen
Abwärtstrend im Laminatbodengeschäft hat sich durch Vorjahreseffekt abgeflacht
Mohawk-Konzern nimmt erhebliche Wertberichtigungen auf Goodwill vor
Kronospan nimmt in Lampertswalde weiteres Hochregallager in Betrieb
Classen-Gruppe beliefert Shaw Group mit Ceramin-Belägen für den Objektbereich
Hamberger reagiert mit mehreren Maßnahmen auf Marktschwäche
Kährs-Konzernumsatz bleibt im dritten Quartal um 31 % unter Vorjahreswert

Fenster/Türen **66**
Fensterverbände schätzen Märkte in aktueller Prognose pessimistischer ein

Impressum

Verlag
EUWID Europäischer
Wirtschaftsdienst GmbH, Gernsbach

Herausgeber
Andreas Ruf (Chefredakteur)

Redaktion
Andreas Ruf (verantw.)

Schlussredaktion
Nadine Bartl, Elena Gross,
Harald Mack

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

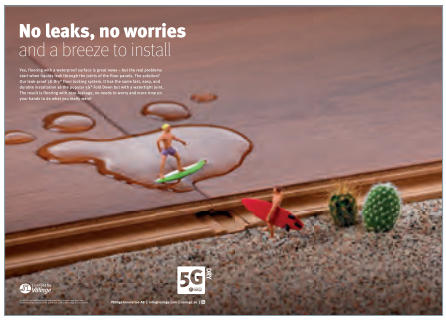
Anzeigen
Florian Mai
Tel. 07224/9397-169
E-Mail: anzeigen@euwid.de

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: Välinge Innovation

HOMANIT

Persönlich. Nachhaltig. Flexibel.

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

Rundum Service von vier nachhaltigen Produktionsstandorten in Europa.

Domotex-Veranstalter Deutsche Messe AG will auf 1.000 Aussteller kommen

Laminatboden-/Parkettbranche beteiligt sich doch wieder stärker an Domotex

Mit dem im ersten Quartal 2023 vorgestellten neuen Konzept kann die Deutsche Messe AG, Hannover, scheinbar doch wieder eine größere Anzahl von Laminat-, Parkett- und Designbodenherstellern zu einer Beteiligung an der Bodenbelagsmesse Domotex bewegen.

Mehrere Unternehmen, die in den vergangenen Jahren nur noch unregelmäßig oder gar nicht mehr in Hannover ausgestellt hatten, werden auf der nächsten, vom 11. bis 14. Januar 2024 stattfindenden Domotex vertreten sein. Die Kronoflooring GmbH aus Lampertswalde, die bislang parallel zur Domotex eine Produktpräsentation in einem benachbarten Hotel durchgeführt hatte, wird sogar erstmals einen eigenen Stand belegen. Gemeinsam mit der verbundenen M. Kaindl GmbH, Wals/Österreich, hat das Unternehmen einen rund 300 m² großen Stand in der Halle 19 gebucht. Aus der Laminatbodenbranche wollen zudem die Swiss Krono Group, die Classen-Gruppe (Kaisersesch) und die Alsaflooring S.A.S. (Marlenheim/Frankreich) auf die Domotex zurückkehren. Die Egger-Gruppe (St. Johann/Österreich), und die Unilin bvba Division „Flooring" (Wielsbeke/Belgien) fehlen dagegen. Von den mittelständischen Laminatboden- und Parkettherstellern wird die MeisterWerke Schulte GmbH, Rüthen-Meiste, nach mehreren Jahren Pause wieder auf der Domotex ausstellen. Bei der ter Hürne GmbH & Co. KG aus Südlohn, die im Januar 2023 einen der wenigen großen Stände belegt hatte, ist die Entscheidung über eine erneute Domotex-Teilnahme dagegen noch offen. Im Parkett-Bereich kommen die Aussteller wie bereits in den vergangenen Jahren eher aus West-, Süd- und Osteuropa. Die mitteleuropäischen Produzenten halten sich weiterhin zurück. Im Bereich Designboden hat sich unter anderem die Oneflor Europe B.V., Kortrijk/Belgien, wieder für eine Domotex-Teilnahme entschieden.

Aus der türkischen Laminatbodenindustrie kommen die Unternehmen Kastamonu Entegre Agac San. ve Tic. A.S. (Istanbul), Çamsan Entegre Agac Sanayi Ve Ticaret A.S. (Istanbul) und AGT Agac San. ve. Tic. A.S. (Antalya). Die Creative Flooring Solutions Holdings Ltd. (CFL, Shanghai), die Power Dekor Group Co. Ltd. (Shanghai), die Nox Corp. (Seoul/Südkorea) und die LX Hausys Europe GmbH (Frankfurt) zählen zu den prominenteren Ausstellern aus Übersee. Die zu HMTX Industries, Norwalk/Connecticut, gehörende Aspecta B.V., Oud Gastel/Niederlande, fehlt dagegen in der aktuellen Ausstellerliste.

Die auf der Domotex-Internetseite veröffentlichte Liste umfasst derzeit rund 930 Aussteller, enthält allerdings viele gemeinsam vertretene Unternehmen und Gemeinschaftsstände. Dadurch kommt es auch zu einem relativ hohen Anteil von chinesischen Ausstellern. Unter Berücksichtigung dieser Besonderheiten hat sich die Deutsche Messe AG für die nächste Domotex-Veranstaltung im Januar eine Gesamtzahl von rund 1.000 Ausstellern zum Ziel gesetzt.

Ab dem kommenden Jahr wird die seit 1989 jährlich in Hannover durchgeführte Bodenbelagsmesse Domotex auf einen Zweijahresrhythmus umgestellt. Damit soll die Messe in ihrer bisherigen Form nur noch in geraden Jahren stattfinden, so dass sich ein Wechsel zu der jeweils in ungeraden Jahren durchgeführten Bau in München ergibt. Verschiedene Domotex-Aussteller, vor allem aus dem Laminatboden- und Parkettbereich, hatten eine solche Umstellung bereits seit den frühen 2000er Jahren gefordert. Der Domotex-Veranstalter Deutsche Messe AG hatte sich über lange Zeit allerdings nicht überzeugen lassen. Als Gegenargumente waren unter anderem die frühere Positionierung der Domotex als weltweite Leitmesse für den Bodenbelagsbereich sowie der Widerstand von Ausstellern aus dem Orientteppichbereich angeführt worden. Hersteller und Händler von Orientteppichen wickeln traditionell einen wesentlichen Teil ihres Jahresumsatzes

Auf der Domotex 2023 waren größere Flächen freigeblieben. *(Foto: EUWID)*

über die Domotex ab. Daher bestehen diese Unternehmen auch weiterhin auf einem Jahresrhythmus. Die Deutsche Messe AG wird für die Orientteppich-Aussteller ein Alternativkonzept in den ungeraden Jahren entwickeln.

Den Ausstellern aus dem Hartbodenbelagsbereich war der Messeveranstalter in der Vergangenheit mit dem 2012, 2014 und 2016 alle zwei Jahre im Rahmen der Domotex durchgeführten „Wood Flooring Summit" entgegengekommen. Nach dem Auslaufen dieses Ausstellungsschwerpunkts waren allerdings vor allem die größeren mitteleuropäischen Parkettherstellern der Domotex ferngeblieben; 2019 und 2020 hatten sich auch mehrere Laminat- und Designbodenhersteller gegen eine Beteiligung entschieden. Im Frühjahr 2021 konnte die Deutsche Messe AG dann doch wieder mehrere Parkettherstellern zu einer Rückkehr nach Hannover bewegen; die dafür vorgesehene Domotex 2022 musste allerdings im November 2021 abgesagt werden.

Die Deutsche Messe AG hat die Umstellung auf den Zweijahresrhythmus über einen längeren Zeitraum vorbereitet. Erste Überlegungen waren im Verlauf des zweiten Quartals 2022 in direkten Gesprächen mit Ausstellern und auf verschiedenen Verbandsveranstaltungen vorgestellt worden. Das daraus resultierende Konzept wurde im zweiten Halbjahr konkretisiert; die endgültige Entscheidung fiel im Umfeld der diesjährigen Domotex. Die vom 13. bis 15. Januar durchgeführte Messe war nach der dreijährigen Pause mit rund 730 Ausstellern in acht Hallen deutlich kleiner ausgefallen als frühere Veranstaltungen. Darüber hinaus hatte es bis kurz vor Messebeginn noch Verschiebungen unter den Ausstellern gegeben. Damit wurde das Ausstellerspektrum in den Produktbereichen Parkett, Laminatboden, elastische Bodenbeläge und Designbeläge stärker als sonst von türkischen und chinesischen Produzenten sowie von Unternehmen aus dem Intellectual Property-Bereich geprägt. Europäische Unternehmen waren dagegen unterrepräsentiert, die verbliebenen Aussteller hatten zudem in vielen Fällen kleinere Standflächen als in früheren Jahren gebucht. □

Messen 2024/2025

11.01.-14.01.2024	**Domotex, Hannover**
14.01.-18.01.2024	**IMM Cologne, Köln**
16.01.-19.01.2024	**Swissbau, Basel**
24.01.-26.01.2024	**TISE/Surfaces, Las Vegas/Nevada**
30.01.-02.02.2024	**Budma, Posen/Polen**
06.02.-08.02.2024	**Surface Design Show, London/Großbritannien**
06.02.-09.02.2024	**Eurobois, Lyon/Frankreich**
08.02.-11.02.2024	**Bauen+Wohnen, Salzburg/Österreich**
17.02.-25.02.2024	**Batibouw, Brüssel/Belgien**
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**
28.02.-03.03.2024	**Int. Handwerksmesse, München**
03.03.-06.03.2024	**Int. Eisenwarenmesse, Köln**
05.03.-07.03.2024	**MEM Industrial, Mexico City/Mexiko**
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**
19.03.-22.03.2024	**Fensterbau/Frontale, Nürnberg**
28.03.-31.03.2024	**CIFM/Interzum Guangzhou, Guangzhou/China**
16.04.-21.04.2024	**Salone del Mobile, Mailand/Italien**
29.04.-01.05.2024	**Oman Design & Build Week, Maskat/Oman**
14.05.-17.05.2024	**Fimma Maderalia, Valencia/Spanien**
14.05.-17.05.2024	**Interzum Bogotá, Bogotá/Kolumbien**
19.05.-22.05.2024	**Materials & Finishes Show, Birmingham/Großbr.**
21.05.-24.05.2024	**Xylexpo, Mailand/Italien**
28.05.-30.05.2024	**Carrefour du Bois, Nantes/Frankreich**
28.05.-30.05.2024	**Domotex Asia/Chinafloor, Shanghai/China**
29.05.-31.05.2024	**Orgatec Tokyo, Tokio/Japan**
06.06.-07.06.2024	**Interzum Forum Italy, Bergamo/Italien**
16.06.-18.06.2024	**Spoga+Gafa, Köln**
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**
10.09.-13.09.2024	**Drema, Posen/Polen**
11.09.-14.09.2024	**CIFF / WMF, Shanghai/China**
12.09.-15.09.2024	**Intermob, Istanbul/Türkei**
15.09.-17.09.2024	**The Flooring Show, Harrogate/Großbritannien**
22.09.-26.09.2024	**MOW, Bad Salzuflen**
25.09.-28.09.2024	**Ifmac/Woodmac, Jakarta/Indonesien**
12.10.-16.10.2024	**Woodtech, Istanbul/Türkei**
15.10.-18.10.2024	**Sicam, Pordenone/Italien**
22.10.-25.10.2024	**Orgatec, Köln**
05.11.-07.11.2024	**Swiss Interior Expo, Bern/Schweiz**
18.11.-22.11.2024	**Mebel, Moskau/Russland**
13.01.-17.01.2025	**Bau, München**
20.05.-23.05.2025	**Interzum, Köln**
26.05.-30.05.2025	**Ligna, Hannover**

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

Alle Angaben ohne Gewähr

Ein- und Zweifamilienhausbau ist vom aktuellen Abschwung besonders betroffen

Wohnungsbaugenehmigungen sind immer stärker zurückgegangen

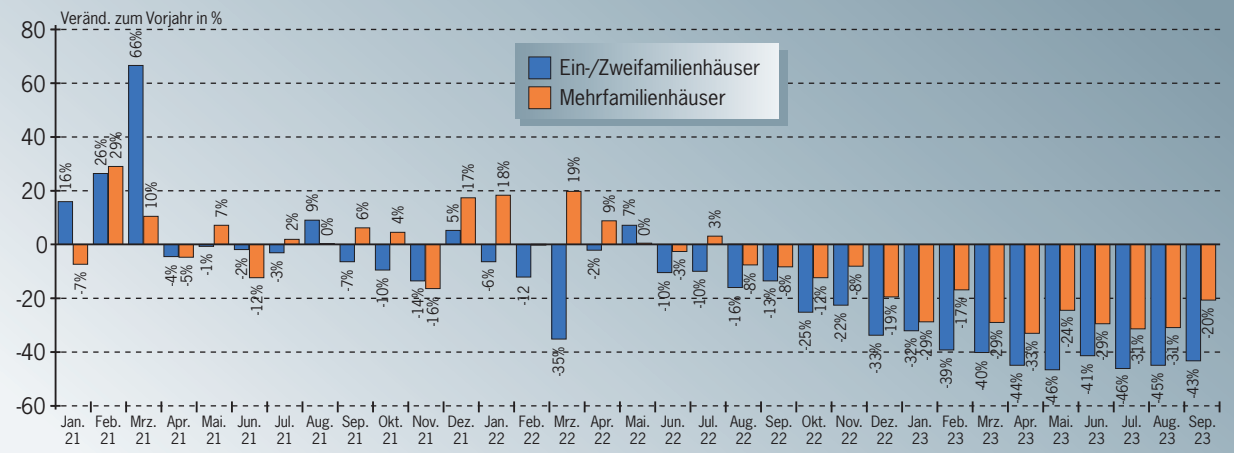
Von Mitte 2022 bis Mitte 2023 sind die Genehmigungszahlen im deutschen Wohnungsbau immer stärker zurückgegangen, parallel dazu ist es bei bereits genehmigten oder sogar schon laufenden Projekten zu Stornierungen oder Verzögerungen gekommen.

Der Wohnungsbau bleibt damit weit hinter den in den vergangenen Jahren formulierten politischen Vorgaben zurück. Die deutsche Bundesregierung hatte sich ursprünglich den Bau von 400.000 Wohnungen im Jahr zum Ziel gesetzt. Im Jahr 2020 waren in Deutschland allerdings nur 306.400 Wohnungen fertiggestellt worden, 2021 und 2022 lag die Zahl jeweils bei rund 295.000. Im laufenden Jahr werden dem Markt wohl weniger als 230.000 Wohnungen zur Verfügung gestellt. 2024 wird die Zahl der Fertigstellungen nach Schätzungen aus der Bauwirtschaft voraussichtlich deutlich unter 200.000 Wohnungen fallen, als realistisch gilt derzeit eine Größenordnung von rund 175.000 Wohnungen.

Für den anhaltenden Abwärtstrend werden verschiedene Gründe geltend gemacht. Die Baukosten sind seit Beginn der Corona-Krise deutlich gestiegen. Anfänglich wurden diese Kostensteigerungen vor allem von höheren Preisen für Bauprodukte und Baustoffen getrieben. Während sich bei den Materialkosten in vielen Bereichen inzwischen wieder eine Entspannung gezeigt hat, liegen die Kosten für Bau- und Handwerkerleistungen noch immer auf einem relativ hohen Niveau. Inflation und hohe Kreditzinsen haben die Finanzierung von Bauprojekten zusätzlich verteuert. Darüber hinaus sorgen Diskussionen um eine Änderung von Bauvorschriften, insbesondere im Bereich Heizung, für eine anhaltende Verunsicherung der Investoren. Verschiedene Wohnungsbaugesellschaften haben als Reaktion auf die Verschlechterung der Rahmenbedingungen ihre Bautätigkeit deutlich zurückgefahren; einzelne Unternehmen haben sie sogar komplett ausgesetzt. Auch im privaten Wohnungsbau wurden viele Projekte verschoben, vorerst gestoppt oder ganz storniert. Die Zahl von bereits genehmigten, aber noch nicht fertiggestellten Wohnungen ist durch diese Faktoren bereits im Jahresverlauf 2022 um 38.400 auf 884.800 gestiegen. 2021 hatte sich der Bauüberhang sogar um 67.000 auf 846.400 Wohnungen erhöht. Für das laufende Jahr liegen bislang keine Zahlen vor.

Durch den Einbruch der Genehmigungszahlen könnte sich der Aufwärtstrend in absehbarer Zeit aber wieder umkehren. Nach den letzten Veröffentlichungen des Statistischen Bundesamtes, Wiesbaden, wurden von Januar bis September in Deutschland insgesamt 160.400 Wohnungen in neu zu errichtenden Wohngebäuden genehmigt. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum entspricht das einem Rückgang von 74.500 Wohnungen oder 31,7 %. Die Zahl der Baugenehmigungen für Einfamilienhäuser hat sich um 38,4 % auf 37.900 Wohnungen reduziert, bei Zweifamilienhäusern haben sich die Genehmigungen bis September mit 11.100 Wohnungen gegenüber dem Vorjahr sogar mehr als halbiert. Für Mehrfamilienhäuser hat das Statistische Bundesamt einen Rückgang von 27,2 % auf 105.200 Wohnungen ermittelt. Nur bei Wohnheimen gab es ein Plus von 8,4 % auf 6.200 Wohnungen. □

Deutschland: Genehmigungen im Wohnungsbau 1)



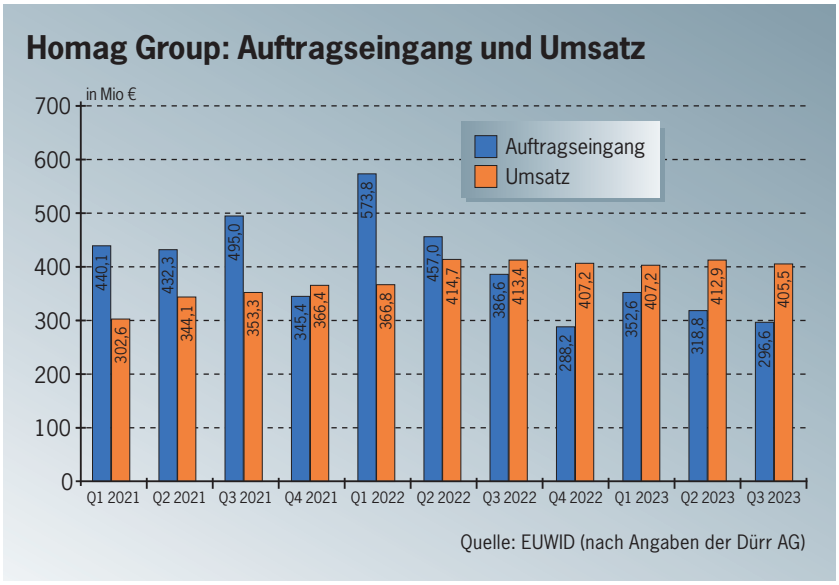
1) Anzahl der genehmigten Wohnungen in Wohngebäuden

Quelle: EUWID (nach Angaben des Statistischen Bundesamts)

Über die Hälfte des geplanten Stellenabbaus soll auf deutsche Standorte entfallen

Homag Group reagiert mit Abbau von Kapazitäten auf Nachfragerückgang

Im Verlauf der vergangenen Wochen hat die Homag Group AG, Schopfloch, die Mitte Oktober 2023 angekündigten Kostensenkungsmaßnahmen konkretisiert und mit den Arbeitnehmervertretungen abgestimmt.



Laut einer am Abend des 7. November veröffentlichten Mitteilung sollen weltweit rund 600 Stellen gestrichen werden. Davon werden rund 350 auf die deutschen Standorte entfallen. Wie sich diese Stellen auf die einzelnen Werke verteilen, hat die Homag Group wegen der laufenden Verhandlungen nicht offengelegt. Standortschließungen sind aus heutiger Sicht aber nicht geplant. Die Homag Group will in Deutschland soweit wie möglich auf betriebsbedingte Kündigung verzichten; der Stellenabbau soll vor allem über Freiwilligenprogramme und Vorruhestandsmodelle erfolgen. In welcher Form der Stellenabbau im Ausland laufen wird, wurde nicht ausgeführt. Per Ende September hat die Homag Group insgesamt 7.482 (Sept. 2022: 7.462) Mitarbeiter beschäftigt. Der geplante Stellenabbau betrifft somit 8,0 % der Belegschaft. Darüber hinaus will die Homag Group auch Flexibilisierungsinstrumente einsetzen, wie zum Beispiel die Reduzierung der Arbeitszeitkonten und Kurzarbeit. Im dritten Quartal wurde bereits ein weitgehender Einstellungsstopp verhängt.

Die geplanten Maßnahmen werden zu einem Sonderaufwand in einer Größenordnung von 35-50 Mio € führen, der bereits im vierten Quartal verbucht werden soll. Der Liquiditätsabfluss („Cash out") wird sich dagegen auf das Jahr 2024 konzentrieren, in geringerem Umfang könnten auch 2025 noch Zahlungen erforderlich werden. Im Gegenzug will die Homag Group mit den Maßnahmen die Kosten bereits im kommenden Jahr um rund 25 Mio € drücken; ab 2025 sind dann jährliche Einsparungen von rund 50 Mio € geplant.

Homag begründet die Maßnahmen mit dem starken Rückgang des Auftragseingangs seit Anfang 2023. Über die ersten drei Quartale ist dieser Rückgang mit einem Minus von 31,7 % auf 968,1 Mio (Jan.-Sept. 2022: 1,418 Mrd) € noch stärker ausgefallen als erwartet. Im ersten Quartal hatte sich der Auftragseingang um 38,6 % auf 352,6 (Vorjahr: 573,8) Mio € reduziert, das zweite Quartal brachte ein Minus von 30,2 % auf 318,8 (457,0) Mio €. Im dritten Quartal ist der Auftragseingang mit 296,6 (386,8) Mio € wieder unter die 300 Mio €-Marke gefallen. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahreszeitraum konnte durch den niedrigeren Vergleichswert auf 23,3 % begrenzt werden. Im vergangenen Jahr war der Auftragseingang schrittweise zurückgegangen, im vierten Quartal wurden 288,2 Mio € verbucht. Für das Gesamtjahr 2022 hatte sich damit ein Auftragseingang von 1,706 Mrd € ergeben. Der Auftragsbestand ist über die vergangenen Quartale ebenfalls immer weiter zurückgegangen. Bis zum Ende des ersten Halbjahrs 2022 war ein Rekordwert von 1,270 Mrd € aufgelaufen. Über 1,256 Mrd € Ende September, 1,102 Mrd € zum Jahresende und 1,036 Mrd € per Ende März war der Auftragsbestand Ende Juni mit 930,4 Mio € erstmals wieder unter die 1 Mrd €-Marke gefallen. Ende September lag der Auftragsbestand noch bei 832 Mio €.

Das Geschäft mit der Möbelindustrie hat sich in den letzten Monaten stärker abgeschwächt als die Aktivitäten des zum 1. April 2021 neu gestarteten Geschäftsfelds „Construction Elements Solutions", in dem die Homag Group auch früher wieder mit einer Erholung rechnet. Von den einzelnen Absatzmärkten hat China am meisten gelitten. Mit dem aktuellen Auftragsbestand können die Kapazitäten an den meisten Standorten der Homag Group noch weitgehend ausgelastet werden; in einigen Werken gibt es allerdings bereits jetzt Probleme. Die Auslastung wird sich im ersten und zweiten Quartal auch insgesamt deutlich verschlechtern, was zu der Entscheidung über den Personalabbau und die Kapazitätsanpassungen geführt hat. □

IG Metall geht mit 8,5 % in Tarifverhandlungen / Maut soll sich fast verdoppeln

Auf Holz- und Möbelbranche kommen wieder neue Kostensteigerungen zu

Während sich die Materialaufwendungen der Holz- und Möbelindustrie in den vergangenen Monaten wieder rückläufig entwickelt haben, wird es bei den Personalaufwendungen im kommenden Jahr voraussichtlich zu einem weiteren Anstieg kommen.

Die IG Metall fordert in den seit Ende November 2023 laufenden Tarifverhandlungen für die Holz und Kunststoff verarbeitende Industrie eine Anhebung der Löhne und Gehälter um 8,5 %, eine Inflationsausgleichsprämie sowie zusätzliche regionale Komponenten. Die Tarifkommissionen haben die Ende 2021 bzw. Anfang 2022 vereinbarten und bis Ende November 2023 laufenden Tarifverträge Anfang September zum Laufzeitende gekündigt. Bereits zu diesem Zeitpunkt hatte sich abgezeichnet, dass die neuen Forderungen deutlich über die in der letzten Tarifrunde vereinbarten Lohn- und Gehaltssteigerungen von durchschnittlich 4,9 % hinausgehen werden. Die Friedenspflicht läuft laut IG Metall bis zum 12. Januar, ab dem Termin sind auch Warnstreiks möglich. Im Bereich Logistik werden noch weitreichendere Kostensteigerungen auf die Unternehmen der Holz- und Möbelindustrie zukommen. Nachdem die in Deutschland seit 2005 geltende LKW-Maut im Zuge des alle fünf Jahre neu erstellten Wegekostengutachtens bereits zum 1. Januar 2023 leicht nach oben korrigiert worden war, wurde zum 1. Dezember ein zusätzlicher Mautteilsatz für den CO_2-Ausstoß in Höhe von 200 €/t eingeführt. Parallel dazu wurden die LKW in fünf Emissionsklassen eingestuft. Die Maut für schwere LKW der Euro VI-Norm mit einem Gesamtgewicht von über 18 t und fünf oder mehr Achsen hat sich dadurch von bislang 19,0 Cent/km auf 34,8 Cent erhöht, was einer Steigerung von 83,2 % entspricht. Selbst bei durchschnittlichen Frachtentfernungen können sich für größere Unternehmen aus der Holz- und Möbelindustrie daraus Mehrkosten im niedrigen einstelligen Millionen Euro-Bereich ergeben.

Die Vorprodukt- und Energiekosten haben sich nach dem starken Anstieg im Jahresverlauf 2021 und im ersten Halbjahr 2022 dagegen in den vergangenen Monaten zumeist wieder rückläufig entwickelt. Die Reduzierungen sind in den einzelnen Produktbereichen allerdings unterschiedlich stark ausgefallen. Bei Holzwerkstoffen und den dort eingesetzten Vorprodukten, insbesondere bei Chemierohstoffen und Leim-/Imprägnierharzen, gab es überproportionale Korrekturen, während sich die Preise für Stahlprodukte besser gehalten haben. In den meisten Fällen hat sich der Abwärtstrend in den vergangenen Wochen wieder verlangsamt; bislang ist er allerdings nur in wenigen Fällen zum Stillstand gekommen. Die Preise für Holzprodukte, Holzwerkstoffe, Oberflächenmaterialien, Bauelemente und Möbel sind im Zuge des zumeist ab Mitte 2022 eingetretenen Nachfragerückgangs ebenfalls immer stärker unter Druck geraten. Bei Holzprodukten und Holzwerkstoffen hat sich der Abwärtstrend im ersten Halbjahr 2023 noch verstärkt. Die Hersteller von Bauelementen und Möbeln mussten unter dem Einfluss der immer schwächer werdenden Nachfrage und der daraus resultierenden Auslastungsprobleme die zuletzt durchgesetzten Preisanhebungen zum Teil wieder zurücknehmen, neue Preisforderungen lassen sich kaum mehr durchsetzen. Parallel dazu hat sich in vielen Fällen auch das Produktmix zu preisgünstigeren Varianten verschoben.

Zahlreiche Unternehmen aus der Holz- und Möbelbranche haben in den vergangenen Wochen immer wieder darauf hingewiesen, dass die teilweise deutlichen Absatzrückgänge in Verbindung mit dem zunehmenden Preisdruck inzwischen auch schon zu relevanten Umsatzeinbußen führen. Die Ertragslage wird durch die in vielen Fällen noch immer über dem Ausgangsniveau liegenden Vorprodukt- und Energiekosten zusätzlich beeinträchtigt. Neue Kostensteigerungen in den Bereichen Personal und Logistik werden die Situation weiter verschärfen. □

Die LKW-Maut ist zum 1. Dezember deutlich gestiegen. *(Foto: EUWID)*

Argumentation hebt unter anderem auf Kostensteigerungen im Rundholzeinkauf ab

Hersteller von Schnittholz, KVH und OSB machen Preisanhebungen zum Thema

In den vergangenen zwei Jahren hatten die Hersteller von Produkten für den konstruktiven Holzbau über längere Zeit fast durchgehend mit einem erheblichen Druck auf die Preise zu kämpfen, nachdem sie zuvor unter dem Einfluss von langen Lieferzeiten, Versorgungsengpässen immer stärker gestiegen waren.

Keilzinkung in der KVH-Produktion *(Foto: Ledinek)*

Bei den meisten Produkten wurde Mitte 2021 ein Peak erreicht. Danach kam es zu Preiskorrekturen, die bei den einzelnen Produkten unterschiedlich stark ausgefallen sind. In den ersten Monaten des Jahres 2022 haben die Hersteller von BSH-Lamellen und KVH-Rohsparren, von Konstruktionsvollholz, Brettschichtholz und OSB den Preistrend kurzzeitig umgekehrt und zumindest leichte Preisanhebungen durchgesetzt, die sich im weiteren Verlauf dann aber doch nicht halten ließen. Spätestens ab dem Frühjahr haben sich die Preise wieder rückläufig entwickelt. Anfang 2023 gab es bei Schnittholz, Brettschichtholz und OSB erneut Versuche, die Preise wieder anzuheben. Diese Versuche sind in den meisten Fällen relativ schnell wieder im Sand verlaufen. Im KVH-Bereich blieben die Preise weitgehend unverändert.

Im Verlauf der letzten Wochen wurde das Thema Preisanhebungen in nahezu allen Produktgruppen erneut aufgegriffen. Sägewerksunternehmen haben bereits ab Oktober entsprechende Forderungen formuliert. Als Begründung wurden vor allem die wieder anziehenden Kosten im Rundholzeinkauf angeführt. Diese Kostensteigerungen seien sowohl bei frischen B/C-Qualitäten als auch bei Käferhölzern eingetreten. Der weiter anhaltende Druck auf die Sägerestholzpreise hat die Spielräume der Sägewerke zusätzlich eingeengt. Bei BSH-Lamellen in Sichtqualität haben sich die Preisforderungen leichter durchsetzen lassen. Wegen der höheren Qualitätsforderungen können für dieses Produktsortiment keine Käferhölzer verarbeitet werden, so dass das Angebot eher limitiert ist. Die Hersteller von KVH-Rohsparren sind im Hinblick auf den Rundholzeinsatz etwas flexibler. Dadurch stoßen die Preisforderungen in diesem Segment auf etwas größeren Widerstand. Die bislang durchgesetzten Anhebungen bleiben deutlich unter den bei BSH-Lamellen erreichten Aufschlägen zurück. In neuen Kontrakten für das erste Quartal wollen die Sägewerke noch stärkere Anhebungen durchsetzen. Der erwartete weitere Anstieg der Rundholzkosten mache einen solchen Schritt unumgänglich. Von skandinavischen Schnittholzherstellern kommen derzeit noch höhere Forderungen.

Die Hersteller von Konstruktionsvollholz und Brettschichtholz wollen möglichst schnell ebenfalls auf steigende Kosten im Vorprodukteinkauf reagieren. Seit Ende Oktober werden die Abnehmer mit entsprechenden Preisforderungen konfrontiert, die sich bislang aber nur langsam und zudem nur für überschaubare Mengen in den Markt bringen lassen. Im November sind auch OSB-Hersteller auf den Zug aufgesprungen. Konkrete Forderungen liegen noch keine vor, im Dezember sollen aber entsprechende Ankündigungen rausgehen. Die Umsetzung wird sich damit bis Mitte Januar oder Anfang Februar hinziehen. In den mit Abnehmern geführten Vorgesprächen haben die OSB-Hersteller auch auf die Forderungen von KVH-Herstellern hingewiesen.

Mit dem inzwischen relativ weit fortgeschrittenen Abbau der Lagerbestände im Handel und bei den Verarbeitern haben sich die Rahmenbedingungen für die Durchsetzung höherer Preise im Vergleich zum vergangenen Jahr bzw. zum ersten Halbjahr 2023 wieder etwas verbessert. Bislang konnten die Abnehmer Forderungen nach höheren Preisen auch über längere Zeit aussitzen. Mit dem inzwischen erreichten Lagerniveau muss sich das Einkaufsverhalten dagegen wieder etwas stärkerer an der eigenen Absatzentwicklung orientieren. Darüber hinaus spekulieren die Hersteller von KVH, Brettschichtholz und OSB darauf, dass der Handel bei einer sich abzeichnenden Umkehr des Preistrends im Verlauf des ersten Quartals eventuell doch wieder stärker einkauft. □

Preiseffekt hat sich im Verlauf des dritten Quartals eher noch verstärkt

Umsatzrückgang im Holzhandel bleibt auch im Gesamtjahr 2023 zweistellig

Von Januar bis September 2023 ist der Umsatz des deutschen Holzhandels um 15 % unter dem Vorjahreswert geblieben. Vergleichbare Rückgänge waren auch für das erste Quartal und das erste Halbjahr ermittelt worden.

Laut dem monatlichen Betriebsvergleich des Gesamtverbands Deutscher Holzhandel (GD Holz), Berlin, hat sich der Umsatzrückgang im bisherigen Jahresverlauf damit kaum verändert. Einzelne Unternehmen hatten im Sommer noch darauf gehofft, dass sich der Abwärtstrend im Verlauf des zweiten Halbjahrs verlangsamt und es im Gesamtjahr doch bei einem einstelligen Minus bleibt. Diese Hoffnung hat sich allerdings durch die auch im zweiten Halbjahr schwierige Marktentwicklung zerschlagen.

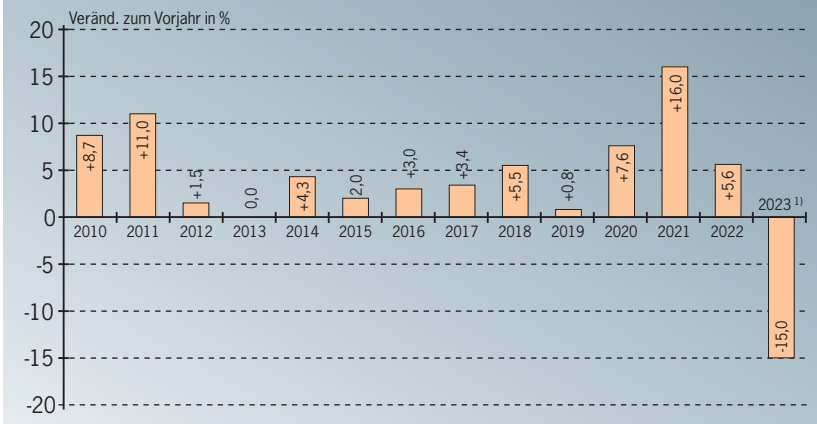
Zu dem Umsatzrückgang trägt inzwischen auch die Preisentwicklung bei. Nach der im zweiten Quartal 2022 eingetretenen Trendwende hatte der Holzhandel zunächst mit einem fortschreitenden Rückgang der Absatzmengen zu kämpfen, der in den einzelnen Produktbereichen unterschiedlich stark ausgefallen war. Im Schnittholzbereich war es bereits innerhalb kurzer Zeit zu stärkeren Einbrüchen gekommen, während sich das Geschäft mit Ausbauprodukten wie zum Beispiel Innentüren noch über weite Teile des zweiten Halbjahrs 2022 besser gehalten hatte. Die Mengenrückgänge konnten anfänglich noch durch die im Handelsgeschäft bis ins erste Halbjahr 2022 umgesetzten Preisanhebungen ausgeglichen werden, so dass der Branchenumsatz im Gesamtjahr 2022 gegenüber dem Vorjahr weiter gestiegen war. Im Verlauf des zweiten Halbjahrs hat sich aber in allen relevanten Produktgruppen die Preisentwicklung wieder gedreht. Der nachfolgende Rückgang der Preise ist im laufenden Jahr immer stärker ausgefallen. In Verbindung mit dem schon länger anhaltenden und in den meisten Bereichen inzwischen auch ausgeprägten Mengenrückgang hat auch der Gesamtumsatz deutlich nachgegeben.

Für den deutschen Holzhandel ergibt sich damit eine neue Situation. Seit 2010 ist der Branchenumsatz laut den GD Holz-Zahlen fast durchgehend gestiegen, nur im Jahr 2013 war er auf dem Vorjahresniveau geblieben. 2010 und 2011 sowie in den vergangenen drei Jahren hat es jeweils überdurchschnittliche Zuwachsraten gegeben. 2021 war mit einem Plus von 16,0 % das mit Abstand beste Jahr. 2020 hatte der Branchenumsatz um 7,6 % zugelegt, 2022 wurde immer noch eine Steigerung von 5,6 % erreicht.

Von den einzelnen Warengruppen hat sich das Schnittholz-Segment laut dem bislang für den Neunmonatszeitraum vorliegenden Betriebsvergleich mit einem Umsatzrückgang von 24,7 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum am schwächsten entwickelt. Der Umsatz mit Fußböden ist im Zeitraum Januar bis September um 23,4 % zurückgegangen. Nur wenig besser sind die Bereiche Hobelware (-21,1 %) und Holz im Garten (-18,2 %) gelaufen. Der Bereich Plattenwerkstoffe ist bis Ende September um 13,5 % unter dem Vorjahresumsatz geblieben. Das Geschäft mit Bauelementen hat im gleichen Zeitraum dagegen nur um 3,9 % nachgegeben. In den Produktgruppen Plattenwerkstoffe und Bauelemente sind die Umsatzeinbußen bis Ende September im Vergleich zu dem Betriebsvergleich bis Ende Juli etwas stärker ausgefallen, während sich der Abwärtstrend bei Fußböden, Hobelware und Holz im Garten etwas verlangsamt hat. Für das Schnittholzgeschäft hat der GD Holz für den Sieben- und den Neunmonatszeitraum vergleichbare Einbußen ermittelt.

Vom Gesamtumsatz des deutschen Holzhandels sind im Zeitraum Januar bis September 37,2 % auf den Bereich Plattenwerkstoffe entfallen. Der Produktbereich Bauelemente hat 17,7 % beigesteuert. Auf den nächsten Plätzen folgten Hobelware mit 12,7 %, Holz im Garten mit 8,4 % und Schnittholz mit 7,8 %. Der Umsatzanteil von Fußböden wurde mit 5,5 % angegeben. Dienstleistungen spielen mit 1,6 % nur eine geringe Rolle. Im Bereich Sonstige mit einem Anteil von 9,1 % fasst der Betriebsvergleich unter anderem spezielle Sortimente und Ausbauprodukte zusammen. □

Deutschland: Umsatzentwicklung im Holzhandel



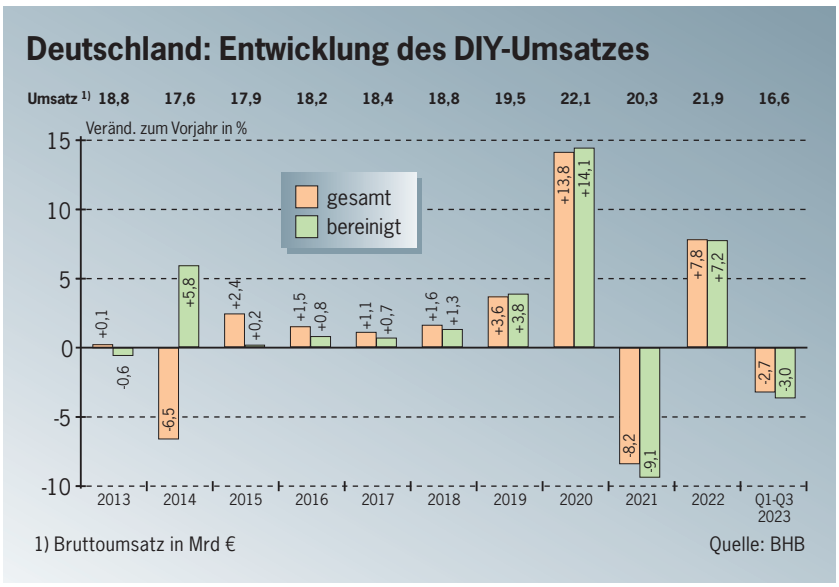
1) Jan.-Sept.

Quelle: EUWID (nach Angaben des GD Holz)

Über die ersten drei Quartale sind leicht einstellige Einbußen aufgelaufen

DIY-Umsätze haben im dritten Quartal im gesamten DACH-Raum nachgegeben

Nach der uneinheitlichen Entwicklung in den ersten beiden Quartalen sind die Baumarktumsätze im dritten Quartal 2023 in allen drei Märkten der DACH-Region im Vergleich zum Vorjahr zurückgegangen.



In Deutschland gab es laut den am 14. November veröffentlichten Zahlen des Handelsverbands Heimwerken, Bauen und Garten (BHB), Köln, ein Minus von 3,6 % auf rund 5,30 Mrd €, flächenbereinigt hat sich der Umsatz um 4,0 % reduziert. Die österreichischen Baumärkte mussten einen Umsatzrückgang von 4,2 % auf rund 810 Mio € hinnehmen, eine flächenbereinigte Veränderungsrate wird dort im Total Store Reporting der Gesellschaft für Konsumforschung SE (GfK), Nürnberg, bereits seit mehreren Quartalen nicht mehr erfasst. Die Schweiz ist mit rund 850 Mio sfr um 6,0 % bzw. flächenbereinigt 5,3 % unter dem Vorjahreswert geblieben.

Im ersten Quartal waren die österreichischen Baumärkte mit einem Plus von 0,4 % auf 630 Mio € knapp über den Vorjahresumsatz gekommen, während es in Deutschland (-7,2 % auf 4,56 Mrd €, flächenbereinigt -7,0 %) und der Schweiz (-7,5 % auf 740 Mio sfr, flächenbereinigt -6,0 %) vergleichbare Umsatzeinbußen gegeben hat. Im zweiten Quartal hatten die deutschen Baumärkte um 1,4 % auf 6,69 Mrd € zugelegt (flächenbereinigt +1,2 %). Für die Schweiz hatte die GfK einen Rückgang von 1,8 % (flächenbereinigt -0,7 %) auf 1,14 Mrd sfr ermittelt. Österreich war mit 960 Mio € um 2,5 % unter dem Vorjahreswert geblieben. Das dritte Quartal lag damit in allen drei Märkten unter den Zahlen des zweiten Quartals, die Werte des ersten Quartals konnten dagegen übertroffen werden.

Kumuliert über die ersten drei Quartale ergibt sich für Deutschland ein Umsatzrückgang von 2,7 % auf 16,55 Mrd €, flächenbereinigt hat sich der Umsatz um 3,0 % reduziert. Die österreichischen Baumärkte haben sich mit einem Minus von 2,3 % auf 2,39 Mrd € nur wenig besser entwickelt. In der Schweiz gab es dafür einen etwas stärkeren Rückgang von 4,8 % auf 2,72 Mrd sfr (flächenbereinigt -3,4 %).

Laut BHB wird die Umsatzentwicklung im Baumarktbereich wie in anderen Branchen durch die Nachwirkungen der Corona-Krise, den Einbruch der Baukonjunktur und die Zurückstellung von Renovierungsprojekten gebremst. Ein wesentlicher Einflussfaktor ist dabei die Verunsicherung der Endverbraucher. Im Vergleich zum Holz- und Baustofffachhandel kann sich die Baumarktbranche aus BHB-Sicht allerdings noch besser halten.

Im Gesamtjahr 2022 war der Bruttoumsatz der deutschen Baumärkte um 7,8 % auf 21,92 Mrd € gestiegen. Flächenbereinigt wurde ein Plus von 7,2 % erreicht. Damit konnte der im Vorjahr eingetretene Rückgang fast wieder ausgeglichen werden. Ausgehend von den 2019 erreichten 19,46 Mrd € hatten die Baumarktumsätze im Jahr 2020 um 13,8 (bereinigt: 14,1) % auf 22,14 Mrd € zugelegt. Unter dem Einfluss der bis ins Frühjahr fortgeführten Lockdown-Maßnahmen waren sie 2021 wieder um 8,2 (9,1) % auf 20,33 Mrd € zurückgegangen. Mit diesen Schwankungen ergibt sich über den Zeitraum 2019 bis 2022 ein durchschnittliches jährliches Wachstum (CAGR) von 4,0 %. Von 2016 bis 2019 lag die CAGR bei 2,3 %. In den Jahren 2016, 2017 und 2018 war der Umsatz jeweils nur leicht gestiegen; 2019 hatte er um 3,6 (3,8) % zugelegt.

In Österreich und der Schweiz hatten sich die DIY-Umsätze im vergangenen Jahr in unterschiedliche Richtungen entwickelt, nachdem sie 2020 und 2021 jeweils gestiegen waren. Die österreichischen Baumärkte konnten laut den BHB-Zahlen um 4,2 % auf 3,17 (2021: 3,04) Mrd € zulegen. In der Schweiz hat es dagegen erstmals einen Rückgang gegeben; mit 3,71 (3,92) Mrd sfr wurde der Vorjahreswert um 5,2 (flächenbereinigt 5,6) % verfehlt. □

Kapazitätsauslastung wird im zweiten Halbjahr 2024 wohl schwieriger werden

Auftragsbestände der Fertighausindustrie sind inzwischen deutlich zurückgegangen

Der seit Mitte 2022 verzeichnete Einbruch der Genehmigungszahlen für Ein- und Zweifamilienhäuser hat in den letzten Monaten auch die deutsche Fertighausindustrie in Mitleidenschaft gezogen.

Nach einem über längere Zeit anhaltenden Anstieg ist der Auftragseingang in den vergangenen eineinhalb Jahren wieder schrittweise zurückgegangen. Dieser Abwärtstrend hat sich seit Anfang 2023 noch verstärkt. Über die ersten neun Monate sind die Bestellungen für neue Fertighäuser um bis zu 50 % unter den relativ hohen Vorjahreswerten geblieben. Zwischen den einzelnen Unternehmen gibt es allerdings deutliche Unterschiede; kleinere Hersteller sind von dem Abschwung etwas stärker betroffen. Aber auch die großen Hersteller konnten sich der Negativentwicklung nicht entziehen. Seit dem Sommer hat sich die Situation wieder etwas verbessert. Die Zahl der neu eingehenden Aufträge hat sich auf dem inzwischen erreichten Niveau stabilisiert, einzelne Fertighaushersteller verzeichneten auch wieder eine leichte Gegenbewegung. Von einer Trendwende kann allerdings nicht gesprochen werden. Die meisten Unternehmen rechnen aufgrund der noch immer rückläufigen Baukonjunktur und der bislang ausbleibenden Gegenmaßnahmen der Politik auch in den kommenden Monaten eher mit einer weiteren Reduzierung der Auftragszahlen. In der Folge werden sich auch die über längere Zeit relativ komfortablen Auftragsreichweiten verkürzen.

Mit den aktuellen Auftragsbeständen können die Produktionskapazitäten der im Bundesverband Deutscher Fertigbau (BDF), Bad Honnef, zusammengeschlossenen Unternehmen im Schnitt bis ins dritte Quartal 2024 ausgelastet werden. Der Vorlauf hat sich damit auf knapp acht Monate reduziert. Mitte 2022 hatten die Fertighaushersteller noch Aufträge für knapp ein Jahr in den Büchern. Falls sich der Auftragseingang in den kommenden Monaten nicht belebt, könnte es im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2024 zu ersten Auslastungsproblemen kommen. Im Jahresverlauf 2025 wird sich die Situation dann eher noch verschlechtern. Verschärft wird die Problematik durch die in den vergangenen Jahren von mehreren Fertighausherstellern umgesetzten Neu- und Erweiterungsinvestitionen, mit denen die Produktionskapazitäten noch ausgebaut und in andere Bereiche, zum Beispiel in Richtung Modulbau, erweitert wurden.

Produktion von Fertighaus-Wandelementen *(Foto: EUWID)*

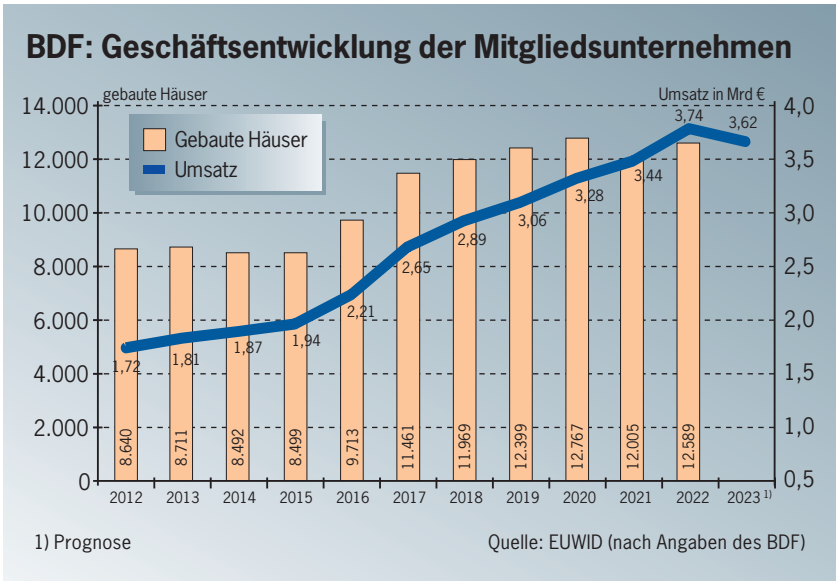
Mit den im Bereich Modulbau von Investoren aus verschiedenen Bereichen umgesetzten Großprojekten könnte der Fertighausindustrie zumindest perspektivisch auch noch neue Konkurrenz entstehen. Insbesondere in Ostdeutschland werden derzeit mehrere Produktionsstandorte für Holzbaumodule aufgebaut, die vor allem im seriellen Wohnungsbau bzw. bei größeren Wohnungsbauprojekten eingesetzt werden sollen. Die Investitionen zielen damit auf Marktsegmente ab, in denen auch mehrere der bislang vor allem im Ein- und Zweifamilienhausbau tätigen Fertighaushersteller aktiv werden wollen. Die von diesen Unternehmen geplante Erweiterung der Aktivitäten in den mehrgeschossigen Wohnungsbau oder in den Objektbau sollte in einem wieder rückläufigen Marktumfeld auch eine Absicherung der Kapazitätsauslastung ermöglichen.

Mit dem Bauen im Bestand wollen verschiedene Fertighaushersteller ebenfalls ein neues Geschäftsfeld aufbauen. Ähnlich wie der Mehrfamilienhausbau wurden Aus- und Umbauprojekte oder Gebäudeaufstockungen von der Fertighausindustrie bislang nur am Rand bzw. bei freien Kapazitäten bearbeitet. Künftig wollen die in diesen Bereichen tätigen Unternehmen dort aber ebenfalls Vorteile von Fertigbauweisen ausspielen, wie zum Beispiel kurze Projektlaufzeiten durch die Vorfertigung kompletter Bauteile. Die energetische Sanierung von Bestandsgebäuden könnte für die Fertighausindustrie ein dritter Expansionsbereich werden; denkbar wäre hier die Vorfertigung von gedämmten Fassadenelementen. □

Auftragseingang der BDF-Mitglieder hat sich gegenüber dem Vorjahr fast halbiert

Umsatz der Fertighausbranche wird 2023 erstmals wieder zurückgehen

Der seit Mitte 2022 anhaltende Abschwung im Wohnungsbau wird im laufenden Jahr auch den Umsatz der deutschen Fertighausbranche abbremsen.



Die Fertighaushersteller konnten zwar ihren Marktanteil im Bereich Ein-/Zweifamilienhäuser weiter ausbauen und zum Ausgleich der zum Teil erheblichen Kostensteigerungen in den Jahren 2021 und 2022 ihre Preise nochmals anheben. Der Effekt dieser Preisanhebungen wurde allerdings durch den Rückgang der Fertigstellungen überlagert. Dieser Abwärtstrend wird sich in den kommenden Monaten noch verstärken, da der Rückgang der Genehmigungszahlen immer stärker auf den Auftragseingang und damit auch die Kapazitätsauslastung der Fertighaushersteller durchschlägt.

Im Gesamtjahr 2023 rechnet der Bundesverband Deutscher Fertigbau (BDF), Bad Honnef, laut einer Anfang Oktober veröffentlichten Prognose über die gesamte Branche mit einem Umsatzrückgang von 3,2 % auf 3,62 (2022: 3,74) Mrd €. Damit wird der seit 2008 anhaltende Aufwärtstrend erstmals unterbrochen. Damals hatte die deutsche Fertighausbranche laut den BDF-Zahlen insgesamt 1,10 Mrd € erwirtschaftet. Seither hat es 2011 (+15,6 %), 2012 (+16,2 %), 2016 (+13,9 %) und 2017 (+19,9 %) zweistellige Zuwächse gegeben. In den Jahren 2013 (+5,2 %), 2014 (+3,3 %) und 2015 (+3,7 %) sind die Umsatzsteigerungen etwas niedriger ausgefallen. Ab 2018 (+9,1 %) hat sich der Aufwärtstrend erneut etwas abgeflacht. 2019 war der Branchenumsatz laut den BDF-Zahlen um 5,9 % gestiegen, 2020 und 2021 wurden Zuwachsraten von 7,2 % und 4,9 % erreicht. Das Jahr 2022 hatte über weitere Mengen- und Preissteigerungen wieder einen etwas stärkeren Anstieg von 8,7 % gebracht. Über die von 2008 bis 2022 in jedem Jahr erreichten Steigerungen hat sich der Umsatz der deutschen Fertighausbranche in diesem Zeitraum um fast das Dreieinhalbfache erhöht. Von 2014 bis 2022 hat er sich ungefähr verdoppelt.

Die Zahl der Fertigstellungen hat sich nicht so kontinuierlich entwickelt. Nach starken Rückgängen in den Jahren 2007 (8.016 Häuser) und 2008 (6.419 Häuser) sind die Fertigstellungen im Jahr 2014 (-2,5 % auf 8.492 Häuser) und im Jahr 2021 (-6,0 % auf 12.005 Häuser) jeweils leicht zurückgegangen. 2015 wurde der Vorjahreswert nur knapp übertroffen (+0,1 % auf 8.499 Häuser). Die stärksten Zuwächse hat es 2016 (+14,3 % auf 9.713 Häuser) und 2017 (+18,0 % auf 11.461 Häuser) gegeben. Die Jahre 2018 (+4,4 %), 2019 (+3,6 %), 2020 (+3,0 %) und 2022 (+4,9 % auf 12.589 Häuser) wurden mit ähnlichen Zuwachsraten abgeschlossen. Damit hat sich die Zahl der Fertigstellungen seit 2008 fast verdoppelt. Für das laufende Jahr hat der BDF noch keine Aussage zu den erwarteten Fertigstellungszahlen getroffen.

In den vergangenen zehn Jahren ist der Branchenumsatz fast durchgehend stärker gestiegen als die Fertigstellungszahlen, was sich vor allem mit der umfangreicheren Ausstattung und den zunehmenden Wohnflächen erklären lässt. Nur 2016 war die Mengensteigerung etwas stärker ausgefallen. Seit 2021 ist die Weitergabe der zeitweise stark gestiegenen Vorprodukt- und Energiepreise als zusätzlicher Faktor dazugekommen. Dementsprechend war der Unterschied zwischen den prozentualen Veränderungen von Umsatz und gebauten Häusern im Jahr 2021 mit 10,9 Prozentpunkten am stärksten ausgefallen. 2022 hat sich der Unterschied auf 3,8 Prozentpunkte reduziert. In den Jahren 2018 (4,7 Prozentpunkte) und 2020 (4,2 Prozentpunkte) hatten sie sich in ähnlichen Größenordnungen bewegt.

Die inzwischen wieder eingetrübten Geschäftsaussichten werden sich laut BDF auch negativ auf die Beschäftigtenzahlen auswirken. Ende 2022 hatte die deutsche Fertighausbranche 15.053 Mitarbeiter beschäftigt, der Vorjahreswert von 14.350 Mitarbeitern wurde damit um 4,9 % übertroffen. Mit der schwächer werdenden Beschäftigung haben mehrere Unternehmen allerdings wieder ihre Beschäftigtenzahlen angepasst, bis zum Jahresende rechnet der BDF nur noch mit knapp 14.000 Mitarbeitern. □

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.

Grenzwerte für Holzwerkstoffe müssen ab August 2026 eingehalten werden

EU-Kommission hat Mitte Juli neue Formaldehydregelung veröffentlicht

Am 14. Juli 2023 hat die EU-Kommission die Durchführungsverordnung (EU) 2023/1464 verabschiedet, mit der erstmals ein eigenständiger Grenzwert für Formaldehydemissionen europaweit festgelegt wird.

Mit der am 17. Juli im EU-Amtsblatt veröffentlichten Verordnung wurde der Anhang XVII der REACH-Verordnung (EG) 1907/2006 in Bezug auf Formaldehyd geändert. Für Holzwerkstoffe und daraus hergestellte Produkte soll künftig ein über eine Prüfkammer ermittelter Grenzwert von 0,062 mg/m³ bzw. 0,05 ppm gelten. 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. Für andere Produkte wie zum Beispiel Textilien, Leder, Kunststoffe, Baumaterialien oder elektronische Produkte beträgt der neue Grenzwert 0,080 mg/m³.

Mit der Veröffentlichung im EU-Amtsblatt und den vorgeschriebenen Übergangsfristen wurde auch der Starttermin für die neuen Grenzwerte festgelegt. Die Verordnung ist am 6. August in Kraft getreten. Seither läuft eine Übergangsfrist von 36 Monaten für Holzwerkstoffprodukte. Für Anwendungen im Fahrzeugbereich gilt eine um ein Jahr längere Übergangsfrist von 48 Monaten. Damit müssen die neuen Grenzwerte für Holzwerkstoffe, daraus hergestellte Produkte und alle anderen Produkte ab dem 6. August 2026 eingehalten werden. 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.

Der von der EU-Kommission unterbreitete Vorschlag für eine Neuregelung der Formaldehyd-Emissionsgrenzwerte wurde aus den bereits im Jahresverlauf 2020 abgegebenen Stellungnahmen der Europäischen Chemikalienbehörde (European Chemical Agency ECHA) sowie der zur ECHA gehörenden Ausschüsse für Risikobewertung (RAC) und für sozio-ökonomische Analyse (SEAC) abgeleitet. Der Ausschuss der ECHA-Mitgliedsstaaten („Member States Committee, MSC") hat diesem Vorschlag in einer vom 23. Januar bis 10. Februar 2023 über ein schriftliches Verfahren durchgeführten Konsultation zugestimmt.

Die Emissionsklasse E05 gilt künftig europaweit. *(Foto: EUWID)*

Hintergrund

EU-Veröffentlichung zu der neuen Formaldehydregelung

https://www.euwid-holz.de/233001/

Der Konsultation war ein am 13. und 14. Dezember 2022 durchgeführtes Hybrid-Meeting vorangegangen. In der nachfolgenden Abstimmung hatten sich 26 Mitgliedsstaaten für die Annahme des Vorschlags ausgesprochen, nur Frankreich hat dagegen gestimmt. Enthaltungen gab es keine.

Die European Panel Federation (EPF), Brüssel, hatte die jetzt umgesetzte 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. Diese Forderungen nach einer Harmonisierung spielten auch für die ECHA eine größere Rolle; mit der von der EU-Kommission verabschiedeten Durchführungsverordnung soll die Emissionsklasse E05 künftig europaweit gelten. □

Urteile in mehreren Bundesländern hatten Vorgaben zuvor als nicht zulässig erklärt

DIBt hat MVV TB in neuer Fassung um spezielle VOC-Vorgaben bereinigt

Mit der am 17. April 2023 erfolgten Veröffentlichung der Fassung 2023/1 der Muster-Verwaltungsvorschrift Technische Baubestimmungen (MVV TB) wurde die zuvor in Anhang 8 „Anforderungen an bauliche Anlagen bezüglich des Gesundheitsschutzes ABG“ vorgeschriebene VOC-Deklarationspflicht für Spanplatten und OSB aufgehoben.

Der entscheidende Passus, dass die Anforderungen hinsichtlich VOC-Emissionen für Spanplatten und OSB nicht gelten, fehlte allerdings zunächst. Mit der am 10. Mai erfolgten Druckfehlerberichtigung hat das Deutsche Institut für Bautechnik (DIBt), Berlin, eine korrekte Version vorgelegt.

Amtliche Mitteilungen

Ausgabe 2 | 17. April 2023

Veröffentlichung der
Muster-Verwaltungsvorschrift
Technische Baubestimmungen
2023/1

(MVV TB 2023/1)

mit Druckfehlerberichtigung
vom 10. Mai 2023

Spanplatten- und OSB-Hersteller müssen damit für Anwendungen im Baubereich die Werte für karzinogene Stoffe, die Summe der flüchtigen organischen Verbindungen (TVOCspez), die Konzentrationen der schwerflüchtigen organischen Verbindungen (TSVOC), den nach einer Einzelbewertung gebildeten Summenwert (R-Wert) sowie die Mengenbegrenzung für nicht bewertbare VOC (TVOC ohne NIK) nicht mehr dokumentieren. Nach der Neufassung der MVV TB hatten die meisten Unternehmen über Emissionsprüfungen und DIBt-Gutachten allerdings schon nachgewiesen, dass ihre Produkte die VOC-Anforderungen der MVV TB erfüllen.

Hintergrund

Aktualisierte und korrigierte Fassung 2023/1 der MVV TB

https://www.euwid-holz.de/242301/

Die vom DIBt erarbeitete Muster-Verwaltungsvorschrift Technische Baubestimmungen dient als Grundlage für die Umsetzung in die Landesbauordnungen der jeweiligen Bundesländer, die die allgemeinen Anforderungen an bauliche Anlagen und die Verwendung von Bauprodukten regeln. Die Neufassung der MVV TB geht auf die im Herbst 2017 vorgelegte Version 2017/1 zurück, die seither mehrfach aktualisiert und in verschiedenen Bundesländern auch schon in die Bauordnungen übernommen wurde.

Die Swiss Krono Group hatte mit Unterstützung durch andere Holzwerkstoffhersteller vor dem Verwaltungsgerichtshof Baden-Württemberg (VGH), Mannheim, im Dezember 2018 eine Klage gegen die über die Neufassung der MVV TB erfolgte Verschärfung von Vorgaben zu VOC-Emissionen aus OSB und Spanplatten eingereicht. In dem von der Swiss Krono Group beantragten Eilrechtsschutzverfahren hatte der VGH mit Entscheidung vom 10. Juli 2019 die in Anhang 8 der MVV TB festgelegten VOC-Anforderungen für OSB und Spanplatten als nicht zulässig erklärt und die entsprechenden Vorgaben in der Verwaltungsvorschrift bis zur Entscheidung im Hauptsacheverfahren vorläufig außer Vollzug gesetzt. Das nachfolgende Hauptsacheverfahren war mit Urteil vom 7. Oktober 2020 zur gleichen Beurteilung gekommen. Nachdem sowohl die Swiss Krono Group als Kläger als auch das Land Baden-Württemberg auf eine Nichtzulassungsbeschwerde verzichtet hatten, war das VGH-Urteil Ende November 2020 in Kraft getreten.

Diese Klage war später auch auf andere Bundesländer ausgeweitet worden. Auch in den dort ergangenen Urteilen wurde den Klagen jeweils stattgegeben. Der Bayerische Verwaltungsgerichtshof (VGH) mit Sitz in München hat Anfang Mai 2022 die schriftliche Fassung seiner Entscheidung zu zusätzlichen Anforderungen an VOC-Emissionen aus OSB und Spanplatten veröffentlicht; die mündliche Verhandlung hatte im Oktober 2021 stattgefunden. In den betroffenen Bundesländern konnte die MVV TB damit nicht in der vom DIBt geplanten Form in Kraft treten; die Baubestimmungen mussten um den strittigen Punkt in Anhang 8 bereinigt werden. Mehrere Bundesländer hatten die Vorgaben aufgrund der ungeklärten rechtlichen Situation zunächst ausgesetzt. In anderen Ländern galten sie trotz der zum Teil auch dort eingeleiteten gerichtlichen Schritte vorerst weiter. Mit der im April erfolgten Veröffentlichung der neuen Version wurde die MVV TB bundeseinheitlich korrigiert. □

Seit dem 23. Juli müssen Lieferungen aus allen Ländern registriert werden

EU-Kommission hat Untersuchung zu Birkensperrholzimporten gestartet

Mit der am 22. August 2023 erfolgten Veröffentlichung im Amtsblatt der Europäischen Union hat die EU-Kommission eine Untersuchung zu illegalen Lieferungen von russischen Birkensperrhölzern über die Türkei und Kasachstan eingeleitet.

Die Untersuchung bezieht sich nicht auf die seit dem vergangenen Jahr geltenden Wirtschaftssanktionen gegen Russland, sondern auf die im November 2021 in Kraft getretenen Antidumpingmaßnahmen. Diese Maßnahmen waren im August 2020 von einem unter der Bezeichnung „Woodstock Consortium" für diesen Zweck gegründeten Zusammenschluss mehrerer europäischer Birkensperrholzhersteller beantragt worden. Die neu eingeleitete Untersuchung zu einer möglichen Umgehung der Antidumpingmaßnahmen geht ebenfalls auf einen Antrag des Woodstock Consortiums zurück, der am 10. Juli 2023 bei der EU-Kommission eingereicht wurde. Nach einer ersten Bewertung durch die EU-Kommission gibt es ausreichend Hinweise darauf, dass die festgelegten Antidumpingzölle für russische Birkensperrhölzer durch eine Abwicklung der Lieferungen über die Türkei und über Kasachstan umgangen werden. Daher soll jetzt eine zollamtliche Überprüfung der Birkensperrholzimporte aus der Türkei und Kasachstan erfolgen. Seit dem 23. Juli müssen alle Lieferungen in die EU registriert werden. Bei Nachweis einer Umgehung der Antidumpingzölle müssen diese nachträglich entrichtet werden. Die Behörden in den beiden Ländern sowie die russischen Behörden wurden bereits über die Untersuchung informiert, die innerhalb von neun Monaten abgeschlossen werden muss.

Das Woodstock Consortium hatte in seinem Antrag auf die seit Inkrafttreten der Antidumpingzölle stark gestiegenen Birkensperrholzimporte aus der Türkei und aus Kasachstan hingewiesen. In beiden Ländern gibt es allerdings keine relevante Birkensperrholzproduktion. Daher ist zu vermuten, dass diese Importe ursprünglich aus Russland stammen. Nach Aussage des Woodstock Consortiums werden mit der Umleitung über die Türkei und Kasachstan nicht nur die Antidumpingzölle umgangen, über die niedrigen Preise komme es auch zu einem erneuten Dumping.

Russische Sperrholzwerke dürfen seit Juli 2022 nicht mehr in die EU liefern. *(Foto: Sveza)*

Hintergrund

Mitteilung der EU-Kommission zum Import von Birkensperrholz

https://www.euwid-holz.de/233401/

An dem Woodstock Consortium beteiligte Sperrholzhersteller hatten bereits im ersten Quartal 2023 eine Task Force gegründet, um einer möglichen Umgehung der gegen Russland verhängten Wirtschaftssanktionen nachzugehen. Diese Task Force wurde Mitte Februar auf einer Sitzung der Trade Working Group der European Confederation of the Woodworking Industries (CEI-Bois), Brüssel, vorgestellt. Daraufhin haben sich weitere europäische Sperrholzhersteller angeschlossen. Die Task Force und das Woodstock Consortium agieren unabhängig voneinander, auch wenn es einzelne Überschneidungen bei den jeweils engagierten Unternehmen gibt.

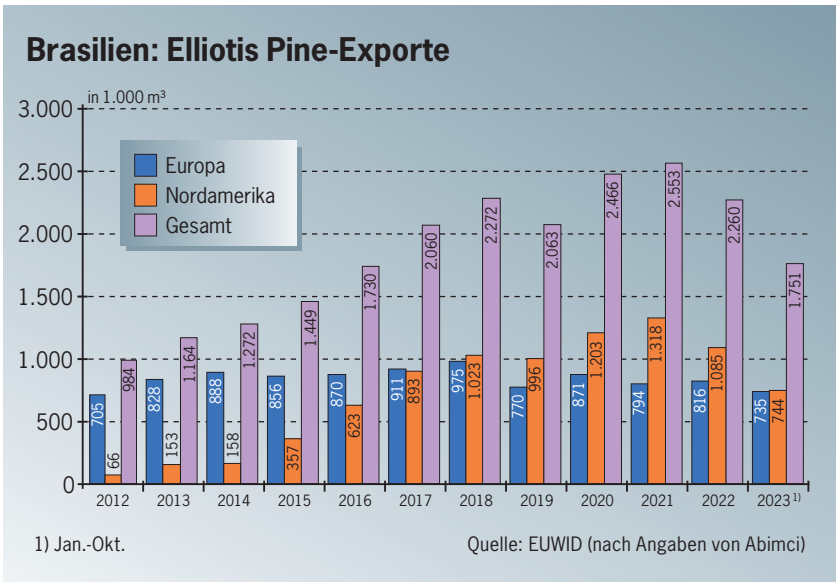
Die Task Force will gegen illegale Importe von russischem Birkensperrholz vorgehen, das unter Umgehung der Sanktionen und der Antidumpingmaßnahmen über Drittstaaten in die EU geliefert und dort zu deutlich geringeren Preisen als entsprechende Sortimente aus europäischer Produktion angeboten wird. Als Drittstaaten werden von der Task Force neben der Türkei und Kasachstan auch China genannt, darüber hinaus sollen in geringerem Umfang auch illegale Birkensperrholz-Lieferungen über Polen und das Baltikum gelaufen sein.

Task Force, Woodstock Consortium und auch andere Beteiligte, wie zum Beispiel Holzhandelsverbände, haben im Verlauf der letzten Monate Informationen über oder Hinweise auf solche verdächtigen Lieferungen gesammelt und an die EU-Kommission oder an nationale Behörden weitergeleitet. □

Nach Steigerungen im August und September ist der Oktober wieder schwächer ausgefallen

Brasilianische Elliots Pine-Exporte gehen auch 2023 deutlich zurück

Die leichte Nachfragebelebung in Nordamerika und Europa hat sich bislang nicht in den Exportzahlen für brasilianische Elliots Pine-Sperrhölzer niedergeschlagen.



Im Oktober 2023 sind sie laut der Associação Brasileira da Indústria de Madeira Processada Mecanicamente (Abimci), Curitiba/Paraná, sowohl im Vergleich zum Vorjahr als auch gegenüber dem Vorquartal zurückgegangen. Mit 142.509 (Okt. 2022: 178.355) m³ lagen die Lieferungen um 20 % unter dem Vorjahreswert. Gegenüber den Vormonaten haben sie ebenfalls nachgegeben. Im August waren 170.890 m³ und im September 154.597 m³ exportiert worden.

Im dritten Quartal lagen die Elliotis Pine-Exporte dagegen in allen drei Monaten über dem Vorjahreswert, nachdem sie im ersten Halbjahr fast durchgehend zweistellig nachgegeben hatten. Für den Juli hat Abimci zunächst nur ein leichtes Plus von 3 % auf 162.691 m³ ermittelt. Ausgehend von den sehr niedrigen Vorjahresmengen konnten die Exporte im August und September um jeweils 33 % gesteigert werden. Im ersten Quartal hatte Brasilien 584.953 m³ Elliotis Pine-Sperrholz exportiert, ein Rückgang von 15 %. Das zweite Quartal war mit einem Minus von 25 % auf 535.178 m³ noch schlechter ausgefallen. Im dritten Quartal gab es dagegen ein Plus von 21 % auf 488.178 m³. Für den Neunmonatszeitraum errechnet sich ein Minus von 11 % auf 1,608 Mio m³.

Kumuliert über die ersten zehn Monate haben die brasilianischen Elliotis Pine-Exporte um 12 % auf 1,751 (Jan.-Okt. 2022: 1,980) Mio m³ nachgegeben. Die Nordamerika-Exporte haben sich um 23 % auf 744.389 (962.632) m³ bzw. 42,5 (48,6) % der Gesamtmenge reduziert. Die Lieferungen nach Europa lagen mit 734.991 (705.373) m³ um 4,2 % über dem Vorjahreswert, ihr Anteil an den Gesamtexporten ist auf 42,0 (35,6) % gestiegen.

Auch bei den einzelnen Abnehmerländern hat es größere Verschiebungen gegeben. Die Exporte in die USA sind bis Ende Oktober im Vorjahresvergleich um weitere 35 % auf 525.419 (802.996) m³ zurückgegangen, gegenüber den in den ersten zehn Monaten 2021 gelieferten 990.655 m³ haben sie sich sogar fast halbiert. Mexiko hat sich mit einem Plus von 44 % auf 206.645 m³ auf den zweiten Platz geschoben. Die Lieferungen nach Europa haben sich ebenfalls in unterschiedliche Richtungen entwickelt. Großbritannien hat mit 183.783 m³ fast zwei Drittel mehr abgenommen als im Vorjahreszeitraum. Für Deutschland gibt die Abimci-Statistik bis Ende Oktober eine leichte Steigerung von 2,5 % auf 139.031 m³, während Belgien mit 147.020 m³ und Italien mit 100.981 m³ jeweils um 10 % unter den Vorjahreswerten geblieben sind.

In den Monaten November und Dezember rechnen die brasilianischen Sperrholzhersteller mit einer leichten Steigerung gegenüber den relativ geringen Vorjahresmengen von jeweils knapp 140.000 m³. Es könnte daher sein, dass sich das bis Ende Oktober aufgelaufene Minus noch etwas reduziert. Ausgehend von der bisherigen Mengenentwicklung wird im Gesamtjahr mit einer Exportmenge im Bereich von 2,050-2,100 Mio m³ gerechnet; der Vorjahreswert würde damit im oberen einstelligen Prozentbereich verfehlt. 2022 hatte es ein zweistelliges Minus von 11,5 % auf 2,260 (2,553) Mio m³ gegeben.

Ausgehend von den 2007 erreichten 1,537 Mio m³ waren die brasilianischen Elliotis Pine-Exporte bis 2011 (865.639 m³) immer stärker zurückgegangen, danach waren sie kontinuierlich gestiegen. Die stärksten Zuwächse waren 2013 (+18,4 %), 2016 (+19,4 %) und 2017 (+19,1 %) verzeichnet worden. Nach einer Schwächephase 2019 (-9,2 % auf 2,063 Mio m³) hatten die Exporte im Jahr 2020 sogar um 19,5 % auf 2,466 Mio m³ zugelegt. 2021 war mit einem Plus von 3,6 % abgeschlossen worden. □

VMG Group, Groupe Thébault und Metsä Wood bauen drei neue Werke auf

Europäische LVL-Kapazitäten steigen in den nächsten Jahren um 380.000 m³

Nach den in den Jahren 2014 bis 2016 umgesetzten Neu- und Erweiterungsinvestitionen und weiteren Projekten in den Jahren 2017 bis 2019 läuft derzeit in Europa die nächste Expansionsphase für Laminated Veneer Lumber (LVL).

Von 2014 bis 2016 hatten die Unternehmen Pollmeier Furnierwerkstoffe GmbH (Creuzburg), Steico SE (Feldkirchen) und Stora Enso Oyj (Helsinki/Finnland) jeweils neue LVL-Anlagen in Betrieb genommen. Im gleichen Zeitraum hatte die russische Modern Lumber Technologies LLC (MLT), St. Petersburg, die am Standort Torzhok/Tver im Verlauf des Jahres 2008 in Betrieb genommene LVL-Linie ausgebaut. Über die drei Neuinvestitionen und die Erweiterung bei MLT waren die europäischen LVL-Kapazitäten bis Ende 2016 um insgesamt rund 370.000 m³/Jahr gestiegen. Im dritten Quartal 2017 hatte Steico am Standort Czarna Woda/Polen eine zweite LVL-Anlage gestartet. Der Geschäftsbereich „Metsä Wood" der finnischen Metsä Group, Espoo, hatte kurz zuvor zwei ältere LVL-Anlagen am Standort Lohja durch eine neue Produktionslinie mit größerer Kapazität ersetzt. Der nächste Expansionsschritt von Metsä Wood war die im ersten Quartal 2019 abgeschlossene Installation einer dritten LVL-Anlage am Standort Punkaharju. Über diese drei Projekte war eine Kapazität von 165.000 m³/Jahr dazugekommen.

Mit den jetzt von der litauischen VMG Group (Klaipeda), der französischen Groupe Thébault (Magné/Frankreich) und Metsä Wood geplanten Projekten werden sich die europäischen LVL-Kapazitäten mittelfristig um insgesamt rund 380.000 m³ erhöhen. Die VMG Group hat an dem neuen Standort Akmenė, an dem bislang ein Spanplatten- und ein Kastenmöbelwerk laufen, im September ein neues Werk für konstruktive Holzbauprodukte in Betrieb genommen, das eine auf 120.000 m³/Jahr ausgelegte LVL-Anlage und eine Produktionslinie für I-Joists umfasst. Die Groupe Thébault will ihre LVL-Investition an dem neuen Standort Lempedes-sur-Alagnon im Département Haute-Loire/Region Auvergne-Rhône-Alpes umsetzen. Nach der im Jahresverlauf 2025 geplanten Inbetriebnahme soll zunächst eine Jahreskapazität von rund 70.000 m³ erreicht werden; zu einem späteren Zeitpunkt ist eine Erweiterung auf rund 100.000 m³ geplant. Die von Metsä Wood im September 2021 erstmals vorgestellten Planungen für ein neues LVL-Werk am Standort Äänekoski, die im Verlauf der vergangenen Monate schrittweise konkretisiert wurden, sehen bereits im ersten Schritt eine Jahreskapazität von rund 160.000 m³ vor. Die Inbetriebnahme soll im Jahresverlauf 2026 erfolgen.

Die LVL-Gesamtkapazität von Metsä Wood soll sich mit dem dritten Werk in Äänekoski auf rund 470.000 m³/Jahr erhöhen. Die Anlagen von Steico und Pollmeier sind nach früheren Informationen auf jeweils 160.000 m³ ausgelegt. MLT kann rund 150.000 m³ produzieren. Mit 120.000 m³ kommt die VMG Group künftig auf den fünften Platz, gefolgt von Stora Enso mit rund 100.000 m³. Eine ähnliche Größenordnung strebt die Groupe Thébault mittelfristig an.

Mit insgesamt rund 300 Mio € wird Metsä Wood für das Greenfield-Projekt auch die größte Investitionssumme bereitstellen. Davon entfallen rund 93 Mio € auf einen im Verlauf des Herbstes bei dem finnischen Maschinen- und Anlagenhersteller Raute Oyj, Nastola, platzierten Auftrag. Bei den Projekten der VMG Group und der Groupe Thébault war bzw. ist Raute ebenfalls der Hauptlieferant. Die Groupe Thébault hat die Anlagen zu Beginn des zweiten Quartals bestellt; das Auftragsvolumen beläuft sich laut einer von Raute veröffentlichten Mitteilung auf 44,6 Mio €. Der im Frühjahr 2021 von der VMG Group an Raute vergebene Auftrag hatte ein Volumen von rund 30 Mio €. Der Holzplatz wurde bei diesem Projekt direkt von der Holtec GmbH & Co. KG, Hellenthal, geliefert. Die VMG Group hat für die erneute Werkserweiterung in Akmenė rund 100 Mio € investiert. Die Groupe Thébault hat für ihre Greenfield-Investition eine ähnliche Summe genannt. □

Die Bauarbeiten für das LVL-Werk in Äänekoski sind angelaufen. *(Foto: Metsä Group)*

Hochfahren der neuen Anlagen läuft in vielen Fällen langsamer als geplant

Ausbau der Dämmplattenkapazitäten trifft derzeit auf rückläufige Märkte

Die über längere Zeit auf hohem Niveau laufende Nachfrage nach Holzfaserdämmplatten, flexiblen Dämmmatten und Einblasdämmung hat sich mit dem Rückgang des Wohnungsbaus in Deutschland und vielen anderen europäischen Ländern ab dem zweiten Halbjahr 2022 immer stärker abgeschwächt.

Produktion der ersten Platte im Gutex-Werk Eschbach *(Foto: Gutex)*

Im Neubaubereich hat sich dieser Abwärtstrend auch im laufenden Jahr fortgesetzt. Der Renovierungsbereich hat sich noch etwas besser gehalten; die Anfang 2023 für möglich gehaltene Belebung hat sich aber doch nicht eingestellt. Durch die ungünstigen Rahmenbedingungen wurden zahlreiche Projekte zurückgestellt oder auf spätere Termine verschoben. Diese Negativeinflüsse aus den Absatzmärkten wurden über weite Teile des laufenden Jahres durch das geänderte Einkaufsverhalten des Handels und der Verarbeiter zusätzlich gebremst. In den Jahren 2021 und 2022 hatten die Abnehmer als Reaktion auf lange Lieferzeiten und Versorgungsprobleme noch langfristig disponiert und größere Lagerbestände aufgebaut, um auch bei Schwierigkeiten in der Supply Chain noch lieferfähig zu sein. Mit der Verbesserung der Versorgungssituation ab dem vierten Quartal haben Handel und Verarbeiter ihren laufenden Bedarf zunehmend aus diesen Lagerbeständen gedeckt.

Während die Nachfrage nach Holzfaserdämmplatten, flexiblen Dämmmatten und Einblasdämmung seit inzwischen gut einem Jahr schrittweise zurückgegangen ist, wurden die Produktionskapazitäten über die Fertigstellung der in den Jahren 2019 bis 2021 entschiedenen Investitionsprojekte immer stärker ausgebaut. In Deutschland und Polen wurden seit Mitte 2022 drei neue Werke in Betrieb genommen. Die Ziegler Holding GmbH, Plößberg, hat die Dämmplattenanlage in dem über die Naturheld GmbH neuerrichteten Werk im Gewerbe- und Industriegebiet „Hütten-Nord“ bei Grafenwöhr Ende August 2022 gestartet, die reguläre Produktion läuft seit Oktober. Bis Dezember ist dann auch die Flex-Anlage angelaufen. Die Steico SE, Feldkirchen, hat an dem neuen Standort im polnischen Gromadka die Montage der zwei Flex-Anlagen bereits bis Anfang 2023 abgeschlossen, im zweiten Quartal wurde auch die LDF-Anlage weitgehend fertiggestellt. Im September wurden die ersten Dämmstoffe für die Qualitätszertifizierung produziert. Der Regelbetrieb soll aber erst bei einer ausreichenden Nachfrage anlaufen. Ende Oktober hat die Gutex Holzfaserplattenwerk H. Henselmann GmbH & Co. KG, Waldshut-Tiengen, in dem neuen Werk in Eschbach bei Freiburg die erste Platte produziert.

Auch an bestehenden Standorten wurden im Verlauf der letzten Monate zusätzliche Anlagen installiert und zum Teil auch schon in Betrieb genommen. In dem Steico-Werk im südwestfranzösischen Casteljaloux ist Ende Juni 2022 eine neue Trockenanlage für stabile Dämmplatten angelaufen. Die Nassanlage an dem polnischen Steico-Standort Czarna Woda wurde zwar fertig aufgebaut, bislang aber noch nicht in Betrieb genommen. Die französische Soprema S.A.S., Straßburg, hat das „Pavatex“-Dämmplattenwerk Golbey im vergangenen Jahr um eine zweite Produktionslinie erweitert, auf der flexible Dämmmatten hergestellt werden. In der Nähe des bestehenden, inzwischen als „Golbey I“ bezeichneten Werkes wird derzeit unter dem Projektnamen „Golbey II“ ein zweites Werk errichtet, das mit einer Produktionslinie für druckfeste Platten starten soll.

Mit dem Holzwerkstoffhersteller Sonae Arauco Deutschland GmbH, Meppen, und der bislang vor allem in den Produktbereichen Schnittholz und Leimholz tätigen Schilliger Holz AG, Küssnacht-Haltikon/Schwyz, wollen bereits im kommenden Jahr zwei weitere Unternehmen mit neuen Standorten in die Produktion von Holzfaserdämmplatten einsteigen. Die bereits seit längerer Zeit geplanten Investitionen bei der Holzwerk Gebr. Schneider GmbH, Eberhardzell, müssen dagegen noch konkretisiert werden. □

Lettland hat über 110.000 m³ geliefert / Insgesamt kamen fast 150.000 m³

USA: OSB-Importe aus der EU sind nach Einbruch erstmals wieder angestiegen

Die OSB-Lieferungen aus der EU-27 in die USA sind nach dem Einbruch im zweiten Halbjahr 2022 und im ersten Quartal 2023 in den vergangenen Monaten wieder deutlich gestiegen.

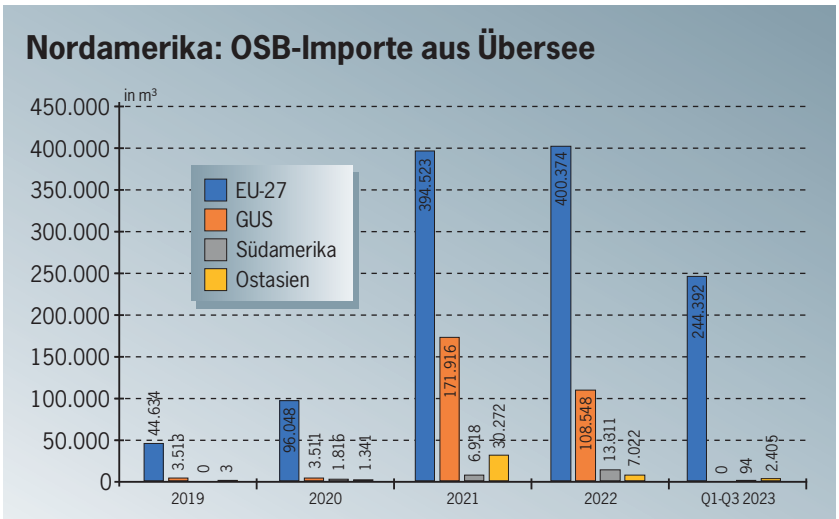
Für das dritte Quartal gibt die Außenhandelsstatistik des US Department of Agriculture, Foreign Agriculture Service (FAS), Washington D.C., für die EU-27 eine Gesamtmenge von 146.591 m³ an. Das ist der zweithöchste Quartalswert, der bislang erreicht wurde. Im ersten Quartal 2020 hatte die EU-27 nur 4.659 m³ OSB in die USA geliefert. Das zweite (38.262 m³), dritte (29.648) m³ und vierte Quartal 2020 (23.479 m³) waren trotz der Einschränkungen durch die Corona-Krise wieder besser ausgefallen. Im Jahresverlauf 2021 hatte sich der Aufwärtstrend noch verstärkt (Q1: 48.487 m³, Q2: 110.665 m³, Q3: 137.442 m³, Q4: 97.929 m³). Im ersten Quartal 2022 lag die Importmenge mit 111.179 m³ zum dritten Mal über der 100.000 m³-Marke. Trotz des hohen Ausgangsniveaus brachte das zweite Quartal 2022 gegenüber dem Vorquartal fast noch einmal eine Verdoppelung auf 209.538 m³. Die nachfolgende Abschwächung der Nachfrage auf den nordamerikanischen OSB-Märkten und der daraus resultierende Preisverfall hatte in den folgenden Monaten auch die OSB-Lieferungen aus der EU-27 immer stärker abgebremst. Im dritten Quartal 2022 waren es nur noch 59.371 m³. Das vierte Quartal 2022 (20.286 m³) und das erste Quartal 2023 (26.080 m³) waren noch schwächer ausgefallen. Im zweiten Quartal 2023 hatten sich die Lieferungen mit 71.721 m³ schon wieder fast verdreifacht. Diese Menge konnte im dritten Quartal mehr als verdoppelt werden.

Trotz der Steigerung im zweiten Quartal war die Importmenge aus der EU-27 damals noch um zwei Drittel unter der Rekordmenge des Vorjahrs geblieben. Im dritten Quartal konnte der deutlich reduzierte Vorjahreswert wieder um 147 % übertroffen werden. Der Importwert hat sich laut der FAS-Statistik um 101 % auf 31,6 (Juli-Sept. 2022: 15,7) Mio US$ erhöht. Die im dritten Quartal 2021 erreichten 86,1 Mio US$ werden aber noch immer deutlich verfehlt. Im zweiten Quartal 2022 war der Wert der OSB-Importe aus der EU-27 mit 90,7 Mio US$ noch höher ausgefallen, der Durchschnittswert hatte sich damals aber bereits wieder rückläufig entwickelt.

Lettland hat im dritten Quartal seine Position als Hauptlieferland in der EU-27 weiter ausgebaut. Mit 113.754 (36.831) m³ wurden die Lieferungen in die USA im Vorjahresvergleich verdreifacht. Die Importe aus Irland sind im Vorjahresvergleich um 95 % auf 16.860 (8.665) m³ gestiegen. Rumänien hat mit 11.193 (13.670) m³ dagegen im gleichen Zeitraum 18 % verloren. Im dritten Quartal 2021 waren noch 67.876 m³ OSB aus Rumänien in die USA geliefert worden. In der aktuellen FAS-Statistik wird für den Benelux-Raum zudem eine Liefermenge von 4.452 (0) m³ ausgewiesen. Andere EU-Länder haben als OSB-Lieferanten dagegen keine Rolle gespielt.

Aus Großbritannien und den GUS-Staaten wurden im dritten Quartal überhaupt keine OSB in die USA geliefert. Kaum besser war die Situation in Ostasien und Südamerika. Aus China kamen nur 869 (1.969) m³. Für Südamerika weist die Statistik nur noch 94 (236) m³ aus, diesmal aus Brasilien. Die Vorjahresmenge war dagegen aus Chile gekommen.

Die US-amerikanischen OSB-Importe aus Kanada sind im dritten Quartal um 6 % auf 1,328 (1,415) Mio m³ zurückgegangen, der Importwert hat sich ebenfalls um 6 % auf 536,0 (567,3) Mio US$ reduziert. Der Mengenrückgang innerhalb Nordamerikas konnte durch den starken Anstieg der Lieferungen aus der EU-27 fast ausgeglichen werden. Insgesamt haben die USA im dritten Quartal damit 1,476 (1,489) Mio m³ importiert, ein Minus von 1 %. Beim Importwert wurde der Gesamt-Rückgang durch die gegenläufigen Trends in Kanada und der EU ungefähr halbiert; damit verblieb ein Minus von 3 % auf 568,0 (586,7) Mio US$. □



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

Preise für die Abnahme von kompletten Paletten wurden zuletzt stärker reduziert

Baumärkte haben Verkaufspreise für OSB immer weiter zurückgenommen

Auch in den letzten Wochen haben die OSB-Verkaufspreise der großen deutschen Baumarktketten im Schnitt weiter nachgegeben.

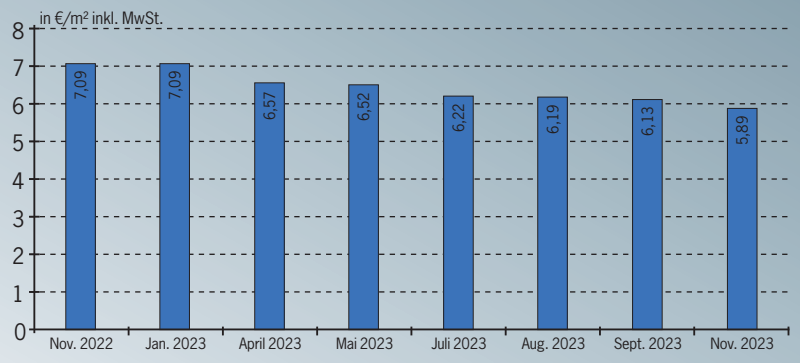
Wie bereits in den Vormonaten wurden die Preise für größere Abnahmemengen etwas stärker reduziert. Die Hornbach Baumarkt AG, Bornheim, und die Bauhaus GmbH & Co. KG, Mannheim, bewegen sich mit ihren Preisen für die Abnahme kompletter Paletten inzwischen auf die 4 €-Marke zu. Die Einzelplattenpreise haben sich inzwischen auch wieder aneinander angeglichen, nachdem sie sich im September mit den in unterschiedlich starkem Umfang vorgenommenen Preiskorrekturen eher auseinanderentwickelt hatten. Alle größeren DIY-Ketten liegen inzwischen unter der Marke von 6 €/m². Parallel dazu lösen sich auch die Preisunterschiede zwischen den einzelnen Plattenformaten zunehmend auf. Hornbach hatte bereits im dritten Quartal das Hauptsortiment 12 mm starke OSB/3-Verlegeplatten in den Formaten 2.050x625 mm und 2.500x625 mm zum gleichen Preis angeboten. Bei Bauhaus gibt es inzwischen nur noch minimale Preisdifferenzen.

Bei Einzelplatten in den Formaten 2.050x675x12 mm bzw. 2.050x625x12 mm waren Hornbach und die Globus Fachmärkte GmbH & Co. KG, Völklingen, bereits im September für 5,95 €/m² inklusive Mehrwertsteuer bzw. knapp 417 €/m³ ohne Mehrwertsteuer zurückgegangen. Beide Unternehmen haben seither nochmals leicht reduziert und liegen inzwischen bei 5,89 €. Bauhaus und die OBI-Gruppe, Wermelskirchen, die im September noch über der 6 €-Marke geblieben waren, sind inzwischen ebenfalls auf 5,89 € zurückgegangen. Die Vertriebslinie „Toom Baumarkt“ der Rewe Zentral AG, Köln, und die Hellweg Die Profi-Baumärkte GmbH & Co. KG, Dortmund, haben den Einzelplattenpreis für die „Cityboard“-Platte im kleineren Format 1.690x634x12 mm von 6,19 € auf 5,99 € reduziert. Hellweg bietet die größere „K-Board“ im Format 2.050x625x12 mm inzwischen ebenfalls für 5,99 € an.

Hornbach verkauft eine Palette der 12 mm starken OSB/3-Verlegeplatten inzwischen zu 4,01 €/m² bzw. gut 280 €/m³; Anfang Oktober waren es noch 4,19 €. Bauhaus hat den Palettenpreis im gleichen Zeitraum von 4,46 € auf 4,06 € reduziert, ab drei Paletten gelten 4,01 € statt zuvor 4,36 €. Globus ist für komplette OSB-Paletten dagegen bei 4,85 € geblieben.

Inklusive Lieferung liegt Hornbach bei Abnahme einer ganzen Palette bei 4,96 €/m², drei Paletten werden für 4,39 €/m² geliefert. Anfang Oktober lagen diese Preise noch bei 5,05 € bzw. 4,51 €. OBI bietet aktuell einen frei Haus-Preis für eine Palette von 5,29 €/m² an. □

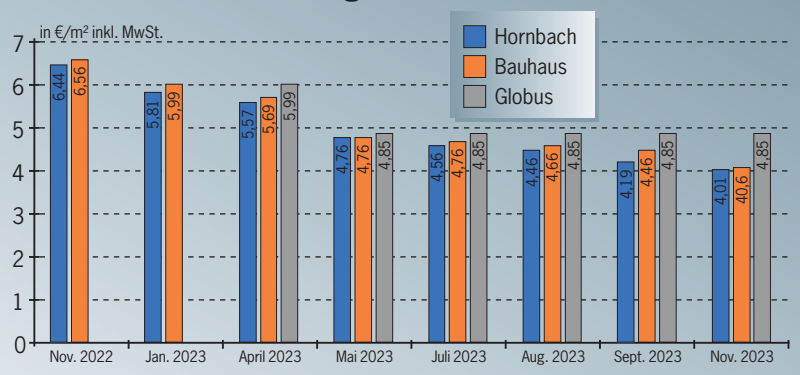
Deutschland: Entwicklung der DIY-Preise für OSB 1) 2) 3)



1) ungeschliffene OSB/3-Verlegeplatten in 12 mm Stärke
2) Durchschnitt der Einzelplattenpreise von Hornbach, Bauhaus, Globus Baumarkt und OBI
3) in unregelmäßigen Abständen vom EUWID erstellte Auswertung der Aktions- und Sortimentspreise der Baumarktketten

Quelle: EUWID

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



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

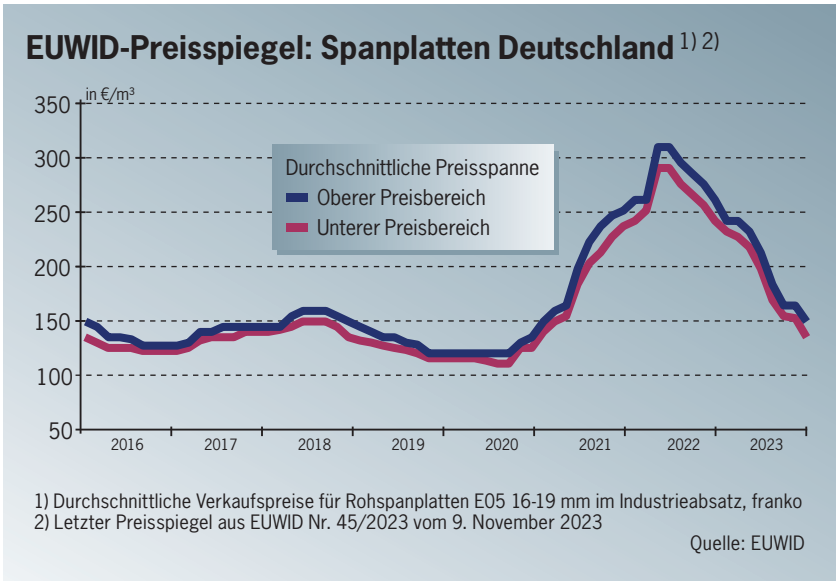
Quelle: EUWID

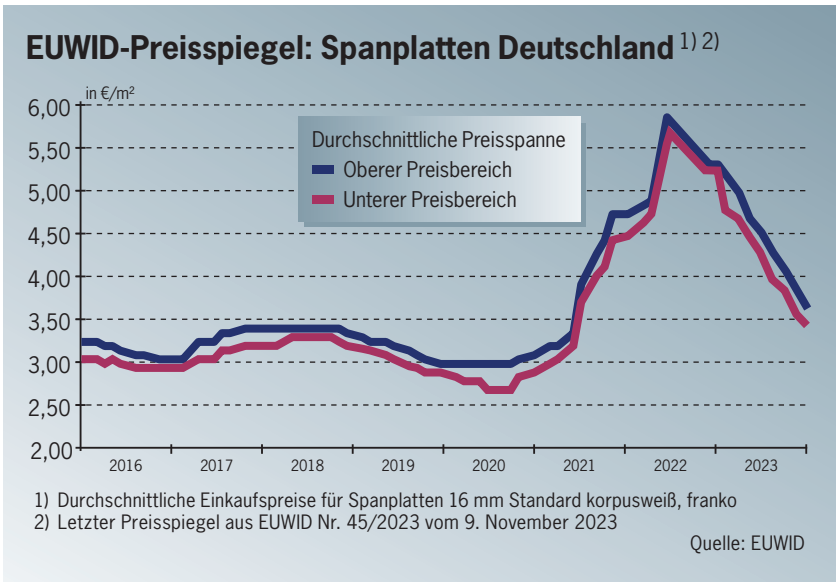
Preise haben sich im Vergleich zum zweiten Quartal 2022 in vielen Fällen fast halbiert

Hersteller von Spanplatten, MDF/HDF, OSB wollen jetzt stärker gegensteuern

Die Verkaufspreise für Spanplatten, MDF/HDF und OSB haben im Herbst 2023 doch noch weiter nachgegeben.

Unter dem Einfluss des weiter anhaltenden Mengendrucks hat sich die von den Herstellern bereits seit längerer Zeit geforderte Stabilisierung auch in den letzten Abschlüssen nicht durchsetzen lassen. Die Preise für großformatige Standard-Rohspanplatten sind dadurch im November im Schnitt auf 130-145 €/m³ zurückgegangen. Damit haben sie sich innerhalb von eineinhalb Jahren wieder mehr als halbiert. Nach mehreren, zum Schluss immer schneller aufeinanderfolgenden Anhebungen hatten die Spanplattenpreise erst im zweiten Quartal 2022 die Richtung geändert.





Rohspanplatten waren damals in der Spitze zu über 300 € verkauft worden. Mit dem Rückgang der Nachfrage aus Industrie und Handel ist es dann im Juni 2022 zu ersten Preisreduzierungen gekommen, die sich in den folgenden Monaten noch verstärkt haben. Zum Jahreswechsel 2022/2023 lagen die Rohspanplattenpreise im Schnitt bei 230-240 €. Die 200 €-Marke wurde im Mai erstmals unterschritten. Nach den Ferien sind die Preise zum Teil bereits unter 150 € gefallen.

Die Preise für weiß beschichtete Korpusplatten in 16 mm Stärke hatten sich im zweiten Quartal 2022 in der Spitze schon in Richtung 6,00 €/m² bewegt; die meisten Abschlüsse lagen in diesem Zeitraum im Bereich von 5,60-5,90 €. Ähnlich wie bei Rohspanplatten hatten sich Hersteller und Verarbeiter im Juni 2022 auf erste Korrekturen verständigt. Über weitere Reduzierungen sind die Preise bis Anfang 2023 auf durchschnittlich 4,80-5,20 € gefallen. Zum Ende des zweiten Quartals steuerten die Preise bereits auf 4 € zu. Im August wurde diese Marke erstmals unterschritten, ab Ende September lagen die Preise auch in der Breite unter 4 €. Im November haben sich die weiß-Preise im Schnitt bei 3,45-3,65 € eingependelt; bei größeren Mengen gehen sie schon unter 3,50 € zurück.

Die Preise für MDF und HDF haben sich seit den im zweiten Quartal 2022 erreichten Höchstwerten von bis zu 500 €/m³ bzw. rund 600 €/m³ inzwischen ebenfalls fast halbiert. Standard-MDF gehen derzeit im Schnitt zu 245-270 €/m³ an Industrieabnehmer, HDF werden zum Teil bereits für 300 €/m³ verkauft. Ausgehend von der im Frühjahr 2022 erreichten Spanne von 550-600 € waren im Juni 2022 zunächst die höchsten HDF-Preise zurückgenommen worden; ab Juli hatte sich dann die gesamte Preis-

spanne nach unten verschoben. Bis zum vierten Quartal waren die Preise dann auf 450-470 € gefallen. Im April gab es die ersten HDF-Preise unter 400 €, der Großteil der Abschlüsse lag in diesem Zeitraum bei 395-420 €. Ab Juni wurde die 400 €-Marke auch großflächig unterschritten. Bis August haben die HDF-Preise dann in Richtung 350 € nachgegeben. Mit den im November erreichten Abschlüssen hat sich eine durchschnittliche Preisspanne von 300-330 € herausgebildet. Preise unter 300 € lassen sich nach Aussagen von Herstellerseite bei der aktuellen Kostensituation nicht mehr darstellen. Bislang wird diese Marke noch kaum unterschritten.

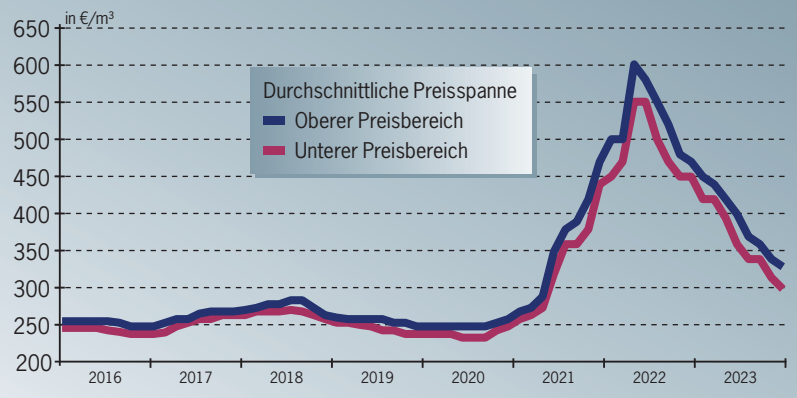
Bei OSB hat es zwischen dem schon im Sommer 2021 erreichten Peak und heute noch stärkere Reduzierungen gegeben. In der Spitze waren für scharfkantige OSB/3-Platten Preise in einer Größenordnung von 650-750 €/m³ abgeschlossen worden, einzelne Hersteller hatten noch höhere Preise gefordert. Bis Anfang 2022 hatten die Preise dann wieder schrittweise nachgegeben; mit 400-420 € konnten sie zumindest noch über der 400 €-Marke gehalten werden. In den folgenden Monaten hatten die europäischen OSB-Hersteller ihre Preise dann wieder nach oben korrigiert; über 430-450 € im März waren die OSB/3-Preise im April 2022 bis auf 470-490 € gebracht worden. Dieses Preisniveau konnte allerdings doch nicht länger gehalten werden. Im Mai setzte erneut eine Gegenbewegung ein. Über die folgenden Wochen haben sich die Preise dann wieder in Richtung 400 € bewegt, bis August waren die Preise auf durchschnittlich 390-420 € gefallen. Im Oktober waren Preise über 400 € weitgehend aus dem Markt verschwunden. Die nächsten Abschlüsse brachten weitere Reduzierungen.

Ausgehend von den bis Januar erreichten 320-340 € hatten die OSB-Preise über die von verschiedenen Herstellern für das erste Quartal 2023 angekündigten und anfänglich auch durchgesetzten Anhebungen zwar kurzzeitig bis auf 325-345 € angezogen. Die höheren Preise konnten allerdings nicht gehalten werden. Bereits im April setzte ein erneuter Abwärtstrend ein, der die OSB/3-Preise im Juni mit durchschnittlich 280-300 € zunächst wieder unter die 300 €-Marke geführt hat. In den Sommermonaten hat sich der Abwärtstrend eher noch verstärkt. Über 240-255 € im August haben sich scharfkantige OSB/3 im November nur noch zu 220-230 €/m³ verkauft.

Mehrere OSB-Hersteller sprechen derzeit aber über mögliche Preisanhebungen im Januar oder Februar. Konkrete Ankündigungen hat es bislang allerdings noch keine gegeben. Im Dezember werden wohl entsprechende Schreiben verschickt. Die Forderungen sollen sich in einer Größenordnung von rund 10-15 €/m³ bewegen und voraussichtlich für Lieferungen ab Mitte Januar wirksam werden. Mit den möglichen Verzögerungen könnten die neuen Preise auf den DACH-Märkten bis spätestens Ende Januar umgesetzt sein.

Bei MDF/HDF soll das aktuelle Preisniveau zumindest gehalten werden, weitere Reduzierungen sind bei der aktuellen Kostensituation kaum mehr möglich. Im Spanplattenbereich gibt es dagegen weiter Druck, da bei bestimmten Kosten scheinbar noch etwas Spielraum nach unten ist. Nach Aussagen von Abnehmerseite haben einzelne Hersteller im November erneut Mengen zu leicht reduzierten Preisen angeboten. □

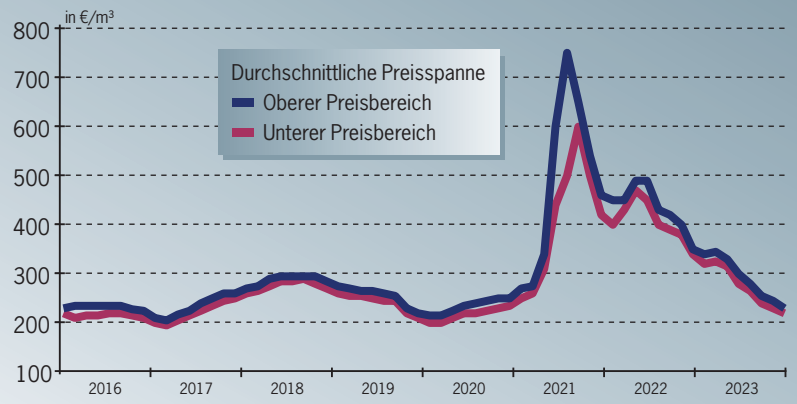
EUWID-Preisspiegel: HDF Deutschland 1) 2)



1) Durchschnittliche Verkaufspreise für HDF E05 6,8 mm im Industrieabsatz, franko
2) Letzter Preisspiegel aus EUWID Nr. 47/2023 vom 23. November 2023

Quelle: EUWID

EUWID-Preisspiegel: OSB Deutschland 1) 2)



1) Durchschnittliche Verkaufspreise für OSB/3 15-22 mm, franko
2) Letzter Preisspiegel aus EUWID Nr. 47/2023 vom 23. November 2023

Quelle: EUWID

Mengen- und Preisrückgänge haben im bisherigen Jahresverlauf Spuren hinterlassen

Umsatz der Holzwerkstoffindustrie hat erstmals wieder leicht angezogen

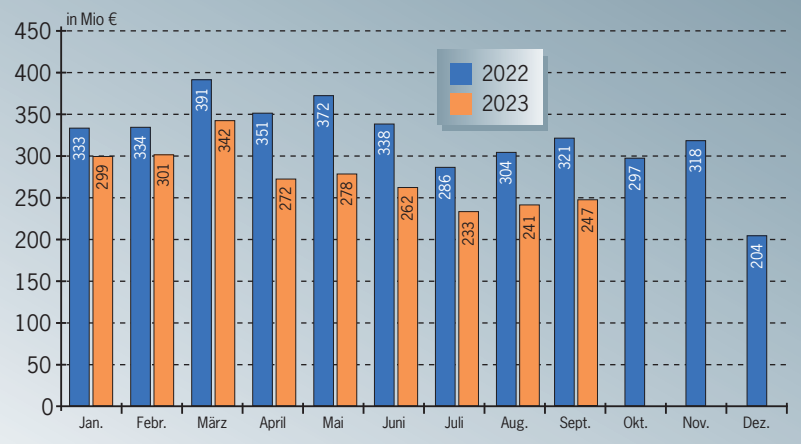
Im September 2023 lag der Umsatz der deutschen Holzwerkstoffindustrie erstmals wieder über dem Niveau des Vormonats. Davor hatte er von Mai bis August immer stärker nachgegeben.

Der leichte Anstieg ist allerdings in erster Linie auf die saisonale Belebung nach der Ferienzeit zurückzuführen; eine konjunkturelle Verbesserung ist weiterhin nicht in Sicht. Die Unterschiede zwischen dem Inlandsmarkt und dem Export haben im September noch zugenommen; das Auslandsgeschäft hat sich nach dem Sommer besser entwickelt. Laut den vom Verband der Deutschen Holzwerkstoffindustrie (VHI), Berlin, ausgewerteten Zahlen des Statistischen Bundesamtes, Wiesbaden, lag der Auslandsumsatz im September mit 186 Mio € nur noch um 10 Mio € bzw. 5,0 % unter dem Vorjahreswert. Die Zahlen von Juli (166 Mio €) und August (155 Mio €) wurden deutlich übertroffen. Im Mai (191 Mio €) und Juni (203 Mio €) war das Auslandsgeschäft aber besser gelaufen. Auch im Januar, Februar und März hatten die deutschen Holzwerkstoffhersteller höhere Exportumsätze erzielt. Im Vergleich zu den Vorjahresmonaten zeigt sich im Ausland allerdings eine leicht positive Tendenz, die Rückgänge sind in den letzten Monaten geringer geworden.

Der Inlandsumsatz ist im September im Vergleich zum Vorjahr dagegen um 74 Mio € bzw. 23,1 % auf 247 (Sept. 2022: 321) Mio € zurückgegangen. Im Januar (-10,4 % auf 299 Mio €), Februar (-10,1 % auf 301 Mio €) und März (-12,6 % auf 342 Mio €) waren die Einbußen noch nicht ganz so stark ausgefallen, seither lagen sie in allen Monaten im Bereich von 20 %. Im Mai hatte es mit einem Minus von 25,3 % auf 278 Mio € den bislang stärksten Rückgang gegeben. Das niedrigste Niveau war mit 233 Mio € im Juli erreicht worden, im August hat die Holzwerkstoffindustrie im Inland dann 241 Mio € erwirtschaftet.

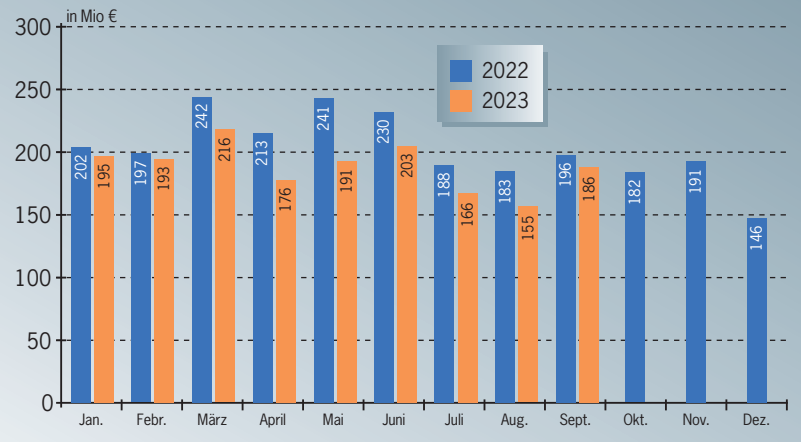
Auch der Gesamtumsatz hatte im Mai am stärksten nachgegeben (-23,5 % auf 469 Mio €), bis August (-18,6 % auf 396 Mio €) ist er dann immer stärker zurückgegangen. Im September wurden insgesamt 433 Mio € erwirtschaftet, ein Minus von 16,3 % gegenüber dem Vorjahr. Von Januar bis September ist der Gesamtumsatz der deutschen Holzwerkstoffindustrie um 766 Mio € bzw. 15,6 % auf 4,155 (Jan.-Sept. 2022: 4,921) Mrd € zurückgegangen. Der Inlandsumsatz hat sich im gleichen Zeitraum um 557 Mio € bzw. 18,4 % auf 2,473 (3,030) Mrd € reduziert. Im Ausland wurden 1,682 (1,891) Mrd € erwirtschaftet, 210 Mio € bzw. 11,1 % weniger als im Vorjahreszeitraum. Dies führt im Neunmonatszeitraum zu einer Exportquote von 40,5 (38,4) %. □

Deutschland: Inlandsumsatz der Holzwerkstoffindustrie



Quelle: VHI (nach Angaben des Statistischen Bundesamtes)

Deutschland: Auslandsumsatz der Holzwerkstoffindustrie



Quelle: VHI (nach Angaben des Statistischen Bundesamtes)

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.

Kaufpreis wurde auf 251,4 Mio € festgelegt, kann sich aber noch verdoppeln

Kingspan will von Schramek GmbH 51,0 % der Steico-Aktien übernehmen

Die von dem Geschäftsführungs- und Verwaltungsratsvorsitzenden Udo Schramek geleitete Schramek GmbH, die mit einer Beteiligung von 61,1 % der Hauptaktionär des Dämmplatten- und LVL-Herstellers Steico SE, Feldkirchen, ist, will 51,0 % der Steico-Aktien an die irische Kingspan Group plc, Kingscourt, und die Kingspan Holding GmbH, Wesel, verkaufen.

Eine entsprechende Vereinbarung haben die drei Unternehmen Mitte Juli 2023 unterzeichnet. Diese Vereinbarung beinhaltet auch eine Put und Call-Option auf einen späteren Erwerb der restlichen Steico-Anteile der Schramek GmbH. Die Transaktion unterliegt noch den üblichen Konditionen, unter anderem der wettbewerbsrechtlichen Freigabe. Die EU-Generaldirektion Wettbewerb und Kartellrecht hat in dem erst am 20. Oktober eingeleiteten Prüfverfahren bereits am 16. November ihre Freigabe erteilt. Laut Kingspan wird ein Closing bis Anfang 2024 angestrebt.

Als Kaufpreis wurden zunächst 35 €/Aktie festgelegt. Damit ergibt sich für die Übernahme der 51,0 %-Beteiligung ein Transaktionsvolumen von 251,4 Mio €. Dieser Betrag wird mit dem Closing fällig. Es ist vorgesehen, dass 25 % des Kaufpreises über die Ausgabe neuer Kingspan-Aktien beglichen werden. Bei Erreichen festgelegter Ergebnisziele kann sich der Kaufpreis um bis zu 35 €/Aktie erhöhen, als maximaler Gesamtkaufpreis ergeben sich damit 70 €/Aktie. Das Transaktionsvolumen würde sich in dem Fall auf 502,8 Mio € verdoppeln. Aus der Beteiligungsquote von 51,0 % leitet sich eine Unternehmensbewertung von maximal 985,9 Mio € ab.

Wie im Frühjahr 2023 bekannt wurde, hat Udo Schramek bereits seit Mitte 2022 die Möglichkeiten für einen Aktienverkauf geprüft. Mit dem Einstieg eines neuen Großaktionärs sollte zum einen eine Nachfolgelösung vorbereitet und zum anderen die Weiterentwicklung des Unternehmens forciert werden. Diese Überlegungen führten im vierten Quartal 2022 zu einem strukturierten Verkaufsprozess, an dem sich nur strategische Investoren beteiligt haben. Finanzinvestoren waren nicht involviert. Am 12. Mai hat Steico in einer Ad hoc-Mitteilung bestätigt, dass Schramek einen Verkauf der Aktienmehrheit prüft; zum Stand des Verkaufsprozesses gab es allerdings keine Informationen.

Kingspan will mit dem Einstieg bei Steico sein bislang vor allem auf Polyurethanhartschaum (PIR), Resolhartschaum und Mineralwolle ausgerichtetes Dämmstoffprogramm auf nachhaltige Produkte erweitern. Ziel ist eine Komplettierung der Dämmstoff-Produktpalette. In einem ersten Schritt hatte Kingspan im April 2022 bereits alle Anteile an der dänischen Troldtekt A/S, Tranbjerg, übernommen, die im Werk Troldhede zementgebundene Holzwolle-Leichtbauplatten und Akustikplatten produziert. Im Jahr vor der Übernahme hatte das Unternehmen einen Umsatz von rund 500 Mio dkr bzw. umgerechnet 67 Mio € erwirtschaftet. Im Geschäftsbericht 2022 hat Kingspan angekündigt, dass die Troldtekt-Kapazitäten in den nächsten zwei Jahren um 60 % gesteigert werden sollen.

Das neue Werk in Gromadka wurde bis Mitte 2023 fertigestellt. *(Foto: Steico)*

Steico hat seine Kapazitäten im Verlauf der vergangenen 20 Jahre immer stärker ausgebaut. Zunächst hatte das Unternehmen nur im Stammwerk Czarnków/Polen produziert. Der zweite polnische Standort Czarna Woda war 2003 gepachtet und im Oktober 2005 erworben worden. Im März 2008 folgte die Übernahme des französischen Werkes Casteljaloux. Alle drei Standorte wurden im Verlauf der vergangenen Jahre sukzessive mit weiteren Produktionslinien ausgebaut. Für die Erweiterungsinvestitionen im Dämmplattenbereich hat das Unternehmen vorrangig Gebrauchtanlagen eingesetzt, die von anderen Dämm- und Faserplattenherstellern zugekauft wurden. In den ersten Jahren hatte Steico vor allem auf Nassanlagen produziert; mit den letzten Projekten haben sich die Investitionen stärker zu im Trockenverfahren arbeitenden Anlagen verschoben. Parallel dazu wurde

die Produktpalette erweitert; Beispiele sind Stegträger, Laminated Veneer Lumber (LVL) und Holzbauelemente.

Im Herbst 2020 hat Steico den Aufbau eines vierten Werkes an dem polnischen Standort Gromadka angekündigt, an dem im Verlauf der vergangenen zwei Jahre insgesamt drei Dämmplattenanlagen aufgebaut wurden. Kurz nach der Investitionsentscheidung für Gromadka waren bei Steico bereits Planungen für ein fünftes Werk aufgekommen, die sich in der Folge auf einen Standort in der Nähe von Landsberg/Lech konzentriert hatten. Dieses Projekt war dann aber doch nicht mehr weiterverfolgt worden.

Aktuell gibt es an den Standorten Czarnków und Czarna Woda acht Nassanlagen für die Dämmstoffproduktion. Im Trockenverfahren laufen in Czarnków drei Anlagen für druckfeste Dämmplatten sowie in Czarnków und Casteljaloux fünf Anlagen für flexible Dämmmatten und Holzfasereinblasdämmung. Mit der Inbetriebnahme des Werkes Gromadka werden eine Trockenanlage für Dämmplatten und zwei Trockenanlagen für Dämmmatten dazukommen. Darüber hinaus gibt es in Czarnków zwei Anlagen für Zelluloseeinblasdämmung sowie eine Stegträgeranlage. In Czarna Woda laufen zudem zwei Hartfaserplattenanlagen und zwei LVL-Anlagen. Mit dem Aufbau einer Elementefertigung in Czarnków hat Steico im Jahresverlauf 2019 einen weiteren Produktbereich aufgebaut.

Die Dämmstoffproduktion von Steico ist im Gesamtjahr 2022 um 12,8 % auf 340.888 (2021: 390.830) t zurückgegangen, während die Produktion von LVL (144.430 m³), Hartfaserplatten (31.784 t) und Stegträgern (12,5 Mio lfm) zumindest leicht zugelegt hat. Unter dem Einfluss der im Jahresverlauf durchgesetzten Preisanhebungen ist der Umsatz im 14,7 % auf 445,3 (388,2) Mio € gestiegen. Das EBITDA ist mit 90,0 (91,3) Mio € dagegen knapp unter dem Vorjahreswert geblieben.

Im laufenden Jahr hat sich die Absatz- und Umsatzentwicklung bei Steico allerdings wieder gedreht. Der Konzernumsatz hat sich im Neunmonatszeitraum um 19,1 % auf 282,4 (Jan.-Sept. 2022: 348,9) Mio € reduziert; die Gesamtleistung hat mit einem Minus von 22,6 % auf 277,7 (358,7) Mio € noch stärker nachgegeben. Das EBITDA ist von Januar bis September um 37,3 % auf 47,3 (75,6) Mio € und das EBIT um 55,3 % auf 25,7 (57,5) Mio € zurückgegangen. Bezogen auf die Gesamtleistung errechnen sich damit Margen von 17,0 (21,1) % bzw. 9,3 (16,0) %. Im dritten Quartal sind die Umsatz- und Ergebnisrückgänge nicht mehr ganz so stark ausgefallen. Der Umsatz hat um 17,1 % auf 92,4 (Juli-Sept. 2022: 111,4) Mio €, das EBITDA um 31,4 % auf 17,2 (25,1) Mio € und das EBIT um 49,2 % auf 9,7 (19,0) Mio € nachgegeben.

Der Kingspan-Konzernumsatz ist im Geschäftsjahr 2022 um 28,4 % auf 8,341 (6,497) Mrd € gestiegen. Davon sind 1,658 (1,183) Mrd € auf den Geschäftsbereich „Insulation“ entfallen. Das Konzern-EBITDA konnte auf 998,3 (893,2) Mio € verbessert werden. □

100 Mio €-Investition für LVL-Werk wurde mit Partnern Hanner und Braitin realisiert

VMG Group hat Spanplattenwerk Akmenė um Möbel- und LVL-Produktion erweitert

Nur wenige Wochen nach der Eröffnung des neuen Kastenmöbelwerks hat die litauische VMG Group, Klaipeda, Mitte September 2023 in der rund 10 km östlich der Stadt Akmenė gelegenen Sonderwirtschaftszone auch das über die VMG Lignum errichtete Werk für Laminated Veneer Lumber (LVL) und I-Joists in Betrieb genommen.

An dem integrierten Standort betreibt die VMG-Tochtergesellschaft AB Klaipedos Mediena seit Juli 2020 ein Spanplattenwerk mit einer Jahreskapazität von rund 660.000 m³. Das unter anderem auf die Belieferung des Ikea-Konzerns ausgerichtete Möbelwerk wurde von der VMG Akmenės badai auf einer nördlich an das Spanplattenwerk angrenzenden Fläche aufgebaut. Mit dem VMG Lignum-Werk wurde der Standort in östliche Richtung erweitert. Auf dem rund 10 ha großen Grundstück wurden 29.000 m² Produktions- und Lagerflächen errichtet. Die Hauptanlagenlieferanten waren die Raute Oyj, Nastola/Finnland, und die Holtec GmbH & Co. KG, Hellenthal. Holtec hat auf Basis eines im August 2021 erteilten Auftrags das komplette Rundholzhandling mit den Bereichen Entrindung, Rundholzsortierung, „SmartCon"-Rundholzkonditionierung, Kappung und Zuführung zu den von Raute gelieferten Schälanlagen installiert. In dem Holtec-Lieferumfang waren auch Komponenten der Sublieferanten Valon Kone Oyj (Lohja/Finnland), Ness Wärmetechnik GmbH (Remshalden) und Sennebogen Maschinenfabrik GmbH (Straubing) enthalten. Raute war im Mai 2021 von der VMG Group mit der Lieferung aller wesentlichen Bereiche von der Furniererzeugung bis zur Presse im Format 6 ft x 25 m beauftragt worden. Mit dieser Konzeption wird eine Produktionskapazität von rund 120.000 m³ LVL und rund 15 Mio lfm I-Joists erreicht. Aus dem Spanplattenwerk können zudem bis zu 200.000 m³ Bauspanplatten geliefert werden.

Die Produktbereiche LVL, I-Joists und Bauspanplatten wurden bei der VMG Group in dem neugeschaffenen Geschäftsbereich „Engineered Wood Products" zusammengefasst. Im LVL-Bereich umfasst das Angebotsprogramm die Produkte „LVL-P" (ausschließlich längs verleimte Furniere) und „LVL-C" (bis zu 20 % quer verleimte Furniere) in Stärken von 21-90 mm, Breiten von 45-1.830 mm und Längen von 2.500-18.000 mm. Die I-Joists sind aus LVL-Gurten und Stegen aus P5-Spanplatten aufgebaut; die einzelnen Träger sind 200-500 mm hoch und bis zu 18 m lang. Bei Spanplatten deckt VMG Lignum die Klassen P4, P5, P6 und P7 ab. Neben Verlegplatten werden auch Wandplatten sowie lackier-/beschichtungsfähige Platten angeboten. Im Vertrieb verfolgt VMG Lignum eine zweigleisige Strategie. Neben dem Baltikum und angrenzenden Ländern sollen auch Exportmärkte in Europa, Nordamerika und Australien bearbeitet werden. Die Verschiffung erfolgt in dem Fall über die Seehäfen in Klaipeda und Riga/Lettland, die 160 km bzw. 140 km von dem Werk Akmenė entfernt sind.

Start der LVL-Anlage im VMG-Werk Akmenė *(Foto: VMG Group)*

Die VMG Group hat nach eigenen Angaben rund 100 Mio € in den neuen Werksteil investiert, der künftig rund 200 Mitarbeiter beschäftigen und einen jährlichen Produktionswert von rund 150 Mio € erwirtschaften soll. Co-Investoren waren der litauische Immobilienentwickler UAB Hanner, Vilnius, und der von UAB Braitin Investments, Vilnius, gemanagte „Baltic Industrial Fund II". Braitin hatte sich bereits an dem Bau des Möbelwerks beteiligt. Die Projektfinanzierung wurde unter anderem über einen im Mai 2023 bei der Swedbank AB, Vilnius, abgeschlossenen 44 Mio €-Kredit sichergestellt.

Das neben dem Spanplattenwerk errichtete Kastenmöbelwerk wurde am 24. August 2023 offiziell eröffnet. Für den Aufbau des unter VMG Akmenės badai firmierenden Werkes wurden rund 82 Mio € investiert. Das Produktionsprogramm umfasst vor allem Großserien von Schrank- und Regalmöbeln, die an größere Möbelhandelsketten in Skandinavien, Westeuropa und in den USA geliefert werden. □

Zuletzt unterrepräsentierte Holzwerkstoffaktivitäten werden wieder ausgebaut

Fletcher Building ersetzt Spanplattenlinie bei Laminex Taupo durch OSB-Anlage

Der neuseeländische Baustoffkonzern Fletcher Building Ltd., Auckland, will mit einer Neuinvestition an dem Laminex New Zealand-Standort Taupo in die OSB-Produktion einsteigen.

Die dort seit dem Jahr 1974 laufende Einetagenanlage für die Spanplattenproduktion soll im Verlauf des nächsten Jahres durch eine kontinuierliche OSB-Linie mit einer Jahreskapazität von rund 400.000 m³ ersetzt werden. Bereits im Dezember 2022 hat der zum Fletcher Building-Geschäftsbereich „Building Products" gehörende Teilbereich „Fletcher Wood Products" bei der Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, die wesentlichen Anlagen für das OSB-Projekt bestellt. Die Montage soll Anfang 2024 beginnen, die Inbetriebnahme ist bis zum Jahresende 2024 geplant. Ab Mitte 2025 soll die OSB-Anlage dann im Regelbetrieb laufen. Neben Standard-OSB will Fletcher Building auf der Anlage auch Fine-OSB produzieren, die aus einer Strand-Mittelschicht und Feinspan-Deckschichten aufgebaut sind. Taupo wird damit in der Region Ozeanien der erste OSB-Standort.

Der von Fletcher Building bei Dieffenbacher platzierte Auftrag umfasst unter anderem eine Energieanlage, Entrindung, eine einsträngige Stranderzeugung, Siebung/Sichtung, einen Niedertemperatur-Bandtrockner, Beleimung, Form- und Pressenlinie mit einer 40 m langen CPS+ sowie den Rohplattentransport. Das Engineering für den Holzplatz bis zum Strander läuft über die Dieffenbacher-Tochtergesellschaft B. Maier Zerkleinerungstechnik GmbH, Bielefeld. Mit dem Auftrag von Fletcher Building erhält Dieffenbacher eine erste Referenz für das im Verlauf der letzten zwei Jahre über den auf Trocknungsanlagen ausgerichteten Standort Leverkusen entwickelte Bandtrocknerkonzept. Dieffenbacher wird zudem die Digitalisierungslösung „Evoris", das Smart Plant Concept „Cebro" und die digitale Serviceplattform „MyDieffenbacher" liefern.

Grundsteinlegung für das OSB-Werk Taupo *(Foto: Dieffenbacher)*

Fletcher Building wird das Projekt an dem knapp 280 km südlich von Auckland im Zentrum der neuseeländischen Nordinsel liegenden Standort Taupo umsetzen. Die frühere Fletcher Wood Panels Ltd. war dort im Jahr 1968 in die Spanplattenproduktion eingestiegen. In den 70er Jahren folgten an dem Standort kurz nacheinander mehrere Erweiterungsinvestitionen. Mit der Stilllegung des 1989 von Fletcher Wood Panels erworbenen Werks Kumeu wurde Mitte 2009 die Spanplattenproduktion in Neuseeland auf den Standort Taupo konzentriert. Am Standort Hamilton betreibt Laminex New Zealand seit dem Jahr 1983 zudem ein Beschichtungswerk, das vor einigen Jahren noch um eine Imprägnierung erweitert wurde. Die dort produzierten beschichteten Platten werden unter der Bezeichnung „Melteca" vermarktet. 1985 war Fletcher Wood Panels in Taupo auch in die MDF-Produktion eingestiegen. Diese Anlage war allerdings im September 2006 durch einen Brand erheblich beschädigt und in der Folge im Mai 2007 endgültig stillgelegt worden.

Mit den bisherigen Aktivitäten sieht sich Fletcher Building laut einer im Dezember 2022 veröffentlichten Mitteilung im Holzwerkstoffgeschäft allerdings noch immer unterrepräsentiert. Das Unternehmen hatte daher bereits während einer Investoren-Präsentation im Juli 2022 eine grundlegende Modernisierung des Standorts Taupo angekündigt, mit der der Holzwerkstoffabsatz sowohl in Neuseeland als auch auf den Exportmärkten deutlich ausgebaut werden soll. Laut den zwischenzeitlich weiter konkretisierten Planungen will das Unternehmen für das OSB-Projekt insgesamt rund 275 Mio NZ$ bzw. umgerechnet gut 150 Mio € investieren. Die erforderlichen Genehmigungen liegen seit Ende 2022 vor. Mit vorbereitenden Bauarbeiten konnte daher bereits im ersten Halbjahr begonnen werden. Für die Fertigstellung hat Fletcher Building einen Zeitraum von zweieinhalb Jahren veranschlagt; Ziel ist das Geschäftsjahr 2025/2026 (30. Juni). Nach der Hochfahrphase soll das OSB-Werk Taupo jährlich rund 40 Mio NZ$ zum Konzern-EBIT beisteuern. □

Europäische Kapazitäten werden mit neuen Anlagen in Rivne und Tortosa ausgebaut

Kronospan will 350 Mio US$ in neue OSB-Linie in Eastaboga investieren

Im Frühjahr 2023 hat die Kronospan-Gruppe die schon länger bestehenden Planungen zum Aufbau einer ersten OSB-Anlage in Nordamerika konkretisiert.

(Foto: Kronospan)

Nachdem im vergangenen Jahr verschiedene Standortalternativen im Süden der USA geprüft worden waren, soll das Projekt jetzt in dem bestehenden Werk Eastaboga/Alabama realisiert werden. Nach mehreren Grundstückskäufen verfügt Kronospan dort über eine Gesamtfläche von 460 acres bzw. umgerechnet knapp 190 ha. Die neue OSB-Anlage soll auf einer Fläche von 44 acres bzw. knapp 18 ha entstehen. Das Investitionsvolumen beläuft sich laut einer am 25. April von der Kronospan-Gruppe veröffentlichten Mitteilung auf rund 350 Mio US$ bzw. umgerechnet knapp 320 Mio €. Mit dem Projekt werden 125 direkte Arbeitsplätze geschaffen. Der Baubeginn soll noch in diesem Jahr erfolgen, einen Termin für die Inbetriebnahme hat Kronospan dagegen bislang noch nicht genannt.

Das ab Mitte der 2000er Jahre über eine Greenfield-Investition knapp 20 km westlich der Stadt Oxford aufgebaute Werk Eastaboga ist laut Kronospan bereits jetzt der am weitesten integrierte Holzwerkstoffstandort in den USA. In einem ersten Schritt hatte das Unternehmen im März 2008 eine MDF/HDF-Anlage in Betrieb genommen. In nachfolgenden Investitionsschritten wurde der Standort um eine Harzfertigung, Imprägnierkanäle, Kurztaktpressen sowie um eine Laminatbodenproduktion erweitert. Die Harzproduktion ist im August 2015 angelaufen; seit März 2017 laufen die Imprägnier-, Beschichtungs- und Laminatbodenanlagen.

Mit der im Oktober 2019 erfolgten Inbetriebnahme einer Spanplattenlinie und der Erweiterung der Beschichtungskapazitäten hat Kronospan das Werk Eastaboga auch auf die Belieferung der US-amerikanischen Möbelindustrie ausgerichtet. Seit Beginn der ersten Baumaßnahmen im Jahr 2005 hat Kronospan für die bislang in Eastaboga umgesetzten Investitionsschritte nach eigenen Angaben bereits über 1 Mrd US$ ausgegeben. Mit dem OSB-Projekt würde sich die Gesamt-Investitionssumme auf knapp 1,4 Mrd US$ erhöhen.

In Europa ist Kronospan bereits seit längerer Zeit der mit Abstand größte OSB-Hersteller. Im September 1996 hatte das Unternehmen an dem damals neu aufgebauten Standort Sanem/Luxemburg eine erste Anlage in Betrieb genommen, die noch mit einer Mehretagenpresse ausgestattet war. Im Jahr 2000 folgte am Standort Bourgas/Bulgarien eine umgebaute Einetagenlinie. Während die Swiss Krono Group, die Egger-Gruppe und die Sonae Industria SGPS S.A. bereits ab Ende der 90er Jahre in erste kontinuierliche Anlagen für die OSB-Produktion investiert hatten, zog sich dieser Schritt bei Kronospan bis Mitte 2005 hin. Nach dem Start der ersten OSB-Anlage mit kontinuierlicher Presse im tschechischen Jihlava folgten allerdings relativ schnell weitere Projekte.

Inzwischen betreibt Kronospan in Europa insgesamt acht OSB-Anlagen (Sanem, Bourgas, Jihlava, Riga/Lettland, Brasov/Rumänien, Strzelce Opolskie/Polen, Novovolynsk/Ukraine, Kastamonu/Türkei), die neunte wird derzeit im ukrainischen Rivne-Gorodok errichtet. Das nächste OSB-Projekt in Europa ist die im Frühjahr 2022 angekündigte Erweiterung des neuen Spanplattenwerks Tortosa/Spanien um eine OSB-Anlage. Darüber hinaus scheinen die bereits seit längerer Zeit verfolgten, dann aufgrund von Genehmigungsproblemen wieder zurückgestellten Investitionspläne für eine OSB-Linie im walisischen Chirk zuletzt doch wieder konkreter geworden zu sein. Die ursprünglich ebenfalls über Kronospan errichteten OSB-Werke an den zwei russischen Standorten Egorievsk und Ufa sowie das weißrussische Werk Mogilev wurden dagegen im August 2022 in die damals neugegründete Causa Foundation ausgelagert, die die früheren Kronospan-Aktivitäten in Russland und Weißrussland eigenständig unter einem separaten Management weiterführt. □

Im OSB-Bereich sind Erweiterungsinvestitionen und ein Greenfield-Projekt geplant

Swiss Krono Group baut Sperrholzwerk am OSB-Standort Vásárosnamény

Nach den derzeit noch laufenden Erweiterungsinvestitionen im OSB-Werk will die Swiss Krono Group im Verlauf des nächsten Jahres an dem unter Swiss Krono Kft. firmierenden Standort im ungarischen Vásárosnamény auch in die Sperrholzproduktion einsteigen.

Das Unternehmen hat im ersten Halbjahr 2023 die Ende Januar stillgelegten Produktionsanlagen der Hess & Co. AG, Döttingen/Kanton Aargau, erworben, die sich mit dieser Desinvestition aus der Sperrholzproduktion zurückgezogen hat. Die Demontage in der Schweiz ist weitgehend abgeschlossen. Im Zuge der Verlagerung werden die Anlagen generalüberholt und modernisiert; unter anderem wird eine neue Anlagensteuerung eingebaut. Die Sperrholzlinie mit Dämpfanlage, Schälmaschine, Trocknung, Presse und Endfertigung wird in Vásárosnamény in bestehenden Produktionshallen installiert, die ursprünglich zu dem Ende Januar 2011 stillgelegten und im Sommer 2015 demontierten Interspan-Spanplattenwerk gehörten. Die Inbetriebnahme soll bis zum dritten Quartal 2024 erfolgen.

Laut einem am 3. Oktober veröffentlichten Bericht der Hungarian Investment Promotion Agency (HIPA) wird die Swiss Krono Group für das Sperrholzprojekt umgerechnet 23,7 Mio € investieren. Rund 90 Arbeitsplätze werden geschaffen. Die überholte und modernisierte Anlage ist in einem ersten Schritt auf eine Jahreskapazität von rund 17.000 m³ ausgelegt. Nach der aktuellen Planung sollen rund 80 % der Sperrholzproduktion in den Export gehen; Zielmärkte sind dabei vor allem der DACH-Raum und angrenzende osteuropäische Länder. Rund 20 % werden an Abnehmer in Ungarn geliefert. Das Produktionsprogramm wird vor allem auf Pappelsperrholz für konstruktive Anwendungen ausgerichtet. In geringerem Umfang soll auch Pappelsperrholz für dekorative Anwendungen, Buchensperrholz sowie Kombi-Sperrholz mit Pappel-Mittellagen und Buche-Deckfurnieren produziert werden. Für bestimmte Anwendungsbereiche, wie zum Beispiel Containerböden, will Swiss Krono auch filmbeschichtete oder Siebdruck-Sperrhölzer anbieten. Die Sperrholzprodukte sollen als Ergänzung zu den in Vásárosnamény produzierten OSB vermarktet werden, die ebenfalls vorrangig aus Pappel hergestellt werden und sich daher durch geringe VOC-Emissionen und helle Oberflächen auszeichnen.

Seit 2016 produziert die Swiss Krono Group in Ungarn OSB. *(Foto: Swiss Krono Group)*

Die in der Sperrholzproduktion anfallenden Kapphölzer und Restrollen werden in der im Juni 2016 in Betrieb genommenen OSB-Anlage verarbeitet, deren Kapazität im Zuge der seit dem vergangenen Jahr laufenden Erweiterungsinvestitionen mit der Installation eines zweiten Stranders und eines zweiten Trockners, der Erweiterung der Streustation, dem Einbau einer „ContiBooster"-Mattenvorwärmung und einer Pressenverlängerung von bislang rund 350.000 m³/Jahr auf knapp 600.000 m³ gesteigert werden soll. Das Gesamtprojekt sieht zudem den Ausbau der Energieanlage und der Nut-/Federanlage vor.

Auch an den anderen OSB-Standorten baut die Swiss Krono Group ihre Kapazitäten aus. Der über mehrere Schritte erfolgte Ausbau der OSB-Anlage am Standort Wittstock-Heiligengrabe wurde bereits im vergangenen Jahr abgeschlossen; die Produktionskapazität hat sich dadurch von zuvor 450.000 m³ auf rund 600.000 m³/Jahr erhöht. Die OSB-Anlage in Zary hat bislang eine Kapazität von rund 450.000 m³, die dort laufenden Maßnahmen sollen künftig rund 500.000 m³ ermöglichen. Das seit September 2022 laufende Green Energy-Projekt in Sully-sur-Loire bringt eine Kapazitätssteigerung von bislang 400.000 m³ auf rund 550.000 m³. Unter der Bezeichnung „Orpinia" bereitet die Swiss Krono Group zudem eine Greenfield- Investition im Südwesten Frankreichs vor. Bei einer positiven Investitionsentscheidung soll dieses Werk im Jahresverlauf 2026 mit einer Produktionskapazität von rund 420.000 m³/Jahr starten; im Endausbau sollen rund 600.000 m³ produziert werden. □

West Fraser legt South Molton still, Egger hat zwei Akquisitionen abgeschlossen

Weitere Konsolidierungsschritte in der europäischen Spanplattenbranche

Der Wettbewerbsdruck auf den europäischen Spanplattenmärkten hat sich über den seit Frühjahr 2022 anhaltenden Nachfragerückgang, die schwieriger werdenden Exportmöglichkeiten und die sowohl im Rohplatten- als auch im Beschichtungsbereich umgesetzten Neu- und Erweiterungsinvestitionen deutlich erhöht.

Mit der Abschwächung der Märkte ist die Auslastung der Produktionskapazitäten in den letzten eineinhalb Jahren immer stärker zurückgegangen. Die meisten Unternehmen fahren bereits seit längerer Zeit mit reduzierten Produktionsgeschwindigkeiten, was neben der Mengenreduzierung über Änderungen im Leimeinsatz auch Kosteneinsparungen bringt. Im Juli und August wurden mehrere Werke für Revisions- oder Umbaumaßnahmen abgestellt, die sich im Schnitt über ein bis zwei Wochen hingezogen haben. Seither gibt es an mitteleuropäischen Standorten immer wieder kurzzeitige Produktionsabstellungen, die in den meisten Fällen auf mehrere Tage beschränkt bleiben. Längere Stillstände von bis zu einer Woche sind eher die Ausnahme. Über den Jahreswechsel wird es voraussichtlich wieder etwas längere Abstellungen geben.

Die bisherigen Produktionsanpassungen reichen nach Einschätzung verschiedener Hersteller und Abnehmer allerdings noch nicht aus, um das Angebot an die deutlich reduzierte Nachfrage anzupassen. Die Preise für rohe und beschichtete Spanplatten stehen daher noch immer unter Druck; die von den Herstellern geforderte Stabilisierung lässt weiter auf sich warten. Die in den vergangenen Monaten durch die Entspannung bei den Vorprodukt- und Energiekosten entstandenen Spielräume sind zuletzt aber wieder enger geworden, da die Kosten in mehreren Bereichen leicht anziehen. Dadurch geraten Hersteller mit ungünstiger Kostensituation wieder ins Hintertreffen.

Mit der bevorstehenden Inbetriebnahme der neuen Spanplattenlinie bei der Kronospan Luxembourg S.A., Sanem, wird sich der ohnehin bestehende Mengendruck noch erhöhen. Das Unternehmen will noch Mitte Dezember die erste Platte produzieren, der Übergang in die kommerzielle Produktion ist im ersten Quartal geplant. Die Kronospan-Gruppe hatte ihre Spanplattenkapazitäten in Mitteleuropa mit der Pressenverlängerung am Standort Steinheim-Sandebeck bereits im ersten Quartal 2023 deutlich ausgebaut. Im Verlauf des ersten Halbjahrs wurde zudem das neue Spanplattenwerk im spanischen Tortosa in Betrieb genommen. Bei anderen Spanplattenherstellern wurden Erweiterungsinvestitionen abgeschlossen, Beschichtungskapazitäten ausgebaut oder Maßnahmen zur Kostensenkung umgesetzt. Schwerpunkte waren dabei die Bereich Altholzaufbereitung und Energieversorgung.

West Fraser hat das Werk South Molton stillgelegt. *(Foto: West Fraser)*

Die Unterschiede in der Investitionstätigkeit werden den aus der gegenläufigen Entwicklung von Angebot und Nachfrage resultierenden Wettbewerbsdruck auf den europäischen Spanplattenmärkten weiter verschärfen. Dadurch könnte es bereits in absehbarer Zeit zu weiteren Konsolidierungsschritten kommen, obwohl sich die Zahl der Hersteller in den meisten Ländern bereits in den vergangenen Jahren deutlich reduziert hat. Die Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, hat mit der im Dezember 2022 erfolgten 60 %-Beteiligung an der Società Agglomerati Industriali Bosi S.p.A. (SAIB), Fossadello di Caorso/Italien, und der am 10. November abgeschlossenen Übernahme der Rauch Spanplattenwerk GmbH, Markt Bibart, kurz nacheinander bereits zwei Akquisitionen abgeschlossen. Die West Fraser Europe Ltd., Cowie/Großbritannien, wird die Spanplattenproduktion an dem südwestenglischen Standort South Molton/Devon noch im Verlauf des vierten Quartals endgültig stilllegen. In der Spanplattenbranche wird bereits über weitere Desinvestitionen oder Unternehmensverkäufe spekuliert. □

iQ

Your digital Siempelkamp hub.
Manage. Service. Connect.

Intelligent engineering for future generations

Siempelkamp

Nach Closing wurde Divisionsstruktur in den mitteleuropäischen Märkten angepasst

Spanplattenwerk Markt Bibart ist jetzt 22. Produktionsstandort von Egger

Die am 8. September 2023 vertraglich vereinbarte Übernahme der Rauch Spanplattenwerk GmbH in Markt Bibart durch die Egger-Gruppe, St. Johann/Österreich, wurde am 10. November abgeschlossen.

Damit hat sich die Zahl der Egger-Produktionsstandorte auf 22 erhöht. In elf Werken werden Spanplatten produziert (St. Johann/Österreich, Unterradlberg/Österreich, Wörgl/Österreich, Markt Bibart, Fossadello di Caorso/Italien, Biskupiec/Polen, Rambersvillers/Frankreich, Rion-de-Landes/Frankreich, Hexham/Großbritannien, Barony/Großbritannien, Lexington/North Carolina). In Brilon und Concordia/Argentinien gibt es Produktionslinien für Spanplatten und MDF/HDF, in Wismar für MDF/HDF und OSB sowie in Radauti/Rumänien für Spanplatten und OSB. Der Standort Bevern ist auf Dünn-MDF/HDF ausgerichtet. Die beiden russischen Werke Shuya (Spanplatten) und Gagarin (Spanplatten, MDF/HDF) gehören weiterhin zur Gruppe, werden allerdings separat geführt.

An den insgesamt 18 Holzwerkstoffstandorten laufen zusammen 27 Produktionslinien, von denen 21 mit kontinuierlichen Pressen, zwei mit Einetagenpressen und vier mit Kalanderpressen ausgestattet sind. An den meisten Egger-Holzwerkstoffstandorten gibt es eine größere Palette von Weiterverarbeitungsanlagen, nur Bevern, Barony und Markt Bibart sind Rohplattenwerke. In Barony hat Egger allerdings gerade mit dem Aufbau einer ersten Kurztaktpresse begonnen; für Markt Bibart gibt es mittelfristig ähnliche Überlegungen. Vier Produktionsstandorte sind nur auf veredelte Produkte ausgerichtet. In Marienmünster werden lackierte Platten und in Bünde Möbelfertigteile produziert. Die Schichtstoffproduktion der Egger-Gruppe ist bis auf die in St. Johann gefertigten Spezialitäten auf das Werk Gifhorn konzentriert. Das türkische Werk Gebze ist ein reiner Kantenstandort.

Spanplattenwerk Markt Bibart *(Foto: Rauch)*

Mit der Integration des inzwischen in Egger Holzwerkstoffe Markt Bibart GmbH umfirmierten Spanplattenwerks Markt Bibart hat Egger die Divisionsstruktur in den mitteleuropäischen Märkten angepasst. Die bisherige Division „Egger Decorative Products Mitte“ konzentriert sich künftig ausschließlich auf die Produktionsstandorte für rohe und beschichtete Holzwerkstoffe. Im einzelnen sind das die Werke Brilon, Markt Bibart, St. Johann, Wörgl und Fossadello di Caorso.

Die Werke bzw. Werksteile, die Schichtstoffe, Kanten oder Möbelfertigteile produzieren, wurden dagegen in der neugeschaffenen Division „Egger Decorative Products Components“ zusammengefasst. Dazu gehören die Kantenproduktion in Brilon und im Gebze, das Schichtstoffwerk in Gifhorn, die auf Dünnplatten und Rückwände ausgerichteten Standorte Bevern und Marienmünster, das Möbelteilwerk in Bünde sowie die Fertigteilbereiche an den Standorten St. Johann und Rambersvillers. Die Egger Decorative Products-Divisionen „West“, „Ost“ und „Americas“ sind unverändert geblieben. Die auf Laminat- und Designboden ausgerichtete Division „Flooring Products“ wurde dagegen zum Beginn des laufenden Geschäftsjahrs 2023/2024 (30. April) in die erst Anfang Mai 2021 reaktivierte Division „Building Products“ integriert. Damit werden in dieser Division die Produktbereiche OSB, Nadelschnittholz und Fußboden zusammengefasst.

Die Spanplattenversorgung der drei zur Rauch GmbH & Co. KG, Freudenberg, gehörenden Möbelwerke soll nach dem Verkauf von Markt Bibart über einen langfristigen Liefervertrag mit der Egger-Gruppe abgesichert werden, der zunächst für fünf Jahre abgeschlossen wurde. Als reines Rohspanplattenwerk wird das Werk im Egger-Konzernverbund zunächst eine Sonderrolle spielen; mit der Lieferung von Rohspan-Fixmaßen an Rauch und andere Möbelabnehmer kann Egger sein Geschäftsmodell in Deutschland sogar erweitern. Nach dem Closing will Egger in Markt Bibart allerdings relativ schnell größere Investitionen umsetzen. □

Roseburg Forest Products zieht sich schrittweise aus dem Spanplattengeschäft zurück

Kronospan-Gruppe will Spanplattenwerk Simsboro von Roseburg übernehmen

Mit der geplanten Übernahme des Spanplatten- und Beschichtungswerks in Simsboro/Louisiana will die Kronospan-Gruppe ihre Produktionsaktivitäten in Nordamerika weiter ausbauen.

Das Werk gehört bislang zu dem Holzwerkstoff- und Schnittholzhersteller Roseburg Forest Products Inc., Roseburg/Oregon, der sich mit mehreren Akquisitionen und größeren Investitionen über die letzten Jahre stärker in Richtung MDF/HDF, Engineered Wood Products und Schnittholz entwickelt hat. Beide Unternehmen haben sich in der ersten Novemberhälfte 2023 auf eine entsprechende Transaktion verständigt. In der am 16. November veröffentlichten Mitteilung zu der geplanten Übernahme hat Kronospan bereits eine Modernisierung der Produktionsanlagen in Simsboro angekündigt. Die im August 2002 in Betrieb genommene Rohplattenlinie kommt mit einer von der Dieffenbacher GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Eppingen, gelieferten kontinuierlichen Presse in den Abmessungen 10 ft x 36,5 m und Verlängerungsmöglichkeit auf 45,5 m nach früheren Informationen auf eine Jahreskapazität von rund 530.000 m³. Roseburg betreibt an dem Standort zudem zwei Kurztaktpressen. Im Januar 2008 war eine von der Siempelkamp Maschinen- und Anlagenbau GmbH, Krefeld, gelieferte Neuanlage in den Abmessungen 5x24 ft angelaufen. Im Sommer 2015 hatte Roseburg zudem eine der drei im Jahresverlauf 2001 in Betrieb genommenen Siempelkamp-Kurztaktpressen aus dem Beschichtungswerk Oxford/Mississippi nach Simsboro verlagert. Laut einer aktuellen Roseburg-Mitteilung hat das Werk Simsboro derzeit insgesamt 176 Mitarbeiter, die von Kronospan weiterbeschäftigt werden sollen.

Das Spanplattenwerk Simsboro hatte mit den Unternehmen Willamette Industries Inc. (Portland/Oregon), Weyerhaeuser Co. (Seattle/Washington) und Flakeboard Co. Ltd. (Markham/Ontario) bereits mehrere Vorbesitzer. Willamette hatte kurz vor der Anfang 2002 abgeschlossenen Übernahme durch Weyerhaeuser in dem damaligen „SurePine"-Spanplattenwerk Simsboro den Austausch einer aus dem Jahr 1971 stammenden Mehretagenanlage durch eine kontinuierliche Produktionslinie vorbereitet. Das Projekt wurde dann durch Weyerhaeuser abgeschlossen. Ende Juli 2006 waren die insgesamt fünf nordamerikanischen Spanplatten- und MDF-Werke von Weyerhaeuser von Flakeboard übernommen worden. Fünf Jahre später hatte Flakeboard das unter der Bezeichnung „Louisiana Particleboard (LPB)" geführte Werk Simsboro an Roseburg weiterveräußert, Closing war im Juli 2011.

Das Spanplattenwerk Simsboro hatte bereits vier Besitzer. *(Foto: Roseburg)*

Roseburg hatte seine Composite Panels-Aktivitäten bereits vor dem Simsboro-Erwerb mit mehreren Akquisitionen schrittweise ausgebaut. Die nachfolgende Finanzkrise machte allerdings auch bei Roseburg von 2008 bis 2011 mehrere Desinvestitionen im Holzwerkstoffbereich erforderlich. Der Kauf von Simsboro war der Startschuss für die nächste Expansionsphase. Mit den folgenden Akquisitionen hat sich der Tätigkeitsschwerpunkt im Bereich Composite Panels zunehmend in Richtung MDF/HDF verlagert. Dieser Fokus wird mit dem im April 2023 angekündigten Bau eines neuen MDF/HDF-Werks am Standort Dillard/Oregon noch forciert. im Gegenzug zieht sich Roseburg immer stärker aus dem Spanplattengeschäft zurück. Das Investitionsprojekt in Dillard wird auf dem Gelände des im Oktober 2021 stillgelegten Spanplattenwerkes realisiert. Mitte August wurde das Spanplattenwerk Taylorsville/Mississippi aufgegeben. Mit dem Verkauf von Simsboro verbleibt nur noch das Spanplattenwerk Missoula.

Kronospan ist in den USA bislang mit dem rund 700 km östlich von Simsboro liegenden Spanplatten-, MDF/HDF-, Laminatboden- und Beschichtungswerk Eastaboga/Alabama und dem im Dezember 2015 übernommenen MDF/HDF- und Laminatbodenwerk Shippenville/Pennsylvania vertreten. □

Importe aus China haben in den vergangenen zwei Jahren deutlich zugenommen

EU-Kommission geht gegen Dumping bei Melamin und Titandioxid vor

Der Anstieg der Energiekosten hat die bei verschiedenen Vorprodukten der Holzwerkstoff- und Oberflächenproduktion bereits seit längerer Zeit bestehende Konkurrenz durch Importe aus China noch verstärkt.

Vor allem bei Chemierohstoffen und Dekorpapier haben chinesische Hersteller die in verschiedenen Bereichen entstandenen Kostenvorteile gegenüber europäischen Produzenten im Verlauf der vergangenen zwei Jahre immer stärker ausgespielt. Während europäische Unternehmen ihre Produktion durch das Zusammenspiel von Kostensteigerungen und Nachfragerückgang zurücknehmen und im Extremfall vorübergehend sogar ganz aussetzen mussten, sind die Importe aus China schrittweise gestiegen.

Die größten Verschiebungen hat es im Melaminbereich gegeben. Europäische Hersteller hatten im zweiten Halbjahr 2022 ihre Preise immer stärker angehoben, um die Kostensteigerungen in den Bereiche Energie und Rohstoffe auszugleichen. Die hohen Preisforderungen ließen sich durch günstigere Importe aber nur zum Teil durchsetzen. Die daraus resultierende Verlustsituation führte zu umfangreichen Abstellungen in der europäischen Melaminindustrie. Dadurch mussten europäische Verarbeiter ihren Bedarf über mehrere Monate über Importe decken. Diese Unwucht im Melaminmarkt hat sich erst im Jahresverlauf 2023 wieder etwas aufgelöst. Europäische Hersteller konnten durch die Entspannung bei den Energie- und Harnstoffpreisen wieder in die Produktion einsteigen und Marktanteile zurückgewinnen.

Bei Titandioxid und Dekorpapier hat es im vergangenen Jahr ähnliche Entwicklungen gegeben. Europäische Dekorpapierhersteller haben sich zeitweise in größerem Umfang als üblich mit Titandioxid aus China eingedeckt, um damit den relativ lange anhaltenden Preisanstieg bei Titandioxid aus westlicher Produktion abzufedern. Im Gegenzug haben aber auch die Dekorpapierlieferungen aus China nach Mitteleuropa deutlich zugenommen. Mehrere Holzwerkstoffhersteller und Dekordrucker haben im ersten Halbjahr entsprechende Qualifizierungen vorgenommen und in der Folge verstärkt in China eingekauft. Im Vordergrund standen dabei weiße Dekorpapiere und helle Druckbasispapiere.

Hintergrund

Entscheidung der EU-Kommission zu Antidumpingzöllen für Melamin

https://www.euwid-holz.de/233901/

Die europäischen Hersteller von Melamin und Titandioxid kritisieren den zunehmenden Wettbewerbsdruck aus China bereits seit längerer Zeit. Als Argument werden dabei zum einen erhebliche Kostenunterschiede im Rohstoffeinkauf und im Energieeinsatz angeführt, zum anderen verweisen die europäischen Unternehmen auf aus ihrer Sicht unzulässige Subventionen des chinesischen Staates. Daraus wurden in beiden Fällen Forderungen nach Antidumpingmaßnahmen abgeleitet. Die EU-Kommission hat daraufhin entsprechende Schritte eingeleitet.

Bei Melamin wurden die seit Mitte Mai 2011 geltenden Antidumpingmaßnahmen gegen Melaminimporte aus China mit einer Entscheidung vom 14. September bereits zum zweiten Mal verlängert. Die bestehende Regelung mit einem Mindesteinfuhrpreis von 1.153 €/t und einem festen Zollsatz von 415 €/t wurde dabei unverändert übernommen. Die Entscheidung wurde am 15. September als Durchführungsverordnung 2023/1776 im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht und ist am Folgetag in Kraft getreten. Auf insgesamt 85 Seiten werden in der in 316 Einzelpunkte und 136 Fußnoten gegliederten EU-Durchführungsverordnung die Ausgangssituation, die Stellungnahmen der betroffenen Unternehmen und die Ergebnisse der am 1. Juli 2022 eingeleiteten Auslaufüberprüfung dargestellt. Diese Auslaufüberprüfung war am 31. März

EU: Melaminmarkt

in t	2019	2020	2021	UZ 1)
Produktionskapazität in der EU	480.383	480.578	477.621	472.494
Produktion in der EU	403.513	401.780	396.575	382.187
Verkauf in der EU 2)	284.842	290.888	318.133	294.513
Schlussbestände in der EU	20.615	12.151	5.372	24.530
Verbrauch in der EU	390.729	364.168	427.309	432.773
Importe in die EU	205.071	145.340	191.083	211.249
aus China	6.704	1.222	27.270	64.673
aus Drittländern	99.183	72.059	81.907	73.288
aus Katar	33.941	26.256	35.622	31.725
aus Trinidad & Tobago	13.719	8.370	14.112	12.507
aus Japan	13.699	9.195	9.499	7.576
aus anderen Ländern	37.825	28.238	22.673	21.480

1) Untersuchungszeitraum 1. Juli 2021 bis 30. Juni 2022
2) an unabhängige Abnehmer

Quelle: Abschlussbericht der EU-Kommission

2022 von den drei europäischen Melaminherstellern Borealis Agrolinz Melamine GmbH (Linz/Österreich), OCI Nitrogen B.V. (Geleen/Niederlande) und Grupa Azoty Zaklady Azotowe Pulawy S.A. (Pulawy/Polen) beantragt worden, die bereits die ursprüngliche Untersuchung im Jahr 2010 sowie die erste Auslaufüberprüfung von Mai 2016 bis Juni 2017 initiiert hatten.

Die aktuelle Auslaufüberprüfung hat sich auf den zwölfmonatigen Untersuchungszeitraum 1. Juli 2021 bis 30. Juni 2022 bezogen. Laut den von der EU-Kommission auf Basis von Eurostat und Angaben der beteiligten Unternehmen zusammengetragenen Zahlen sind die chinesischen Melaminlieferungen in die EU in diesem Zeitraum im Vergleich zu den vorangegangenen Jahren deutlich angestiegen. Die Produktion der europäischen Hersteller ist dagegen leicht unter den Vergleichswerten geblieben. Die Importe aus Drittländern haben sich ebenfalls eher rückläufig entwickelt. Beim Vergleich der Verkaufspreise hat sich gezeigt, dass die Importpreise aus China in den vergangenen Jahren weniger stark gestiegen sind als die Verkaufspreise der europäischen Hersteller und die Importpreise aus Drittländern. Aufgrund dieser Entwicklung, der staatlichen Subventionen in China und der erheblichen Kapazitätsreserven stuft die EU-Kommission die chinesischen Importe als weiterhin kritisch ein.

Mit der am 13. November erfolgten Veröffentlichung im EU-Amtsblatt hat die EU-Kommission zudem ein Antidumpingverfahren für Titandioxidimporte aus China eingeleitet. Ein entsprechender Antrag war am 29. September von der von europäischen Titandioxidherstellern gegründeten European Titanium Dioxide Ad Hoc Coalition (ETDC) gestellt worden. Die ETDC hat dabei argumentiert, dass die chinesischen Titandioxidexporte in die EU in den vergangenen drei Jahren immer stärker gestiegen seien. Der daraus resultierende Ausbau des Marktanteils sei vor allem über staatliche Dumpingmaßnahmen erreicht worden. Die zugrundeliegenden Dumpingmargen werden von der ETDC auf 45-65 % geschätzt. Die gedumpten Importe aus China hätten zu einem Preisdruck auf den europäischen Titandioxidmärkten geführt. Dadurch hätten die europäischen Hersteller die eingetretenen Kostensteigerungen nicht in erforderlichem Umfang auf ihre Verkaufspreise umlegen können, wodurch erhebliche Verluste entstanden wären.

Hintergrund

Unterlagen zum AD-Verfahren über Titandioxidimporte aus China

https://www.euwid-holz.de/234601/

Die von der EU-Kommission unter der Bezeichnung C/2023/786 eingeleitete Antidumping-Untersuchung wird den Zeitraum 1. Oktober 2022 bis 30. September 2023 betrachten. Europäische Hersteller, chinesische Hersteller, Importeure und Verarbeiter wurden zur Teilnahme aufgefordert; entsprechende Fragebögen wurden bereits vorbereitet. Die Untersuchung soll laut dem von der EU-Kommission vorgelegten Zeitplan bis Ende 2024 abgeschlossen werden. Über vorläufige Maßnahmen will die Kommission bis Mitte 2024 entscheiden. □

Matt liegt voll im Trend: PerfectSense Lackprodukte gibt es nun auch als Spanplatte mit 76 % Holz aus Kreislaufwirtschaft, mit strukturierten Oberflächen, als Kante, Schichtstoff und in neuen Trend-Farben. Ab Februar in der neuen **Kollektion Dekorativ 24+**.

Jetzt mehr erfahren unter
to.egger.link/kollektion-dekorativ

EGGER
MEHR AUS HOLZ.

Hersteller und Verarbeiter von Melamin haben Nichtigkeitsklage gegen ECHA eingereicht

Aufnahme von Melamin in SVHC-Liste soll wieder rückgängig gemacht werden

Mit separaten Klagen gehen zwei Melaminhersteller sowie insgesamt acht Verarbeiter aus der Harz- und Holzwerkstoffindustrie gegen die im Januar 2023 im Rahmen der REACH-Regulierung erfolgte Aufnahme von Melamin in die Liste besonders besorgniserregender Stoffe (Substances of Very High Concern, SVHC) vor.

Die Klagen richten sich gegen die Europäische Chemikalienbehörde (European Chemical Agency ECHA), die sich nach einer im September und Oktober 2022 durchgeführten öffentlichen Konsultation am 16. Dezember für die SVHC-Einstufung von Melamin ausgesprochen hatte. Diese Entscheidung ist mit der am 17. Januar erfolgten Veröffentlichung in Kraft getreten. Seither gelten für den Einsatz von Melamin besondere Regelungen. Das unter anderem in Leim- und Imprägnierharzen enthaltene Melamin darf weiterhin verarbeitet 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.

Hintergrund

EU-Mitteilung zur Klage der Melaminhersteller

https://www.euwid-holz.de/232101/

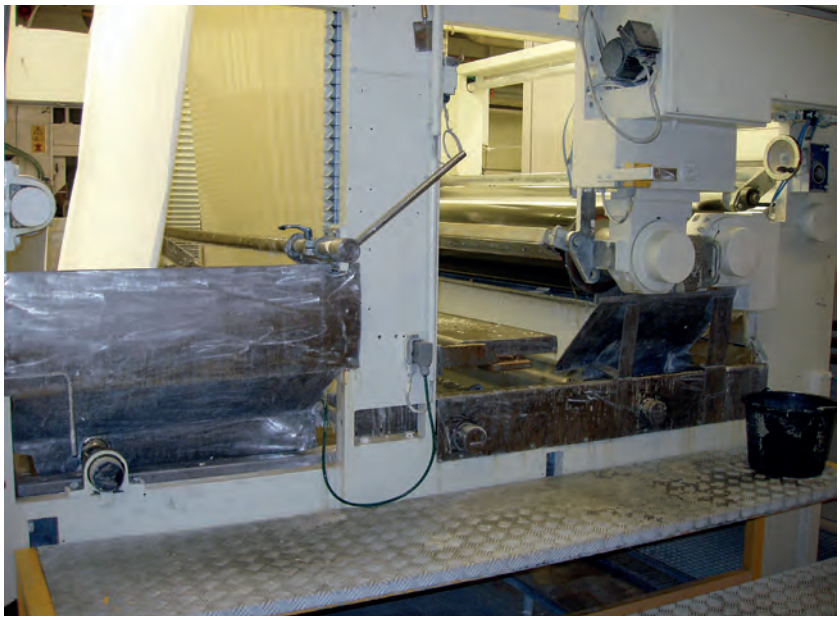
Beide Klagen wurden am 24. März am Gericht der Europäischen Union (EuG) eingereicht; die daraus abgeleiteten Rechtssachen wurden am 22. Mai im EU-Amtsblatt 2023/C 179 veröffentlicht. Auf Seiten der Verarbeiter sind die Holzwerkstoffhersteller Fritz Egger GmbH & Co. OG (St. Johann/Österreich), FunderMax GmbH (St. Veit/Österreich), Kronospan-Gruppe, Swiss Krono Group, Pfleiderer Group B.V. & Co. KG (Neumarkt) und Unilin bvba (Wielsbeke/Belgien) vertreten. Aus der Leim- und Imprägnierharzbranche haben sich die BASF SE (Ludwigshafen) und Metadynea Austria GmbH (Krems/Österreich) engagiert. Alle acht Unternehmen werden in der Klage von der Ahlhaus Handorn Niermeier Schucht Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Augsburg, vertreten, die sich unter der Bezeichnung „Produktkanzlei" auf die rechtliche Beratung im Bereich Chemikalienregulierung (unter anderem REACH und CLP) spezialisiert hat. Die zweite Klage wurde von den Melaminherstellern Borealis Agrolinz Melamine Deutschland GmbH (Wittenberg-Piesteritz) und Cornerstone Chemical Co. (Waggaman/Louisiana) angestrengt. Diese beiden Unternehmen haben für das Verfahren die ebenfalls auf Chemikalien-Regulierung spezialisierte Anwaltskanzlei Steptoe & Johnson LLP, Washington D.C., engagiert. Sowohl die Holzwerkstoff- und Harzhersteller als auch die Melaminproduzenten haben in ihren Nichtigkeitsklagen zu der SVHC-Einstufung von Melamin mit der nicht ausreichend über Studien abgesicherten Datengrundlage sowie mit Verfahrensfehlern argumentiert. Die als Rechtssache T-163/23 geführte Klage der Verarbeiter beinhaltet insgesamt fünf Klagepunkte. Die Klage der Hersteller (Rechtssache T-167/23) ist mit sieben Klagepunkten etwas umfangreicher.

Hintergrund

EU-Mitteilung zur Klage der Melaminverarbeiter

https://www.euwid-holz.de/232102/

Die Kläger wollen über die Nichtigkeitsklagen erreichen, dass Melamin mit einer „ex nunc"-Entscheidung wieder aus der SVHC-Liste herausgenommen wird. Ziel ist eine rechtskräftige erstinstanzliche Entscheidung durch das EuG. Falls die ECHA oder die Kläger Revision gegen die EuG-Entscheidung einlegen, gehen die Klagen in zweiter Instanz an den Europäischen Gerichtshof (EuGH), der dann eine endgültige Entscheidung trifft. Wie lange sich die Verfahren hinziehen, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Nach Einschätzung von Verfahrensbeteiligten könnte eine rechtskräftige erstinstanzliche Entscheidung innerhalb von rund zwei Jahren fallen. □



Melamin wird unter anderem in der Imprägnierung eingesetzt. *(Foto: EUWID)*

Unilin Panels achieves **C2C Bronze Material Health**

Cradle to Cradle Certified® is recognised as one of the world's best environmental standards. Used by global brands to become more sustainable, Cradle to Cradle Certified® independently measures every aspect of a company's impact on the environment, health, economic and social aspects and product lifecycle. Unilin Panels has achieved the first step with a Bronze Version 4.0 Cradle to Cradle Certified Material Health Certificate™ for their raw and melamine-faced fibreboard and chipboard panels.

Achieving the certificate has seen Unilin Panels asses over 90% of the raw materials used in their products with the results independently verified to ensure that it meets the obligations of Cradle to Cradle Certified® requirements. The company had now six years to move these products onto Material Health Silver.

Material Health is only part of the Cradle to Cradle Certified® story and as Unilin Panels moves towards Cradle to Cradle Certified® Bronze, we will see the same, stringent independent verification of all their activities, with a framework for improvement put into place.

Even before Unilin started out with Cradle to Cradle Certified®, they have been thinking about their impact. In fact, Unilin is a company built on sustainable thinking. Unilin was created in the 1960s to find new ways to make use of shives, a residual product of the flax industry.

They are innovating in sustainable production with biomass energy at two production sites and renewable energy use, and a state-of-the-art process water treatment facility. And with the use of 100% recovered wood, world-first MDF recycling technology and Recover for taking back unwanted panels and other wood, Unilin is leading the way in product circularity.

As a division of Unilin Group, Unilin Panels is committed to the One Home strategy for a sustainable business.

Through transparent objectives and working with third parties, One Home aims to minimise the company's impact on the planet and to create a safe, positive and motivating environment for employees.

Find out more: www.unilinpanels.com/de-de/uber-unilin-panels/nachhaltigkeit

UNILIN

Weltweiter Absatz könnte im Gesamtjahr 2023 sogar wieder unter 700.000 t fallen

Erholung der Dekorpapiermärkte wird doch länger auf sich warten lassen

Der weltweite Dekorpapierabsatz (ohne China) wird im laufenden Jahr voraussichtlich ähnlich stark zurückgehen wie 2022.

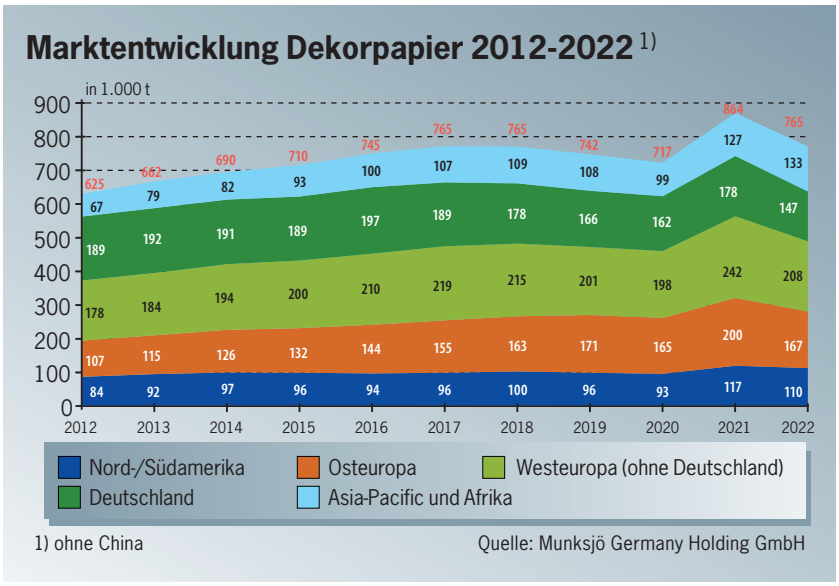
Die von der Munksjö Germany Holding GmbH, Aalen, in dem im Mai zur Interzum fertiggestellten „Decor Paper Market Research“ eigentlich für die zweite Jahreshälfte erwartete Belebung wird doch länger auf sich warten lassen. Hauptgrund ist der in fast allen relevanten Absatzmärkten eingetretene Abschwung der Baukonjunktur, der die Nachfrage nach Möbeln und Innenausbauprodukten immer stärker abbremst. Dadurch kommt es in der gesamten Wertschöpfungskette zu erheblichen Produktionsanpassungen, die sich auch auf den Dekorpapierbedarf auswirken. Für die europäischen Dekorpapierhersteller kommt erschwerend hinzu, dass Russland als Absatzmarkt weitgehend ausgefallen ist und die chinesische Dekorpapierindustrie ihre Exporte auch in Richtung Europa immer stärker ausbaut.

Durch das Zusammenspiel dieser Faktoren hat sich die Kapazitätsauslastung der europäischen Produzenten seit Mitte 2022 schrittweise verschlechtert. Die meisten Unternehmen stellen regelmäßig Papiermaschinen ab. Eine kurzfristige Änderung dieser Situation gilt als eher unwahrscheinlich. Die Dekorpapiernachfrage ist auch im zweiten Halbjahr verhalten geblieben. Die Rückgänge gegenüber dem Vorjahreszeitraum fallen aufgrund der bereits damals eingetretenen Abschwächung allerdings wieder etwas moderater aus. Nicht zuletzt aufgrund dieses Basiseffekts sollte sich die Dekorpapiernachfrage in der Folge wieder stabilisieren. Positive Impulse dürften zuerst aus dem Renovierungsbereich kommen, während der Wohnungsbau wohl über längere Zeit nur schwach laufen wird.

Für das Gesamtjahr 2022 hatte die Munksjö Germany Holding in dem im Juni 2022 fertiggestellten Market Research 2021 eigentlich einen Absatzrückgang von 8-10 % prognostiziert. Nach dem Einbruch der Nachfrage im dritten Quartal, der relativ kurzfristig auch weitreichende Abstellmaßnahmen erforderlich machte, hatte das Unternehmen noch deutlich stärkere Einbußen befürchtet. In einem Worst case-Szenario war damals ein Minus von 16-20 % für möglich gehalten worden. Die Produktion in den europäischen Dekorpapierfabriken hatte im vierten Quartal 2022 dann auch tatsächlich immer stärker nachgegeben. Lieferungen an die Abnehmer wurden in diesem Zeitraum vor allem aus den zuvor aufgelaufenen Lagerbeständen bestritten. Mit dem relativ starken ersten Halbjahr, dem Nachfrageeinbruch im dritten Quartal und dem Lagerabbau zum Jahresende war der weltweite Dekorpapierabsatz im Gesamtjahr 2022 laut dem Market Research von Munksjö schließlich um 11,5 % auf 765.000 (2021: 864.000) t zurückgegangen.

Die im letztjährigen Market Research für das Jahr 2023 abgegebene Prognose von -2 % bis +1 %, die sich über die im Jahresverlauf erwartete Stabilisierung ergeben sollte, wird von dem Unternehmen inzwischen allerdings als zu optimistisch bezeichnet. Gleiches gilt für die für 2024 (+6 % bis +7 %) und 2025 (+3 % bis +4 %) angenommenen Zuwachsraten, über die der weltweite Dekorpapierabsatz innerhalb der nächsten zwei Jahre wieder in Richtung 850.000 t gebracht werden sollte. Unter Berücksichtigung der weiterhin schwachen Nachfrage und der daraus resultierenden Produktionsanpassungen bei fast allen Dekorpapierverarbeitern rechnet Munksjö auch im laufenden Jahr mit einem Rückgang von rund 10 %. Dadurch könnte der Absatz wieder unter die Marke von 700.000 t fallen, die zuletzt im Jahr 2014 unterschritten worden war. Das dadurch erreichte Niveau soll dann im kommenden Jahr gehalten werden. Nennenswerte Zuwächse werden frühestens im Jahr 2025 erwartet.

Die im vergangenen Jahr eingetretenen und im laufenden Jahr erwarteten Absatzeinbußen werden den unerwartet starken Anstieg im Jahr 2021 (+20,5 %) voraussichtlich überkompensieren. Für den Zeitraum 2018 bis 2023 wird sich



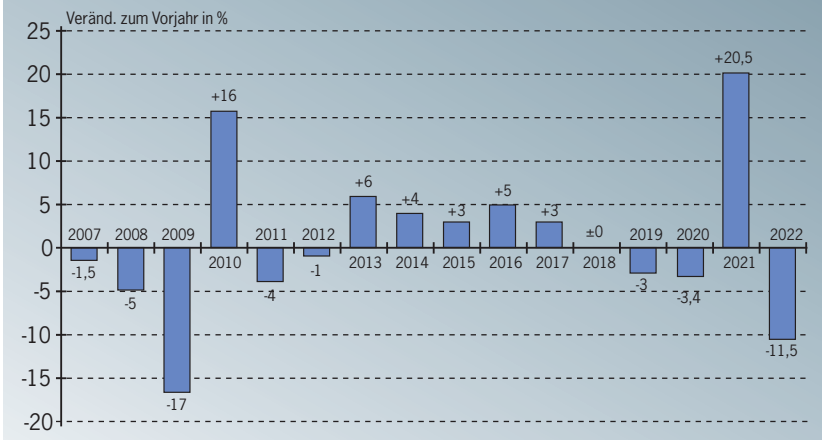
1) ohne China

Quelle: Munksjö Germany Holding GmbH

damit wohl eine Stagnation oder eventuell sogar ein leichter Rückgang ergeben. Von 2012 (625.000 t) bis 2017 (765.000 t) war der weltweite Dekorpapierabsatz schrittweise gestiegen. Das dadurch erreichte Niveau konnte 2018 (765.000 t) zunächst gehalten werden, bevor es 2019 (742.000 t) zuerst konjunkturbedingt und 2020 (717.000 t) durch die Corona-Krise wieder nach unten ging.

Zu dem Rückgang im Jahr 2022 haben laut dem Munksjö-Market Research fast alle Märkte beigetragen. Nur in der Region Asia-Pacific ohne China (+6,3 % auf 117.300 t) und in Nordamerika (+3,7 % auf 48.000 t) wurden leichte Zuwächse erreicht. Im Nahen/Mittleren Osten hat der Dekorpapierabsatz um 5,2 % auf 16.200 t nachgegeben. Alle anderen Märkte bzw. Regionen sind zweistellig unter den Vorjahreswerten geblieben. Deutschland hat sich mit einem Minus von 17,5 % auf 147.100 t wie schon in den Vorjahren schwächer entwickelt als die meisten anderen Märkte. Im restlichen Westeuropa, dem Munksjö auch die Türkei zurechnet, ist der Absatz um 14,0 % auf 208.000 t gefallen. In Osteuropa gab es einen noch etwas stärkeren Rückgang von 16,4 % auf 166.700 t. Davon sind 55.200 t (-21,4 %) auf die inzwischen fast ausschließlich von einheimischen Herstellern oder Importen aus China versorgten Märkte Russland und Weißrussland entfallen. Aus den Absatzmengen in Deutschland, dem restlichen Westeuropa und Osteuropa errechnet sich für Europa ein im Vorjahresvergleich um 15,8 % geringerer Gesamtabsatz von 521.800 t. Im Euro-Raum hat der Absatz mit einem Minus von 16,9 % auf 280.500 t noch etwas stärker nachgegeben. Außerhalb Europas (ohne China) wurden im vergangenen Jahr 243.200 t abgesetzt. Den leichten Zuwächsen in Asia-Pacific und Nordamerika sind dabei der leichte Rückgang im Nahen/Mittleren Osten sowie eine schwächere Entwicklung in Südamerika (-12,6 % auf 61.700 t) gegenüberzustellen. Damit sind im vergangenen Jahr 19 % des weltweiten Dekorpapierabsatzes (ohne China) auf Deutschland entfallen. Polen (13 %), Indien (9 %), die Türkei (8 %) sowie Russland und Brasilien (jeweils 7 %) waren die nächstgrößeren Märkte. Die USA, Italien und Spanien kamen jeweils auf einen Absatzanteil von 5 %, Österreich folgte mit 4 %. Die verbleibenden 18 % verteilen sich auf alle anderen Länder.

Marktentwicklung Dekorpapier 2007-2022 [1)]



1) ohne China

Quelle: Munksjö Germany Holding GmbH

Über die einzelnen Produktgruppen hat es im vergangenen Jahr durchgehend Rückgänge gegeben. Der Absatz von Dekorpapier hat sich mit einem Minus von 10,5 % auf 647.000 t noch am besten gehalten. Der Absatz von Vorimprägnaten hat sich um 12,3 % auf 68.000 t reduziert. Bei Gegenzugpapieren (-20,4 % auf 41.000 t) und Kantenpapieren (-23,7 % auf 9.000 t) gab es noch stärkere Einbußen. Die bereits seit mehreren Jahren anhaltende Verschiebung zu weißen Papieren hat sich fortgesetzt. Über alle Produktgruppen wurden im vergangenen Jahr 498.000 t weiße Papiere abgesetzt, ein Rückgang von 10,1 %. Davon sind 444.300 t auf Dekorpapier, 50.400 t auf Vorimprägnate und 3.300 t auf Kantenpapiere entfallen. Der Absatz von farbigen Papieren hat sich um 13,8 % auf 267.000 t reduziert. Diese Gesamtmenge verteilt sich auf 202.700 t Dekorpapiere, 17.600 t Vorimprägnate und 5.700 t Kantenpapiere. Gegenzugpapiere werden von Munksjö komplett den farbigen Dekorpapieren zugerechnet. Damit sind 65 % des gesamten Dekorpapierabsatzes auf weiße Papiere entfallen. Bei Herausrechnung der Gegenzugpapiere ergibt sich ein Weiß-Anteil von 69 %.

Nach Einsatzgebieten hat sich der Absatz weiter in Richtung LPL-Papiere (inkl. Gegenzugpapiere) und HPL/CPL-Papiere verschoben. Auf LPL-Papiere sind im vergangenen Jahr 350.500 (2021: 394.100) t bzw. 45,8 (45,6) % des Gesamtabsatzes entfallen. Der Absatz von Druckbasispapieren hat sich auf 273.700 (319.800) t reduziert, womit sich ein Anteil von 35,8 (37,0) % ergibt. Der Anteil von HPL/CPL-Papieren ist mit einem Absatz von 72.800 (72.600) t auf 9,5 (8,4) % gestiegen. Vorimprägnate kamen mit 68.000 (72.600) t auf einen Anteil von 8,9 (9,0) %.

In dem Market Research wurde wie üblich auch eine Verteilung auf Abnehmergruppen vorgenommen. Von der Gesamtabsatzmenge von 765.000 t wurden demnach 324.300 t (-13,6 %) an Dekordrucker geliefert. Diese Menge verteilte sich auf 269.500 t Dekorpapier, 50.600 t Vorimprägnate und 4.200 t Kantenpapiere. Direktbeschichter (LPL) haben 275.500 t (-10,4 %) unifarbige Dekorpapiere abgenommen, von denen 239.100 t auf Dekorpapier und 35.900 t auf Gegenzugpapiere entfallen sind. An HPL/CPL-Hersteller gingen 72.800 t (+0,3 %). Die Direktlieferungen an Imprägnierer und Folienhersteller haben sich um 15,0 % auf 92.400 t erhöht, die sich auf 65.800 t Dekorpapier, 17.200 t Vorimprägnate, 4.900 t Gegenzugpapiere und 4.500 t Kantenpapiere verteilten. □

Versorgungsprobleme sind ausgeblieben / Ausgleich durch andere Lieferanten

Stilllegung von WestRock hat sich bislang kaum auf Kraftpapiermarkt ausgewirkt

Der US-amerikanische Papier- und Verpackungskonzern WestRock Co., Atlanta/Georgia, hat die Produktion von Tränkrohpapieren („Saturating Base Kraft") in dem auf verschiedene Kraftpapiersorten ausgerichteten Werk North Charleston/South Carolina bereits im Juli 2023 eingestellt.

Anfang Mai hatte das Unternehmen angekündigt, dass das Werk mit Wirkung zum 31. August stillgelegt werden soll. Ein Teil der von der Desinvestitionsentscheidung betroffenen rund 500 Mitarbeiter hat allerdings vorzeitig gekündigt, so dass die Produktion nicht mehr bis zu dem eigentlich vorgesehenen Termin fortgeführt werden konnte. In North Charleston gab es zuletzt noch zwei Papiermaschinen. Die auf eine Jahreskapazität von rund 270.000 t ausgelegte PM 1 hat vorrangig Saturating Base Kraft für die Phenolharzimprägnierung sowie Faltschachtelkarton produziert. Die vor allem in der Schichtstoffproduktion eingesetzten Tränkrohpapiere wurden unter der Bezeichnung „DuraSorb" vermarktet. Dieser Produktbereich wurde mit der Stilllegung des Werkes endgültig aufgegeben. Auf der PM 3 wurden dagegen in erster Linie Wellpappenrohpapiere („Linerboard") hergestellt, die künftig an anderen WestRock-Standorten produziert werden.

Nach Aussagen von anderen Herstellern und Verarbeitern macht sich der Rückzug von WestRock auf den Märkten für Tränkrohpapiere bislang nur wenig bemerkbar. Das US-amerikanische Unternehmen, das laut einer am 7. September veröffentlichten Mitteilung im Verlauf der nächsten Monate mit dem irischen Verpackungskonzern Smurfit Kappa Group, Dublin, zusammengehen will, liefert derzeit noch die in den vergangenen Monaten produzierten Mengen aus. Verschiedene Verarbeiter haben zudem Lagerbestände mit WestRock-Papieren aufgebaut, um ihre Versorgung bis zur Qualifizierung neuer Lieferanten abzusichern. Die Verarbeitung dieser Bestände wird sich in vielen Fällen mindestens bis zum Jahresende hinziehen; bei einem Anhalten der aktuellen Marktsituation könnte es auch noch länger dauern.

Die Produktion in North Charleston wurde bereits im Juli eingestellt. *(Foto: WestRock)*

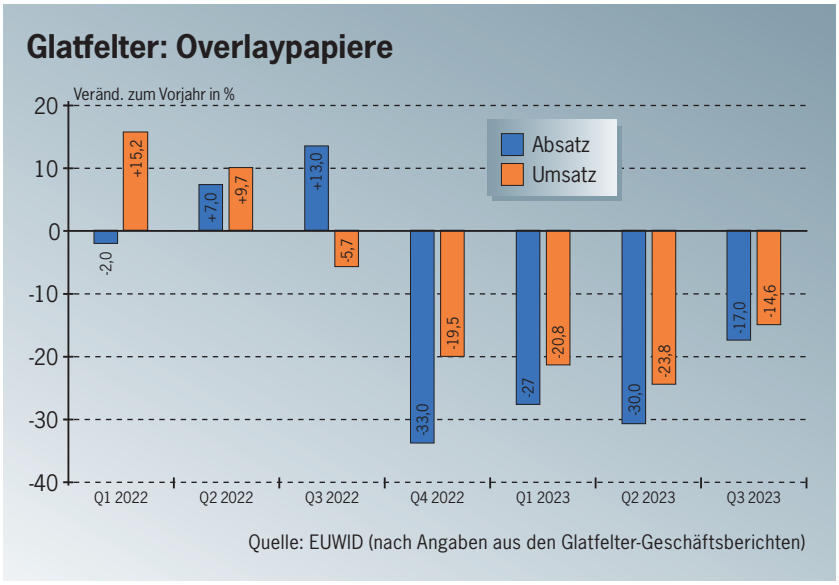
Die unverändert schwache Nachfrage nach Tränkrohpapieren gilt als Hauptgrund dafür, dass die im Frühjahr noch befürchteten Versorgungsprobleme nach der Stilllegung des WestRock-Werks bislang weitgehend ausgeblieben sind. Die meisten anderen Tränkrohpapierhersteller haben dadurch freie Kapazitäten, so dass sie ohne größere Einschränkungen auch an bisherige WestRock-Abnehmer liefern können. Als Alternativlieferanten kommen nach Aussagen von Abnehmerseite vor allem das im August 2021 von der Mayr-Melnhof Karton AG, Wien, übernommene Kotkamills-Werk in Kotka/Finnland, die zur FunderMax GmbH, St. Veit an der Glan/Österreich, gehörende Ranheim Paper & Board AS, Trondheim-Ranheim/Norwegen, und die Mondi plc, London und Johannesburg, mit ihren Werken in Österreich und Schweden in Frage. Bei Tränkrohpapieren mit Flächengewichten über 200 g/m² liefert zudem die International Paper Co., Memphis/Tennessee, aus dem Werk Savannah/Georgia wieder etwas stärker nach Europa.

WestRock und ihre Vorgängergesellschaften gehörten über lange Jahre zu den größten Tränkrohpapierherstellern weltweit. Mit der im September 2019 angekündigten und Anfang Januar 2020 abgeschlossenen Stilllegung der PM 2 im Werk North Charleston sowie der damit verbundenen Verlagerung der DuraSorb-Produktion auf die PM 1 hatte sich WestRock allerdings aus bestimmten Produktbereichen zurückgezogen, was auch zu einer schrittweisen Reduzierung der Produktionsmengen geführt hat. Dies gilt in erster Linie für den Bereich leichtgewichtiger Saturating Base Kraft-Papiere, die unter anderem in der CPL-Produktion eingesetzt werden. WestRock hatte sich mit seinen DuraSorb-Produkten in der Folge auf höhere Flächengewichte konzentriert, die vorrangig in der HPL- bzw. Kompaktplattenproduktion verarbeitet werden. □

Absatzzahlen haben sich im bisherigen Jahresverlauf schlechter entwickelt

Overlaypapierumsatz von Glatfelter hat bis September um 19,7 % nachgegeben

Der Spezialpapierhersteller Glatfelter Corp., Charlotte/North Carolina, muss im Geschäft mit Overlaypapieren weiterhin zweistellige Absatz- und Umsatzeinbußen gegenüber dem Vorjahr hinnehmen.



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

Im Vergleich zu den Vorquartalen hat sich das dritte Quartal 2023 allerdings wieder etwas besser entwickelt. Laut dem Anfang November vorgelegten Quartalsbericht ist der Overlaypapierabsatz nur noch um 17 % unter dem Vorjahreswert geblieben, nachdem das erste und zweite Quartal mit noch stärkeren Rückgängen von 27 % bzw. 30 % abgeschlossen worden waren. Die Mengenrückgänge wurden durch die vor allem im vergangenen Jahr durchgesetzten Preisanhebungen allerdings teilweise abgefedert. Der Umsatz mit Overlaypapieren hat sich daher im dritten Quartal nur um 14,6 % auf 9,5 (Juli-Sept. 2022: 11,2) Mio US$ reduziert. Im ersten Quartal war der Overlaypapier-Umsatz im Vorjahresvergleich um 20,8 % auf 9,0 Mio US$ zurückgegangen. Das zweite Quartal war mit einem Minus von 23,8 % auf 8,8 Mio US$ noch etwas schwächer ausgefallen. Für den Neunmonatszeitraum ergibt sich damit ein Umsatzrückgang von 19,7 % auf 27,3 (Jan.-Sept. 2022: 34,0) Mio US$. Über das erste Halbjahr hatte der Umsatz mit 17,8 Mio US$ noch um 22,2 % nachgegeben.

Ausgehend von den 2020 erreichten 36,9 Mio US$ hatte Glatfelter den Umsatz mit Overlaypapieren im Geschäftsjahr 2021 um 17,9 % auf 43,4 Mio US$ gesteigert. 2022 gab es dann einen leichten Rückgang von 0,8 % auf 43,1 Mio US$. Die einzelnen Quartale waren dabei unterschiedlich gelaufen. Im ersten (+15,2 % auf 11,3 Mio US$) und zweiten Quartal (+9,7 % auf 11,6 Mio US$) hatte es noch jeweils Umsatzzuwächse gegeben. Im dritten Quartal hatte der Umsatz gegenüber dem hohen Vorjahreswert dagegen um 5,7 % auf 11,2 Mio US$ nachgegeben. Das vierte Quartal brachte ein Minus von 19,5 % auf 9,1 Mio US$. Beim Overlaypapierabsatz fielen die Unterschiede zwischen den einzelnen Quartalen 2022 noch stärker aus. Das erste Quartal war um 2 % unter der Vorjahresmenge geblieben, im zweiten und dritten Quartal gab es dann Mengensteigerungen von 7 % und 13 %. Im vierten Quartal ist der Absatz gegenüber dem Vorjahr dann um 33 % eingebrochen.

Glatfelter ordnet das Geschäft mit Overlaypapieren unter der Bezeichnung „Composite Laminates“ dem Geschäftsbereich „Composite Fibers“ (CFBU) zu. Der CFBU-Gesamtabsatz ist im dritten Quartal um 11 % zurückgegangen. Bei den unter der Bezeichnung „Food & Beverage“ laufenden Tee- und Kaffeefilterpapieren gab es wie bei Overlaypapieren ein Minus von 17 %. Der Absatz von Tapetenpapieren hat sich dagegen wieder um 31 % erhöht. Metallisierte Papiere lagen um 41 % unter dem Vorjahreswert, bei technischen Spezialpapieren stagnierte der Absatz.

Im Verlauf der letzten Jahre ist es sowohl im Glatfelter-Konzern als auch im Bereich CFBU zu größeren Veränderungen gekommen, die sich auch das Geschäft mit Overlaypapieren ausgewirkt haben. Mit dem im Oktober 2018 abgeschlossenen Verkauf des Geschäftsbereichs „Specialty Paper“ und dem vor allem über Akquisitionen erfolgten Aufbau der neuen Geschäftsbereiche „Airlaid Materials“ und „Spunlace“ hat der Konzern eine neue Struktur bekommen. Der Bereich CFBU hat sich über längere Zeit relativ stark auf den Ausbau des Geschäfts mit Tee- und Kaffeefilterpapieren konzentriert. Im Gegenzug waren die Kapazitäten für Overlaypapiere etwas zurückgefahren worden. In den anderen Produktbereichen hat es in den vergangenen Jahren noch weitergehende Anpassungen gegeben. Die Produktion von metallisierten Papieren wurde im zweiten Quartal 2020 auf das britische Werk Caerphilly/Wales konzentriert. Das im Oktober 2014 übernommene Werk Oberschmitten, das technische Spezialpapiere produziert hat, wurde Mitte August verkauft. Die Produktion von Tapetenpapieren in dem unter Glatfelter Dresden GmbH firmierenden Werk Heidenau, das bislang den größten Teil der Produktion nach Russland und in die Ukraine geliefert hat, musste Mitte 2022 wegen der EU-Sanktionen für einige Zeit abgestellt werden. □

Joyful bedruckt an zwei Produktionsstandorten Dekorpapier und PVC-Folien

Toppan Holdings baut Asien-Aktivitäten mit vietnamesischem Dekordrucker aus

Die Anfang Oktober 2023 durch eine Konzern-Umstrukturierung neugebildete Toppan Holdings Inc., Tokio, hat die im Juli vertraglich vereinbarte Übernahme des Dekordruckers Joyful Co. Ltd., Biên Hòa/Vietnam, nach Freigabe durch die vietnamesischen Wettbewerbsbehörden Anfang November abgeschlossen.

In einem ersten Schritt wollen die beiden Unternehmen ihre Vertriebsaktivitäten in der ASEAN-Region zusammenführen. Mittelfristig ist eine weltweite Zusammenarbeit geplant. Der Fokus liegt dabei auf den bislang von Joyful schwerpunktmäßig bearbeiteten Märkten in Südostasien und Nordamerika. Toppan und Joyful arbeiten bereits seit dem Jahr 2019 zusammen; damals hatten beide Unternehmen eine Dekorkooperation vereinbart. Joyful kann seither einen Teil der Toppan-Dekore über ein Lizenzmodell nutzen.

Die im Jahr 2007 gegründete Joyful Co. Ltd. betreibt an dem im Großraum Ho Chi Minh City liegenden Standort Biên Hòa/Provinz Dong Nai zwei Werke mit einer Gesamt-Produktionsfläche von 38.600 m². Werk 1 ist 13.600 m² groß, das benachbarte Werk 2 erstreckt sich über 25.000 m². Das Produktionsprogramm umfasst bedruckte Dekorpapiere, PVC-Folien und PVC-Kanten. Die Druckmaschinen können Breiten von 3-5 ft bedrucken. Im Dekorpapierbereich werden Flächengewichte von 30-60 g/m² bedruckt. Das Produktionsspektrum im PVC-Bereich umfasst Materialstärken von 0,1-1 mm. Über eine nachträgliche Beschichtung können in beiden Bereichen noch Matt- und Glanzeffekte erreicht werden.

Die Hauptabnehmer von Joyful kommen aus der Möbel-, Möbelzuliefer- und Bauelementindustrie. Die wichtigsten Absatzmärkte sind die ASEAN-Staaten und Nordamerika; in geringerem Umfang liefert das Unternehmen auch in den Nahen/Mittleren Osten und nach Europa. Ein Absatzschwerpunkt sind zudem Lieferanten des Ikea-Konzerns und der japanischen Möbelhandelskette Nitori Co. Ltd., Tokio. Die Produktionsstandorte der von Joyful mit Oberflächenmaterialien versorgten Ikea- bzw. Nitori-Lieferanten befinden sich vor allem in Vietnam, Malaysia, Thailand, Indonesien und China.

Einer der zwei Joyful-Druckstandorte *(Foto: Joyful)*

Der Toppan-Dekordruckbereich umfasst bislang die Toppan Decor Products Inc. mit mehreren Druckstandorten in Japan, die US-amerikanische Toppan Interamerica Inc. mit den Werken McDonough/Georgia und Morgantown/Pennsylvania, die europäische Vertriebsgesellschaft Toppan Europe GmbH (Düsseldorf) sowie die Interprint-Gruppe mit insgesamt neun Werken in Deutschland, Spanien, Polen, Russland, den USA, Brasilien, Malaysia, China und eigenen Vertriebsgesellschaften in Italien, der Türkei, Südafrika, Indien, Thailand und China.

Die Interprint-Druckaktivitäten sind bislang vor allem auf die Verarbeitung von Dekorpapier ausgerichtet. Das US-amerikanische Werk Pittsfield/Massachussetts war zudem 2011 in den Druck von thermoplastischen Folien eingestiegen; dieser Produktionsbereich wird derzeit deutlich ausgebaut. Parallel dazu werden auch im Stammwerk Arnsberg Produktionsmöglichkeiten für thermoplastische Folien geschaffen. Das in der Toppan-Konzernstruktur zuvor eigenständige Decotec-Werk im spanischen Tordera wurde im Herbst 2022 auf die Interprint-Gruppe übertragen. Neben bedruckten Dekorpapieren und thermoplastischen Folien umfasst das Angebotsprogramm der Interprint-Gruppe auch Finishfolien und Melaminfilme.

In der neuen Konzernstruktur bilden die Dekordruckaktivitäten gemeinsam mit dem Verpackungsbereich den Geschäftsbereich „Living & Industry“ der Toppan Inc., die mit „Information & Communication“ und „Electronics“ noch zwei weitere Geschäftsbereiche hat. Die Toppan Inc. sowie die zwei neugebildeten Gesellschaften Toppan Edge Inc. und Toppan Digital Inc. sind jeweils der Toppan Holdings Inc. untergeordnet. □

Lieferant Jagenberg hat inzwischen drei Cerutti-Druckmaschinen modernisiert

Lamigraf: Neue Tiefdruckmaschine in spanischem Werk ist angelaufen

Ende Juli 2023 hat die Lamigraf S.A., L'Amettla del Vallès/Spanien, auf der von der Jagenberg Converting Solutions GmbH, Bocholt, gelieferten Tiefdruckanlage die erste Rolle gedruckt.

Die Anlage wurde ab Mai an dem spanischen Stammsitz aufgebaut. Die mechanische und elektrische Installation wurde bis Mitte Juli abgeschlossen. Inzwischen läuft die als „M19" bezeichnete Vierfarb-Druckmaschine, die mit einer Arbeitsbreite von 2.250 mm und einer Geschwindigkeit von bis zu 400 m/min auf eine Jahreskapazität von rund 4.500 t ausgelegt wurde, im regulären Produktionsbetrieb. Die Neuanlage kann über entsprechende Umstellmöglichkeiten flexibler produzieren als die bestehenden Druckmaschinen, die in den späten 90er und den 2000er Jahren von der Cerutti S.p.A., Casale Monferrato/Italien, nach L'Amettla del Vallès geliefert worden waren. Damit soll die neue Druckmaschine künftig sowohl große Losgrößen als auch spezielle Dekore drucken.

Lamigraf-Stammwerk in L'Amettla del Vallès *(Foto: Lamigraf)*

Parallel zu der Bestellung der Neuanlage hatte Lamigraf im dritten Quartal 2021 bei Jagenberg Converting Solutions auch die Modernisierung von fünf der insgesamt sechs Cerutti-Anlagen in Auftrag gegeben. Eine der beiden Druckmaschinen an dem unter Lamigraf GmbH firmierenden Standort Bönen war bereits im Verlauf des ersten Halbjahrs 2021 modernisiert worden. Auf Basis des neuen Auftrags wurde im Jahresverlauf 2022 die älteste der vier Anlagen in L'Amettla del Vallès umgebaut, über den Jahreswechsel 2022/2023 war die zweite Druckmaschine in Bönen an der Reihe. In den kommenden zwei Jahren sollen auch die anderen drei Cerutti-Maschinen an dem spanischen Standort modernisiert werden.

In Spanien hat Lamigraf zuletzt noch auf insgesamt vier Cerutti-Druckmaschinen produziert (M10, M11, M12, M13), die Jagenberg-Maschine ist jetzt dazugekommen. Am Standort Bönen gibt es die zwei Cerutti-Druckmaschinen M8 und M9. Im vierten Quartal 2021 hatte Lamigraf zudem den Aufbau eines neuen Druckstandorts im chinesischen Changzhou/Provinz Jiangsu abgeschlossen, der mit zwei von der Rotodecor GmbH Maschinen- und Anlagenbau, Lage, gelieferten 4 ft-Druckmaschinen (M17, M18) ausgestattet ist. In dem Werk im brasilianischen São Jose dos Pinhais/Paraná laufen zwei Rotomec-Anlagen (M14, M15). Mit den insgesamt elf Anlagen an vier Standorten konzentriert sich Lamigraf auf den Druck von Dekorpapieren für die Direktbeschichtung und die HPL/CPL-Produktion. Der Bereich Finishfolien wird dagegen über die im Dezember 2020 mit der Likora GmbH, Horn-Bad Meinberg, vereinbarte strategische Kooperation abgedeckt, die dafür auf ihren Druck-/Lackieranlagen auch Lamigraf-Zylinder einsetzen kann. Likora hat in den vergangenen Jahren den kompletten Anlagenbestand durch Neuanlagen ersetzt. 2016 und Anfang 2019 wurden zwei Rotodecor-Anlagen in Betrieb genommen. Ende 2021 und Anfang 2023 folgten zwei Anlagen, die von der Elrond GmbH, Schloss Holte-Stukenbrock, geliefert worden waren. Elrond hatte bei beiden Projekten mit Jagenberg Converting Solutions zusammengearbeitet, seit März 2022 gehört das Unternehmen mehrheitlich zu Jagenberg.

Im Bereich Digitaldruck arbeitet Lamigraf seit einigen Monaten mit der Swiss Krono Group zusammen. Auf Basis einer im Frühjahr 2023 vereinbarten Kooperation kann Lamigraf Kapazitäten auf der Single Pass-Digitaldruckanlage der Swiss Krono Tex GmbH & Co. KG, Wittstock-Heiligengrabe, nutzen. Diese Anlage war im Verlauf des zweiten Halbjahrs 2020 von der Koenig & Bauer AG (KBA), Würzburg, im Laminatbodenwerk in Heiligengrabe aufgebaut und im ersten Quartal 2021 in Betrieb genommen worden. Lamigraf wird auf dieser Anlage vor allem Dekore für den Möbelbereich drucken; in absehbarer Zeit will das Unternehmen dafür auch eine Digitaldruck-Kollektion herausbringen. Mittelfristig soll über die Investition in eine eigene Digitaldruckanlage nachgedacht werden. □

Im Januar sollen erste Lackierversuche laufen, Verkaufsstart ist für April geplant

DTS: Installation der neuen Anlage in Wesel ist fast abgeschlossen

Mitte November 2023 hat die DTS Systemoberflächen GmbH den neuen Elektronenbeschleuniger in die am Stammsitz Wesel neuerrichtete Lackieranlage eingebaut. Damit sind die Installationsarbeiten fast abgeschlossen.

Die ersten Testläufe mit dem von der PCT Ebeam and Integration LLC, Davenport/Iowa, gelieferten ESH-Aggregat sind noch im Dezember geplant. Anfang Januar sollen auf der neuen Produktionslinie die Lackierversuche laufen. Für Februar hat sich DTS dann den Start der regulären Produktion zum Ziel gesetzt. Der Verkaufsstart soll im April folgen.

Mit der neuen, 1.800 mm breiten Anlage in Wesel wird DTS an den Standorten Möckern und Wesel über insgesamt fünf Produktionslinien und drei Technikumsanlagen verfügen. In Möckern laufen drei Produktionslinien sowie zwei Technikumsanlagen. Die erste, 1.400 mm breite Anlage war 1996 angelaufen und hatte damals unter der Bezeichnung „Elesgo" vor allem ESH-Oberflächen für die Laminatbodenproduktion hergestellt. 2002 folgte eine zweite Produktionslinie mit 1.600 mm Arbeitsbreite. Die 2008 gestartete Anlage mit einer Arbeitsbreite von 1.600 mm wurde in den Jahren 2016 bis 2018 umgebaut und modernisiert; mit diesen Arbeiten wurde auch das Produktionsprogramm auf neue Produkte erweitert. Die zwei Technikumsanlagen in Möckern sind 600 mm und 1.300 mm breit.

Der Auf- und Ausbau des Standorts Wesel läuft bereits seit mehreren Jahren. 2018 hat die auf ESH-Anwendungen ausgerichtete Wilhelm Taubert GmbH, eine Schwestergesellschaft der DTS Systemoberflächen GmbH, ihren Stammsitz von Oberhausen nach Wesel verlagert und dort in einem ersten Schritt eine 1.400 mm breite Produktionsanlage aufgebaut. Im nächsten Schritt wurde eine 500 mm breite Technikumsanlage installiert. Im vergangenen Jahr wurde in der Produktionsanlage eine neue ESH-Einheit eingebaut. Auf der Technikumsanlage werden vor allem Release-Folien für die von DTS vermarkteten „Elesgo clean touch"-Oberflächen hergestellt. Die jetzt aufgebaute Produktionsanlage soll dagegen vorrangig Oberflächen mit Klarlack-Beschichtung produzieren, im Vordergrund stehen dabei die in verschiedenen Anwendungsbereichen einsetzbaren „Elesgo one&only"-Oberflächen.

ESH-Einheit in der neuen Lackieranlage *(Foto: DTS)*

Das anfänglich vor allem auf Laminatboden ausgerichtete Elesgo-Produktprogramm wurde in den vergangenen Jahren auf zahlreiche andere Bereiche erweitert. Ende der 90er Jahre wurden die ersten Produkte für die Türen-/Zargenherstellung und für die Möbelindustrie produziert, kurz darauf gingen erste Lieferungen an Hersteller von Fensterbänken. Im gleichen Zeitraum wurden die ersten Hochglanzprodukte vorgestellt. Ab 2005 gab es Anwendungen im Arbeitsplattenbereich, ab 2008 bei Fassadenplatten und ab 2009 bei Labortischen. 2013 folgte die Entwicklung von Trennpapieren, die als Strukturgeber in der Schichtstoffproduktion eingesetzt werden.

Ausgangsprodukt der Elesgo-Oberflächen sind entweder Unipapiere oder bedruckte Dekorpapiere, die jeweils mit Acrylharzen imprägniert werden, oder thermoplastische Folien (PP, PET, PVC). Auf diese Trägermaterialien wird in der Produktion zuerst ein klarer oder pigmentierter Basislack und dann ein Decklack aufgetragen. In beiden Fällen kommen Acrylharzlacke zum Einsatz. In die lackierte Oberfläche wird anschließend ein Release-Film eingefahren, der als Strukturgeber unter anderem für matte, glänzende, oder strukturierte Oberflächen sorgt. Der Release Film dient zudem dem Schutz der Oberfläche. An den Auftrag des Release Filmes schließt sich die Elektronenstrahlhärtung an. Die Elesgo-Oberfläche kann anschließend auf verschiedene Träger, wie zum Beispiel melaminbeschichtete Holzwerkstoffe, HPL/CPL oder Kompaktplatten verpresst oder direkt auf MDF, HDF oder PVC aufkaschiert werden. Der Release Film wird nach dem Einbau des Fertigprodukts abgezogen. □

Freiraum for Creativity

ANYTHING IS POSSIBLE NOW

schattdecor One Source. Unlimited Solutions.

freiraum.schattdecor.com

Rund 6,5 Mio € Investitionen für neues Gebäude und Technikumsanlagen

I4F Licensing verlagert Sitz in neues Technologiezentrum in Turnhout

Mit der Investition in ein neues Technologiezentrum im nordbelgischen Turnhout, der Erweiterung des weltweiten Vertriebs- und Servicenetzes sowie der Verbreiterung der Patentbasis will das bislang im belgischen Hamont ansässige Intellectual Property-Unternehmen I4F Licensing N.V. sein Lizenzgeschäft noch weiter ausbauen.

Technikumsanlage in Turnhout *(Foto: EUWID)*

In das an dem rund 50 km westlich von Hamont liegenden Standort Turnhout errichtete neue Technologiezentrum hat I4F im Verlauf der letzten eineinhalb Jahre insgesamt rund 6,5 Mio € investiert. Mit dieser Investitionssumme, die den Bau des Gebäudes sowie die Installation verschiedener Labor- und Technikumsanlagen einschließt, wurden ein rund 2.500 m² großer R&D-Bereich sowie rund 1.100 m² Büroflächen geschaffen. Im Eingangsbereich wurde zudem eine Ausstellungsfläche eingerichtet, in der die von I4F vermarkteten Technologien und Produkte vorgestellt werden. Insgesamt verfügt I4F an dem neuen Standort damit über eine Nutzfläche von rund 3.600 m². Für künftige Expansionsschritte hat sich das Unternehmen bereits ein benachbartes Grundstück gesichert, auf dem weitere Nutzflächen von bis zu 2.500 m² geschaffen werden können. Eine solche Erweiterung könnte laut I4F dann ein Thema werden, falls sich die bereits seit längerer Zeit geprüften Akquisitionsmöglichkeiten im IP-Bereich konkretisieren. Interessant wäre insbesondere der Erwerb eines Unternehmens, das über Technologien und Patente in angrenzenden Segmenten verfügt.

Der Maschinenpark im R&D-Bereich umfasst bislang eine Profilierungslinie sowie einen Extruder mit vorgelagerter Granulat-Mischanlage, soll aber in den kommenden Jahren entsprechend der Technologieentwicklung erweitert werden. Der Doppelendprofiler mit Längs- und Querprofilierung war im Jahr 2020 von der Homag GmbH, Schopfloch, an den bisherigen I4F-Standort Hamont geliefert und dort für Produktionsversuche genutzt worden. Diese Anlage wurde im Zuge des Neubaus nach Turnhout verlagert. Parallel dazu wurde ein neuer Extruder aufgebaut. Mit der Profilierung und dem Extruder ist knapp die Hälfte der R&D-Halle belegt. Auf den noch vorhandenen Freiflächen könnte in einem nächsten Schritt auch eine Digitaldruckanlage aufgebaut werden; die endgültige Investitionsentscheidung ist allerdings noch nicht gefallen. Die Technikumsanlagen sollen künftig sowohl von I4F als auch von Lizenznehmern für Technologieentwicklungen und Produktionsversuche genutzt werden. Für Material- und Produktprüfungen stehen zudem umfangreiche Laboranlagen sowie eine großflächige Klimakammer zur Verfügung. In der Klimakammer können auch großflächige Bodeninstallationen getestet werden.

Die Bauarbeiten für das neue Technologiezentrum wurden laut I4F innerhalb eines Jahres abgeschlossen. Mit dem Rohbau war Anfang 2022 begonnen worden. Nach der Fertigstellung des Innenausbaus sind die ersten Bereiche bereits im Januar 2023 von Hamont an den neuen Standort umgezogen. Zunächst wurden die Technikumsanlagen in Betrieb genommen, seither laufen dort abschließende Installationsarbeiten. Parallel dazu hat I4F auch schon eigene Entwicklungsarbeiten durchgeführt. Inzwischen können die Anlagen auch von Lizenznehmern für Produktionsversuche genutzt werden. Mit dem im Mai erfolgten Umzug der administrativen Bereiche nach Turnhout wurde der bisherige I4F-Standort in Hamont-Achel aufgegeben. Die dortige Immobilie soll verkauft werden. An dem neuen Standort Turnhout arbeiten inzwischen knapp 20 der weltweit insgesamt rund 30 Mitarbeiter von I4F. Neun Mitarbeiter sind den Bereichen R&D und Anwendungstechnik zugeordnet. Davon sind bislang fünf in Turnhout angesiedelt, die anderen arbeiten an den internationalen I4F-Standorten in China, Vietnam und in den USA. Mit dem weiteren Ausbau des R&D-Bereichs, der Verbreiterung der Patentbasis und der damit angestrebten Expansion des Lizenzgeschäfts will I4F die Gesamtmitarbeiterzahl innerhalb der nächsten zwei Jahre auf rund 50 steigern. □

Vilox Sweden will Clicktechnologien für Fußböden und Möbel vermarkten

Muirfield und Lintex steigen bei neu gegründetem IP-Unternehmen ein

Die von der Familie Markovski gegründete Vilox Sweden AB, Helsingborg, will sich in den nächsten Jahren als vierter Lizenzgeber für Clicktechnologien zum Einsatz in der Fußboden- und Möbelproduktion etablieren.

Das Unternehmen hält in diesem Bereich nach eigenen Angaben rund 100 Patente. Als Patentinhaber sind in den meisten Fällen Bobby Markovski, Bengt Rosander und Magnus Persson eingetragen. Für die Patente wurden laut Vilox bislang weltweit rund 20 Lizenzen vergeben; Details zu den Lizenznehmern hat das Unternehmen bislang allerdings nicht veröffentlicht. Technologien für den Flooring-Bereich werden von Vilox unter der Bezeichnung „Lox" vermarktet; im Möbelbereich arbeitet das Unternehmen mit der Marke „Furnilox". In beiden Fällen fokussiert sich Vilox auf einstückige Clicksysteme, für die keine zusätzlichen Kunststoffteile benötigt werden.

Um das Lizenzgeschäft weiter zu forcieren, werden sich die zwei schwedischen Investmentgesellschaften Muirfield Invest AB, Helsingborg, und Lintex International Holding Group AB, Uppsala, an Vilox beteiligen. Nach mehrmonatigen Verhandlungen, an denen auch andere Interessenten beteiligt waren, haben beide Unternehmen Mitte September 2023 entsprechende Vereinbarungen mit dem bisherigen Vilox-Eigentümer Vilox Invest AB unterzeichnet. Die neuen Anteilseigner wurden in den Verhandlungen von den Chairmen Claes Kinell und Carl af Ekenstam vertreten. Die Höhe der Beteiligungen wurde bislang nicht bekannt gegeben; ein Closing-Termin wurde ebenfalls nicht genannt. Vilox Invest wird auch weiterhin einen relevanten Anteil an dem Unternehmen halten. Die über den Anteilsverkauf zufließenden Mittel sollen unter anderem für eine stärkere Kommerzialisierung der von Vilox entwickelten Technologien und für die Internationalisierung eingesetzt werden.

Die Vilox-Unternehmensleitung setzt sich auch weiterhin aus dem Unternehmensgründer Markovski, Rosander und Bosse Engdahl zusammen. Markovski war nach Tätigkeiten für verschiedene Consultingunternehmen im November 2006 als CFO zur Välinge Innovation AB, Viken/Schweden, gekommen. Vor dem Hintergrund von Auseinandersetzungen zwischen den damaligen Välinge Innovation-Anteilseignern war er im Januar 2011 kurzzeitig zum Acting CEO ernannt worden, wenig später aber wieder von dieser Position abberufen worden. In der Folge hatte er bis September 2011 als Berater für die Nordstjernan AB, Stockholm, gearbeitet, die im Dezember 2002 mit 23 % bei der Välinge Flooring Technology AB (VFT) eingestiegen war und diese Beteiligung im März 2004 auf 50 % ausgebaut hatte. Beraten durch Markovski hatte Nordstjernan seine VFT-Beteiligung Ende April 2011 an die Familie Pervan zurückverkauft. In der Folge hat Markovski für die Beteiligungsgesellschaften AWA IPro, Malmö, und Bonelli AB, Helsingborg, gearbeitet. Im März 2020 folgte die Gründung von Vilox. Rosander kommt aus dem Patentgeschäft. Als Counsel der Ström & Gulliksson IP AB, Malmö, hat er in der Vergangenheit unter anderem den Geschäftsbereich „Unilin Technologies" der Unilin bvba, Wielsbeke, beraten. Engdahl war mehrere Jahre als Produktmanager für Välinge Innovation tätig. Anfang September hat Vilox zudem Persson zum Director Technology & Production ernannt, der zuvor bereits auf freiberuflicher Basis an der Technologieentwicklung beteiligt war.

Ekenstam, Markovski und Kinell nach der Vertragsunterzeichnung *(Foto: Vilox)*

Das Lizenzgeschäft für Clicktechnologien zum Einsatz in der Fußboden- und Möbelproduktion teilen sich bislang das Intellectual Property-Unternehmen Välinge Innovation AB, Viken/Schweden, der Geschäftsbereich „Unilin Technologies" der Unilin bvba, Wielsbeke/Belgien, sowie die erst im Dezember 2013 gegründete I4F Licensing N.V., Turnhout/Belgien. Die in der Vergangenheit zwischen diesen Unternehmen geführten Patent- und Lizenzstreitigkeiten konnten inzwischen über verschiedene Patent-Kooperationen, Cross-Lizenzen oder „Non assert agreements" größtenteils beigelegt werden. □

Vor Ende 2024 wird nicht mit einer nennenswerten Nachfragebelebung gerechnet

FEP konstatiert auf europäischen Märkten Rückgänge von 15-38 %

Auf seinem am 18. Oktober 2023 am Verbandssitz Brüssel durchgeführten Treffen hat der Vorstand der European Parquet Federation (FEP) in der in unregelmäßigen Abständen durchgeführten Marktanalyse erhebliche Rückgänge auf den europäischen Parkettmärkten festgestellt.

In allen neun beobachteten Ländern bzw. Ländergruppen blieb der Parkettverbrauch im ersten Halbjahr weit unter den Vorjahreswerten. Zum Teil liegen auch schon Schätzungen für die ersten drei Quartale vor. In der ersten Jahreshälfte variierten die Rückgänge zwischen 15 % und 38 %. In einzelnen Märkten hat sich die Situation im dritten Quartal noch verschlechtert, mit Einbußen von bis zu 40 %. In anderen sind die Rückgänge aufgrund bereits geringerer Vergleichswerte im Vorjahr nicht mehr ganz so stark ausgefallen.

Hauptgrund ist in allen Märkten der starke Rückgang des Wohnungsbaus. Da Parkett erst in der Schlussphase der Bauprojekte eingebaut wird, geht der FEP-Vorstand im Wohnungsbau inzwischen von einer längerfristigen Schwächephase aus. Der Parkettabsatz im Renovierungsbereich hat in den meisten Märkten ebenfalls weiter nachgegeben. Insgesamt rechnet der FEP vor Ende 2024 nicht mit einer Nachfragebelebung. Damit haben sich die Einschätzungen im Vergleich zur letzten, Mitte April während der Bau in München erstellten Marktanalyse deutlich verschlechtert. Damals hatte der FEP-Vorstand rückblickend auf das erste Quartal von einem Absatzrückgang von rund 20 % gegenüber dem Vorjahr berichtet. Mit einer kurzfristigen Verbesserung war nicht gerechnet worden; die Nachfrageschwäche sollte aus damaliger Sicht mindestens bis zum dritten Quartal anhalten. Im Herbst war dann allerdings wieder eine leichte Belebung für möglich gehalten worden (s. EUWID Nr. 18/2023).

Im ersten Quartal war der Parkettabsatz in fast allen separat betrachteten Ländern bzw. Ländergruppen weiter zurückgegangen. Nur die Schweiz konnte zumindest das Vorjahresniveau halten, nachdem der Parkettverbrauch bis zum vierten Quartal noch gestiegen war. Ansonsten hatte es fast durchgehend zweistellige Einbußen gegeben. Der deutsche Markt hatte sich mit einem Minus von rund 30 % bereits damals am schwächsten entwickelt. In Österreich und Frankreich war der Verbrauch um 25 % zurückgegangen, in Schweden und den Niederlanden um rund 15 %. Für Italien war im ersten Quartal ein Minus von rund 10 % angenommen worden, Spanien und Belgien hatten sich mit einem Rückgang von rund 5 % noch etwas besser gehalten.

Der Parkettabsatz ist deutlich schwieriger geworden. *(Foto: EUWID)*

Laut der aktuellen FEP-Marktanalyse hat sich der Abwärtstrend im zweiten und dritten Quartal in allen Ländern bzw. Ländergruppen noch verstärkt. In Deutschland, Schweden, Frankreich, der Benelux-Region und Österreich sind inzwischen erhebliche Einbußen aufgelaufen. Deutschland bleibt mit einem Minus von fast 40 % der schwierigste Markt. In Frankreich wird für das erste Halbjahr von Absatzrückgängen in einer Größenordnung von 30-35 % berichtet, das dritte Quartal ist mit Einbußen von 35-40 % eher noch schlechter ausgefallen. Schweden hat sich im ersten Halbjahr mit einem Minus von rund 36 % ähnlich schwach entwickelt.

Für die Niederlande wurden Rückgänge von 25-30 % gemeldet; der belgische Markt ist nur wenig besser gelaufen. In Österreich hat der Absatz über die ersten drei Quartale um rund 25 % nachgegeben. Der italienische Markt läuft inzwischen ebenfalls deutlich langsamer, im ersten Halbjahr lag der Absatz bereits um knapp 25 % unter dem Vorjahreswert. Auf den nächsten Plätzen folgen Spanien und die im „Nordic Cluster“ zusammengefassten Länder Dänemark, Norwegen und Finnland. Dänemark hat sich zuletzt wieder etwas besser entwickelt als die anderen beiden Länder. In der Schweiz ist bis zum Ende des dritten Quartals ein Minus von rund 15 % aufgelaufen. □

Marktanteil der chinesischen Parkettbersteller in Europa hat sich auf über 25 % erhöht

Europäische Parkettbersteller fordern Maßnahmen gegen Importe aus China

In dem seit Mitte 2022 immer schwieriger werdenden Marktumfeld hat die europäische Parkettindustrie sowohl im Einkauf als auch im Verkauf mit einer zunehmenden Konkurrenz durch chinesische Parkettbersteller zu kämpfen.

Parkettproduktion in China *(Foto: EUWID)*

Die auf hohem Niveau laufenden Einkaufsaktivitäten chinesischer Unternehmen hatten bereits in der Boomphase von Mitte 2020 bis Mitte 2022 zu Problemen auf den Beschaffungsmärkten geführt. Chinesische Unternehmen kaufen bereits seit längerer Zeit erhebliche Mengen von Eichen-Rundholz und auch Eichen-Schnittholz in Europa zu. Nach Einschätzung europäischer Parkettbersteller bezahlen die chinesischen Unternehmen relativ gute Preise, was die Konkurrenz auf den Beschaffungsmärkten noch verstärkt. Diese Konkurrenz hat sich auch in dem inzwischen seit über einem Jahr anhaltenden Marktabschwung fortgesetzt. Trotz der rückläufigen Nachfrage von europäischen Verarbeitern sind die Einkaufspreise für Rundholz und Schnittholz aus Eiche dadurch in den vergangenen Monaten nur wenig zurückgegangen. Bei den meisten anderen Vorprodukten hat es dagegen deutlich stärkere Preisreduzierungen gegeben.

Die chinesische Konkurrenz auf den europäischen Absatzmärkten ist für die europäischen Parkettbersteller inzwischen allerdings ein noch größeres Problem. Im Verlauf der vergangenen Jahre sind die chinesischen Parkettlieferungen in die EU-27 immer stärker gestiegen. Laut einer im aktuellen Jahresbericht der European Parquet Federation (FEP), Brüssel, enthaltenen Auswertung der Eurostat-Außenhandelszahlen haben sich die EU-Parkettimporte aus China im Verlauf der vergangenen vier Jahre fast verdoppelt (2019: 12,868 Mio m², 2020: 15,592 Mio m², 2021: 17,210 Mio m², 2022: 22,496 Mio m²). Der Parkettverbrauch in den FEP-Ländern ist im gleichen Zeitraum nur um 6,3 % gestiegen (2019: 81,946 Mio m², 2020: 83,022 Mio m², 2021: 89,625 Mio m², 2022: 87,116 Mio m²). Bei Gegenüberstellung dieser Zahlen kam aus China importiertes Parkett im Jahr 2019 auf einen Marktanteil von 15,7 %. 2020 und 2021 lag er bei 18,8 % bzw. 19,2 %; im vergangenen Jahr hat sich der Marktanteil von China bereits auf 25,8 % erhöht.

Rund 90 % der chinesischen Parkettimporte entfallen auf mehrschichtige Landhausdielen, so dass China in dieser Produktkategorie in der EU-27 wohl noch höhere Marktanteile erreicht. Mehrere europäische Parkettbersteller schätzen diesen Anteil inzwischen auf rund 40 %. Bei Zwei- und Dreistabparkett sowie bei Mosaik- und Massivparkett spielen chinesische Hersteller dagegen kaum eine Rolle. Der Importdruck aus China wird durch den anhaltenden Preisrückgang noch verstärkt. Die Importpreise für das fertige Produkt liegen zum Teil bereits unter den Einkaufspreisen, den europäische Produzenten für Deckschichten bezahlen müssen. Derartige Preise lassen sich nach Einschätzung aus der europäischen Parkettindustrie nur durch unzulässige staatliche Subventionen darstellen. Mehrere Unternehmen haben in den letzten Monaten zum Beispiel über Angebote und Kalkulationen Belege zusammengetragen, dass chinesische Parkettbersteller für ihr Exportgeschäft unter anderem Zuschüsse für Logistik- und Marketingaufwendungen erhalten. Günstigere Energiepreise und Beschaffungskosten, auch für eigentlich sanktionierte Vorprodukte aus Russland oder Weißrussland, führen ebenfalls zu Kostenvorteilen.

Aus der FEP kommen bereits seit längerer Zeit Forderungen nach EU-Maßnahmen. 2022 hatte der Verband eine Begrenzung der Eichenrundholz-Exporte vorgeschlagen, um die Konkurrenz auf den Beschaffungsmärkten abzufedern. Im Frühjahr 2023 haben mehrere FEP-Mitglieder zudem angeregt, auch auf EU-Ebene ein Anti Dumping-Verfahren gegen Parkettimporte aus China zu prüfen. □

Mehrere Unternehmen fahren Produktion zurück und bauen Personal ab

Hersteller von Hartbodenbelägen müssen Aktivitäten an Marktentwicklung anpassen

Der deutliche Absatzrückgang auf den Hartbodenbelagsmärkten, der hohe Wettbewerbs- und Preisdruck sowie die daraus resultierenden Umsatz- und Ergebniseinbußen führen bei den mittelständischen Herstellern von Parkett, Laminatboden und Designboden zu immer weitreichenderen Anpassungsmaßnahmen.

Als Reaktion auf den in Teilbereichen bereits seit Mitte 2022 stark rückläufigen Auftragseingang haben die meisten Unternehmen ihre Produktion in den vergangenen Monaten schrittweise zurückgefahren. Anfänglich wurden die Kürzungen über den Abbau von Leiharbeiterstellen, die in den zwei Jahren zuvor aufgelaufenen Arbeitszeitkonten und Kurzarbeit ausgeglichen. Inzwischen reichen diese Maßnahmen aber nicht mehr aus. Die von verschiedenen Unternehmen bereits ab Mitte 2022 beantragten Kurzarbeitsregelungen sind zum Teil ausgelaufen und müssen jetzt von weitergehenden Maßnahmen abgelöst werden. In bestimmten Produktbereichen kommt es auch schon zu längerfristigen Abstellungen.

Um die Kosten an das reduzierte Geschäftsvolumen anzupassen, haben die Unternehmen zunächst vor allem an den von Anfang 2021 bis 2022 stark gestiegenen Einkaufspreisen angesetzt. Bei zahlreichen Vorprodukten konnten in den vergangenen Monaten über den Nachfragerückgang wieder deutliche Preisreduzierungen durchgesetzt werden. Obwohl das Ausgangsniveau von Mitte 2020 in den meisten Fällen noch nicht wieder erreicht ist, gelten die Einsparmöglichkeiten im Einkauf inzwischen als weitgehend ausgereizt. In einem nächsten Schritt wird daher die Aufgabe von einzelnen Produktbereichen und die Einstellung der zugehörigen Produktionsaktivitäten zu einem Thema. Ein Beispiel ist die bereits zum Jahresende 2022 erfolgte Stilllegung der Laminatbodenproduktion bei der Windmöller GmbH, Augustdorf. Andere Unternehmen haben die Produktpalette überarbeitet, um die Komplexität der Produktion zu reduzieren. Zum Teil kommt es dabei auch zu Make or Buy-Entscheidungen. Ein erster Ansatz ist der Übergang von einer vollstufigen Fertigung zum Zukauf von Halbfabrikaten, die in dem eigenen Werk dann konfektioniert werden. Der im nächsten Schritt mögliche Übergang zum Einkauf von Fertigprodukten kann allerdings zu einem Kompetenzverlust in Produktentwicklung und Produktion führen, der bei einer Erholung der Absatzmärkte das Hochfahren der Aktivitäten erschwert. Die Produktionsanpassungen führen zudem zu einer Einschränkung der oftmals noch relativ breiten Produktpalette, mit der sich die mittelständischen Bodenbelagshersteller von den in die Fußbodenproduktion integrierten Holzwerkstoffherstellern absetzen.

Die Kapazitätsauslastung in der Bodenbelagsbranche hat sich deutlich verschlechtert. (Foto: EUWID)

In der aktuellen Marktsituation ist eine Anpassung der Mitarbeiterzahlen ein noch größerer Hebel für Kostenreduzierungen. Ein solcher Personalabbau kann zudem für eine Optimierung der Produktionsabläufe und eine Anpassung der Organisationsstrukturen genutzt werden. Einzelne Unternehmen hatten bereits im vierten Quartal 2022 bzw. im ersten Quartal 2023 mit entsprechenden Maßnahmen begonnen. Der österreichische Parkettherstellers Weitzer Parkett GmbH & Co. KG, Weiz/Steiermark, hat in den drei Werken am Stammsitz Weiz, in Güssing sowie im kroatischen Turopolje insgesamt rund 100 Stellen gestrichen. Die AB Gustaf Kähr, Malmö/Schweden, hat im ersten Halbjahr 2023 in zwei Schritten insgesamt rund 265 Arbeitsplätze abgebaut. Mitte August wurde der Abbau von weiteren 85 Arbeitsplätzen an den schwedischen Standorten Nybro und Blomstermåla angekündigt. Im Sommer hat die MeisterWerke Schulte GmbH, Rüthen-Meiste, rund 80 Stellen gestrichen; in den Monaten zuvor waren bereits rund 50 Mitarbeiter ausgeschieden. Die Hamberger Industriewerke GmbH will am Stammsitz Stephanskirchen und am Standort Rohrdorf in den nächsten Wochen rund 150 Arbeitsplätze abbauen. Nach bislang unbestätigten Informationen aus der Bodenbelagsbranche bereitet derzeit zumindest ein weiteres Unternehmen ähnliche Maßnahmen vor. □

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.

DOMOTEX 2024, HANNOVER
11-14 JANUAR
HALLE 020, STAND B38

Powered by **i-Click4U®**, **Click4U®** and **3L TripleLock®**

Absatz ist im dritten Quartal nur noch wenig unter Vorjahreswert geblieben

Abwärtstrend im Laminatbodengeschäft hat sich durch Vorjahreseffekt abgeflacht

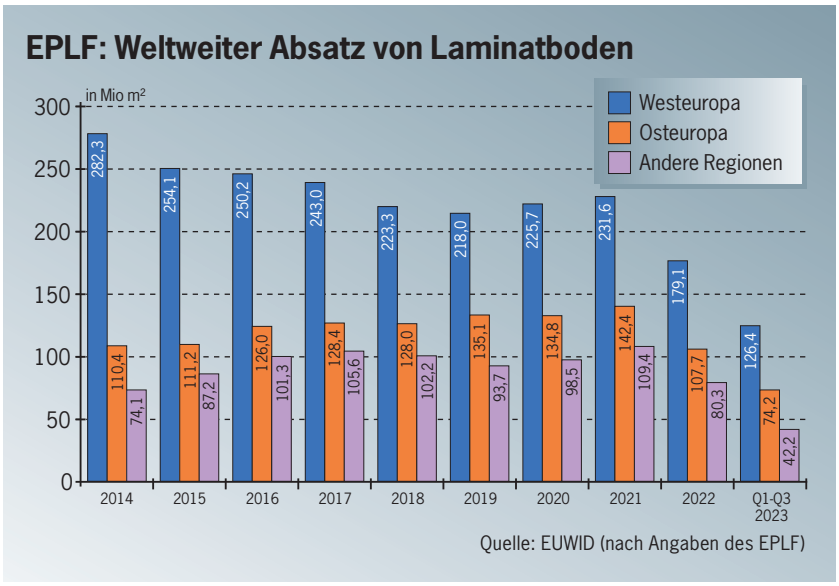
Nach den starken Rückgängen im vergangenen Jahr hat sich der weltweite Absatz der europäischen Laminatbodenhersteller in den vergangenen Monaten stabilisiert.

Insgesamt lagen die Liefermengen im laufenden Jahr in allen drei Quartalen auf einem ähnlichen Niveau. Der Vergleich mit den Vorjahresmengen führt im Jahresverlauf zu immer geringeren Einbußen; im dritten Quartal lag der Absatz nur noch wenig unter dem Vorjahreswert. Der Abwärtstrend hat sich damit im Jahresverlauf zunehmend abgeflacht. Durch die schwächere Entwicklung in den ersten beiden Quartalen wird es im Gesamtjahr dennoch einen spürbaren Rückgang geben; das Minus wird allerdings nicht mehr ganz so hoch ausfallen wie 2022. Damals hatte sich der weltweite Absatz der im Verband der Europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF), Brüssel, zusammengeschlossenen Unternehmen um 116,2 Mio m² bzw. 24,1 % auf nur noch 367,2 (2021: 483,4) Mio m² reduziert. Ausgehend von der Mengenentwicklung in den ersten drei Quartalen steuert der Laminatbodenabsatz der EPLF-Mitglieder im laufenden Jahr auf eine Größenordnung von rund 310 Mio m² zu.

Im Jahresverlauf 2020 war der weltweite Laminatbodenabsatz der EPLF-Mitglieder unter dem Einfluss der Corona-Krise nach einer kurzen Schwächephase gestiegen (Q1: 109,7 Mio m², Q2: 102,2 Mio m², Q3: 127,0 Mio m², Q4: 120,2 m²). Im Vergleich mit den 2019 abgesetzten 446,8 Mio m² hatte sich im Gesamtjahr ein Plus von 2,7 % auf 459,0 Mio m² ergeben. 2021 lagen die Absatzmengen in allen Quartalen auf einem ähnlichen Niveau (Q1: 125,2 Mio m², Q2: 124,1 Mio m², Q3: 123,5 Mio m², Q4: 110,7 Mio m²); im Gesamtjahr war der Absatz um 5,3 % auf 483,4 Mio m² gestiegen. Die einzelnen Quartale 2022 waren dann immer schwächer ausgefallen (Q1: 110,1 Mio m², Q2: 96,0 Mio m², Q3: 85,1 Mio m², Q4: 76,0 Mio m²). Im laufenden Jahr haben sich die Quartalsabsätze dagegen kaum mehr verändert, die Veränderungen zum Vorjahr sind dadurch immer geringer ausgefallen. Die im ersten Quartal abgesetzten 81,3 Mio m² lagen noch um 28,8 Mio m² bzw. 26,2 % unter dem Vorjahreswert. Im zweiten Quartal ist der Absatz gegenüber dem Vorjahr um 16,7 Mio m² bzw. 17,4 % auf 79,3 Mio m² zurückgegangen. Das dritte Quartal konnte dann mit einem überschaubaren Minus von 3,4 Mio m² bzw. 4,0 % auf 81,7 Mio m² abgeschlossen werden; im Vergleich zum Vorquartal hat der Absatz sogar wieder leicht zugelegt.

Zu der in den vergangenen Monaten eingetretenen Stabilisierung haben nach Aussagen von Laminatbodenherstellern mehrere Faktoren beigetragen. Die 2021 und im ersten Halbjahr 2022 bei Distributeuren und im Fachhandel aufgelaufenen Lagerbestände wurden bis zum ersten Halbjahr 2023 größtenteils abgebaut. In den Vertriebswegen und in den Preisgruppen hat es ebenfalls Verschiebungen gegeben. Das DIY-Geschäft, das 2022 früher in Mitleidenschaft gezogen worden war, hat sich zuletzt besser gehalten als der Fachhandel. Auch insgesamt hat sich der Absatz zu günstigeren Produkten verlagert. In Verbindung mit Preisnachlässen haben sich dadurch auch die Durchschnittspreise reduziert. Mit diesen Veränderungen haben sich auch Marktanteilsverschiebungen zwischen den einzelnen Laminatbodenherstellern ergeben; nicht integrierte Unternehmen haben eher mit Problemen zu kämpfen.

Im vergangenen Jahr mussten die europäischen Laminatbodenhersteller nach den in den Jahren 2020 und 2021 erreichten leichten Zuwächsen einen in dem Maße noch nicht eingetretenen Absatzeinbruch auf 367,2 Mio m² hinnehmen. Ein ähnlich niedriges Niveau war zuletzt Anfang der 2000er Jahre erreicht worden (2000: 351 Mio m², 2001: 363 Mio m², 2002: 334 Mio m², 2003: 391 Mio m²). Im Jahr 2004 hatten die europäischen Laminatbodenhersteller einen größeren Wachstumsschritt auf 437 Mio m² gemacht. Nach weiteren Zuwächsen in den Jahren 2005 (465 Mio m²) und 2006 (468,2 Mio m²) war 2007 mit 507,4 Mio m² der bisherige Höchstwert



erreicht worden. Die Marke von 500 Mio m² konnte seither nicht wieder übertroffen werden. 2008 (462,7 Mio m²) und 2009 (442,6 Mio m²) hatte der Absatz unter dem Einfluss der weltweiten Finanzkrise spürbar nachgegeben, bevor es 2010 (486,7 Mio m²) wieder zu einer Gegenbewegung gekommen war. In den folgenden zehn Jahren hatten die EPLF-Zahlen eine leichte Auf- und Abwärtsbewegung durchlaufen, bei der die jährlichen Absatzmengen zwischen 445 Mio m² und knapp 480 Mio m² schwankten. Die schwächsten Jahre waren in diesem Zeitraum 2019 (446,8 Mio m²), 2015 (452,4 Mio m²) und 2018 (453,5 Mio m²). In den Jahren 2016 (477,5 Mio m²) und 2017 (477,0 Mio m²) hatte sich der Absatz wieder an die Marke von 480 Mio m² angenähert, die allerdings erst im Jahr 2021 wieder überschritten wurde.

Die Regionen Westeuropa und Osteuropa haben laut der EPLF-Statistik im Jahr 2022 ähnlich stark nachgegeben wie der Gesamtabsatz. In den westeuropäischen Märkten haben die EPLF-Mitglieder noch 179,1 (2021: 231,6) Mio m² abgesetzt und damit den Vorjahreswert um 22,1 % verfehlt. Die osteuropäischen Märkte, in denen in den vorangegangenen Jahren jeweils deutlich überproportionale Zuwachsraten erreicht worden waren, haben sich mit einem Minus von 24,4 % auf 107,7 (142,4) Mio m² noch etwas schwächer entwickelt. Im Jahr 2020 hatte die EPLF-Mitglieder in Westeuropa 225,7 Mio m² und in Osteuropa 134,8 Mio m² abgesetzt; im Zweijahresvergleich entspricht dies in Westeuropa einem Rückgang von 20,6 % und in Osteuropa von 20,1 %.

Nach Nordamerika haben die EPLF-Mitglieder im vergangenen Jahr 37,3 (42,7) Mio m² geliefert. Der Vorjahreswert wurde um 12,8 % unterschritten, gegenüber den 2020 erreichten 49,1 Mio m² gab es einen fast doppelt so hohen Rückgang von 24,0 %. Bei den Lieferungen in Richtung Süd-/Mittelamerika gab es nach dem starken Anstieg im Vorjahr (+61,6 %) eine starke Gegenbewegung. Mit 11,2 (22,8) Mio m² hat sich der Absatz mehr als halbiert, die 2020 erreichten 14,1 Mio m² wurden noch immer um 21,0 % verfehlt.

Für Asien hat die EPLF im Vorjahresvergleich einen Rückgang von 34,2 % auf 21,5 (32,7) Mio m² ermittelt. In Afrika gab es einen vergleichbaren Rückgang von 33,2 % auf 3,8 (5,8) Mio m². Die Lieferungen nach Australien/Ozeanien haben sich mit einem Minus von 16,1 % auf 3,0 (3,6) Mio m² nur halb so stark reduziert. Auch im Vergleich zu 2020 (3,2 Mio m²) hat sich Australien/Ozeanien besser gehalten als Asien und Afrika; damals waren in diesen beiden Regionen noch 25,1 Mio m² bzw. 4,7 Mio m² abgesetzt worden.

In der quartalsweise erstellten EPLF-Absatzstatistik werden nur die aus europäischen Werken der Mitgliedsunternehmen gelieferten Laminatboden erfasst. Die Absatzmengen der von einzelnen EPLF-Mitgliedern in Nordamerika, Südamerika und Asien betriebenen Laminatbodenwerke werden nicht berücksichtigt. Seit mehreren Jahren besteht zudem das Problem, dass einzelne Mitgliedsunternehmen die Absatzmengen ihrer russischen Werke nicht vollständig melden. □

EPLF: Laminatbodenmarkt [1)]

in Mio m²	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Westeuropa														
Deutschland	84,6	83,4	80,0	76,3	71,9	68,9	65,7	63,3	57,0	52,3	49,7	52,7	49,5	38,1
Frankreich	38,6	40,6	40,9	40,4	38,8	39,3	37,4	37,4	37,6	36,1	36,5	37,1	42,0	36,1
Großbritannien	32,5	28,6	30,2	29,0	29,1	31,6	30,6	33,0	33,8	29,8	32,6	37,1	35,0	25,8
Niederlande	21,4	21,1	20,8	18,6	19,2	17,6	19,1	19,3	19,7	18,3	18,6	21,1	21,3	14,2
Spanien	19,3	18,2	17,9	14,9	14,1	14,7	15,3	16,7	16,8	16,5	16,7	14,6	16,4	13,5
Türkei	36,2	54,2	53,8	66,2	65,6	57,2	32,2	27,5	24,9	18,5	13,1	11,7	13,7	10,3
Osteuropa														
Russland	17,7	24,7	25,5	23,7	19,8	28,5	28,9	33,8	35,5	39,3	43,7	46,2	53,7	37,4
Polen	29,3	28,9	25,6	24,0	24,8	26,3	28,1	30,6	30,4	29,4	31,1	29,0	30,1	25,1
Rumänien	12,5	13,4	9,2	9,8	10,1	11,5	11,2	13,6	13,2	11,1	10,1	9,6	9,9	8,7
Ungarn	6,1	6,2	5,5	4,3	4,6	6,0	6,1	6,2	6,5	7,1	6,9	7,7	7,7	7,6
Ukraine	4,7	5,8	8,3	8,2	9,5	7,5	4,8	6,2	7,4	7,6	10,3	10,4	8,5	3,8
Welt														
Westeuropa	284,7	301,6	299,4	297,7	290,1	282,3	254,1	250,2	243,0	223,3	218,0	225,7	231,6	179,1
Osteuropa	97,5	108,7	103,5	98,9	103,4	110,4	111,2	126,0	128,4	128,0	135,1	134,8	142,4	107,7
Nordamerika	35,6	41,2	26,9	23,5	27,9	29,2	38,5	47,2	49,4	44,3	40,1	49,1	42,7	37,3
Asien	7,7	10,3	10,6	11,6	12,7	15,3	17,5	16,8	29,1	29,9	28,4	25,1	32,7	21,5
Süd-/Mittelamerika	10,6	15,7	15,7	16,8	17,0	15,9	17,3	17,1	17,6	18,5	15,7	14,1	22,8	11,2
Welt	**442,6**	**486,7**	**467,9**	**459,6**	**462,7**	**466,9**	**452,4**	**477,5**	**477,0**	**453,5**	**446,8**	**459,0**	**483,4**	**367,2**

1) Absatzmengen der EPLF-Mitglieder aus europäischer Produktion

Quelle: EUWID (nach Angaben des EPLF)

Bereinigtes EBIT von Flooring RoW konnte wieder verbessert werden

Mohawk-Konzern nimmt erhebliche Wertberichtigungen auf Goodwill vor

Die anhaltend schwierige konjunkturelle Situation hat in Verbindung mit der aktuellen Marktkapitalisierung und steigenden Zinsen den US-amerikanischen Bodenbelagskonzern Mohawk Industries Inc., Calhoun/ Georgia, im dritten Quartal 2023 zu erheblichen Wertberichtigungen auf den Goodwill veranlasst.

Im Konzern wurden nicht liquiditätswirksame Wertberichtigungen in einer Gesamthöhe von 876 Mio US$ gebildet. Vor Steuern summierten sie sich auf 869,1 Mio US$, von denen 231,6 Mio US$ auf den Geschäftsbereich „Flooring Rest of the World“, 214,8 Mio US$ auf „Flooring North America“ und 422,7 Mio US$ auf „Global Ceramic“ entfallen sind. Als weitere außerordentliche Faktoren wurde Restrukturierungsaufwendungen verbucht, deren Umfang allerdings überschaubar blieb (Flooring RoW: 1,5 Mio US$, Flooring North America: 27,3 Mio US$, Global Ceramic: 14,8 Mio US$). Bei einem gegenüber dem Vorjahr um 5,2 % auf 2,766 (Juli-Sept. 2022: 2,918) Mrd US$ reduzierten Umsatz musste der Gesamtkonzern im dritten Quartal damit einen operativen Verlust von -733,7 (-505,6) Mio US$ und einen Nettoverlust von -760,5 (-534,0) Mio US$ ausweisen.

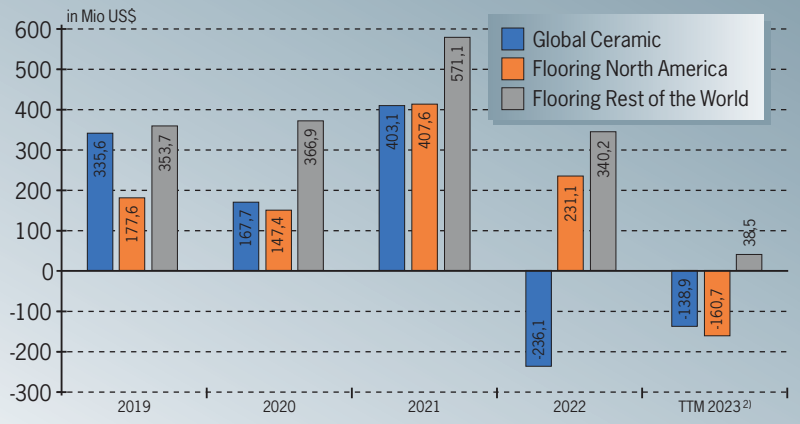
Der Umsatz des Geschäftsbereichs Flooring RoW ist im dritten Quartal um 2,6 % auf 712,3 (731,2) Mio US$ zurückgegangen, bereinigt um Veränderungen im Konsolidierungskreis und Wechselkurseinflüsse hat er um 5,0 % nachgegeben. Der Rückgang der Durchschnittspreise und Veränderungen im Produktmix haben die Umsatzentwicklung von mit 52 Mio US$ belastet. Positive Einflüsse ergaben sich aus höheren Absatzmengen im laufenden Geschäft (+15 Mio US$) und bei neu erworbenen Aktivitäten (+10 Mio US$) sowie aus Wechselkurseinflüssen (+8 Mio US$) ergeben.

Zu dem Umsatzrückgang haben die meisten Produktbereiche beigetragen. Im Flooring-Bereich verzeichnete Flooring RoW allerdings einen positiven Absatztrend bei PVC-Rollenware, die in dem rückläufigen Gesamtmarkt als preisgünstige Alternative positioniert werden konnte. Das Dämmplattengeschäft hat sich ebenfalls gegen den Gesamttrend entwickelt; im Holzwerkstoffbereich musste Flooring RoW dagegen ähnliche Einbußen wie der Gesamtmarkt hinnehmen.

Vom Geschäftsbereichsumsatz sind im dritten Quartal 222,5 (235,5) Mio US$ auf den Produktbereich „Laminate & Wood“ entfallen. Der Bereich „Carpet & Resilient“ hat mit 223,2 (220,3) Mio US$ im Vorjahresvergleich sogar leicht zugelegt. Im Bereich „Other“, der unter anderem Holzwerkstoffe, Dachelemente, Dämmstoffe und Intellectual Property umfasst, gab es einen Rückgang von 3,2 % auf 266,6 (275,5) Mio US$. Die Zuordnung der Umsätze zu den einzelnen Regionen wurde im zweiten Quartal 2023 konzernweit geändert. Seither werden die in Lateinamerika erwirtschafteten Umsätze in allen drei Geschäftsbereichen separat ausgewiesen; die Russland-Aktivitäten werden ungeachtet der Wirtschaftssanktionen seither in das Europa-Geschäft integriert. Mit dieser neuen Zuordnung ist der Europa-Umsatz von Flooring RoW inklusive der Umsatzbeiträge der zwei russischen Werke, in denen Laminatboden und PVC-Rollenware hergestellt werden, gegenüber dem Vorjahr um 2,1 % auf 532,7 (544,3) Mio US$ zurückgegangen. Die Regionen Lateinamerika und USA haben mit 9,7 (7,8) Mio US$ bzw. 1,3 (3,8) Mio US$ für Flooring RoW nur geringe Bedeutung. Der Umsatz in anderen Regionen, der vor allem das Australien-Geschäft umfasst, hat sich um 3,8 % auf 168,6 (175,3) Mio US$ reduziert.

Im Geschäftsbereich Flooring North America hatte im dritten Quartal sowohl die Absatzmengen aus dem laufenden Geschäft (-75 Mio US$) als auch Preisänderungen/Produktmixverschiebungen (-57 Mio US$) einen negativen Einfluss auf die Umsatzentwicklung, dem nur ein leichtes Plus von 5 Mio US$ aus akquisitionsbedingten Mengenzuwächsen gegenüberstand. Damit hat sich der Geschäftsbereichsumsatz im Vorjahresvergleich um 11,7 % auf 962,2 Mio (1,090 Mrd) US$

Mohawk: Ergebnisentwicklung 1)



1) Operatives Ergebnis inklusive außerordentlicher Faktoren
2) „Trailing twelve months“, zwölf Monate bis Ende September 2023

Quelle: Mohawk

reduziert. Mit 931,7 Mio (1,057 Mrd) US$ sind davon fast 97 % auf die USA entfallen. Der Produktbereich Laminate & Wood hat sich mit einem Umsatzrückgang von 17,6 % auf 196,0 (237,9) Mio US$ in Nordamerika deutlich schwächer entwickelt als der Bereich Carpet & Resilient, der mit 757,4 (842,1) Mio US$ im Vorjahresvergleich 10,1 % eingebüßt hat. Mit dem Bereich „Ceramic & Stone" wurden 8,8 (9,6) Mio US$ erwirtschaftet.

Der Geschäftsbereich Global Ceramic hat mit 1,092 (1,097) Mrd US$ fast den Vorjahresumsatz erreicht. Hauptgrund war der im ersten Quartal 2023 abgeschlossene Übernahme von zwei Fliesenherstellern in Brasilien und Mexiko, die einen positiven Umsatzeffekt von 83 Mio US$ hatte. Negative Einflüsse ergaben sich aus der Absatzentwicklung der laufenden Aktivitäten (-42 Mio US$), Veränderungen bei Preis/Produktmix (-24 Mio US$) und der Wechselkursentwicklung (-19 Mio US$).

Durch die Wertberichtigungen sind in allen drei Mohawk-Geschäftsbereichen im zweiten Quartal erhebliche Verluste entstanden. Der Bereich Global Ceramic war bereits im Vorjahreszeitraum in die Verlustzone gerutscht, im dritten Quartal ist der operative Verlust mit -355,3 (-559,7) Mio US$ nicht mehr ganz so hoch ausgefallen. Bei Flooring RoW und Flooring North America haben sich die Ergebniszahlen dagegen in ähnlichem Umfang auf -159,6 (+45,5) Mio US$ bzw. -167,0 (+64,7) Mio US$ verschlechtert. Die Wertberichtigungen haben das operative Ergebnis von Flooring RoW mit rund 229 Mio US$ belastet; weitere Negativfaktoren waren Preis-/Produktmixänderungen (-38 Mio US$), Wechselkurseinflüsse (-10 Mio US$) und Produktivitätseinbußen (-2 Mio US$). Über den Rückgang der Vorproduktkosten haben sich dagegen Einsparungen von 54 Mio US$ ergeben. Die leicht verbesserte Kapazitätsauslastung hat sich mit 10 Mio US$ positiv auf die Ergebniszahlen ausgewirkt, weitere 9 Mio US$ haben sich aus den nicht mehr ganz so umfangreichen Restrukturierungsmaßnahmen ergeben.

Ähnliche Einflussfaktoren gab es bei den Ergebniszahlen von Flooring North America. Negativ haben sich die Wertberichtigungen (-214 Mio US$), Preis-/Mixänderungen (-44 Mio US$), geringere Absatzmengen (-21 Mio US$), Produktivitätseinbußen (-8 Mio US$), Restrukturierungsmaßnahmen (-6 Mio US$) und zusätzliche juristische Aufwendungen (-2 Mio US$) ausgewirkt. Einsparungen im Rohstoffeinkauf haben dagegen 56 Mio US$ für das Ergebnis gebracht, über geringere Abstellungen wurden im Vorjahresvergleich 5 Mio US$ eingespart.

Bereinigt um die Sondereffekte konnte das operative Ergebnis von Flooring RoW auf 77,3 (62,3) Mio US$ verbessert werden. Negativeinflüsse aus der Preis-, Mix- und Wechselkursentwicklung wurden durch wieder rückläufige Rohstoff- und Energiepreise sowie die leicht verbesserte Kapazitätsauslastung überkompensiert. Bei Flooring North America ist das bereinigte Ergebnis mit 77,7 (87,7) Mio US$ leicht unter dem Vorjahreswert geblieben. □

DOMOTEX asia/CHINAFLOOR

More than Flooring

The leading International Flooring Show in Asia Pacific

· 230,000 sqm · 1,600+ exhibitors · 85,000+ trade visitors

28-30 May, 2024 - 26th Edition
National Exhibition & Convention Center
Shanghai, China

www.domotexasiachinafloor.com

vnu 万耀企龙 Deutsche Messe FIERA MILANO Build Your Dream Gro

DOMOTEX asia CHINAFLOOR

Bis 2028 soll auf anderer Straßenseite ein neues Distributionszentrum entstehen

Kronospan nimmt in Lampertswalde weiteres Hochregallager in Betrieb

Im Herbst 2023 hat die Kronospan GmbH den Aufbau des neuen Hochregallagers für Fertigprodukte am Standort Lampertswalde abgeschlossen.

Seit einigen Wochen werden „Krono Original"-Laminatboden, „MyStyle"-Designboden, Wand-/Deckenpaneele und „Rocko"-Wandbeläge in dem rund 150 m langen, 50 m breiten und 40 m hohen Gebäude eingelagert. Insgesamt verfügt das Lager über rund 60.000 Palettenstellplätze, mit denen 14 verschiedene Palettentypen abgedeckt werden können. Die Anbindung an die Produktion sowie die Ein- und Auslagerung erfolgt vollautomatisch, dabei kommen unter anderem fahrerlose Transportsysteme (FTS) zum Einsatz. Für das gesamte Projekt hat Kronospan insgesamt rund 40 Mio € investiert. Der Stahlbau wurde über die High Bay Warehouses GmbH (HBW), Siegen, realisiert. Die Intralogistik kam von der Sitlog GmbH, Altenstadt an der Waldnaab, und der Jungheinrich Vertrieb Deutschland AG & Co. KG, Hamburg.

Das neue Hochregallager wurde im südöstlichen Bereich des rund 35 ha großen Werksgeländes errichtet. Für die Baumaßnahmen wurde das frühere Verwaltungsgebäude abgerissen und der Parkplatz verlegt. Die Baumaßnahmen sind im Herbst 2021 angelaufen und haben sich über fast zwei Jahre hingezogen. Zuvor hatte Kronospan von Mai 2019 bis August 2020 mit einem Investitionsvolumen von rund 20 Mio € bereits ein erstes Hochregallager errichtet, das mit 125 m Länge, 30 m Breite und 25 m Höhe etwas kleiner ausfällt. In diesem Lager werden Halbfabrikate, insbesondere MDF/HDF-Rohplatten und beschichtete Trägerplatten für die Laminatbodenproduktion, eingelagert. Die insgesamt rund 4.900 Stellplätze werden ebenfalls vollautomatisch belegt.

Die beiden Hochregallager sollen über die automatisierten Abläufe auch bei einer weiter steigenden Zahl von Lagerartikeln zu einer größeren Flexibilität, zu einer Verkürzung der Durchlaufzeiten sowie zu einer Reduzierung von Lager- und Transportschäden führen. Mit der Auslagerung der Intralogistik können im eigentlichen Produktionsbereich zudem zusätzliche Flächen für künftige Kapazitätserweiterungen geschaffen werden.

In Lampertswalde gibt es inzwischen zwei Hochregallager. *(Foto: Kronospan)*

Im nächsten Expansionsschritt will Kronospan die bereits seit mehreren Jahren bestehenden Planungen zum Aufbau eines neuen Distributions- und Verladezentrums konkretisieren. Da das Werksgelände durch den Bau der zwei parallel zur Bundesstraße B 98 angeordneten Hochregallager bereits komplett belegt ist, soll das Projekt auf einem bislang vor allem landwirtschaftlich genutzten Freigelände auf der anderen Seite der B 98 realisiert werden. Das inzwischen fertiggestellte Hochregallager für Fertigprodukte wird mit einer über der Straße angeordneten Brücke an das geplante Distributionszentrum angeschlossen. Dort sollen künftig die Kommissionierung und Verladung erfolgen. Damit kann der LKW-Ausgangsverkehr auf das neue Gelände ausgelagert werden. Das Gesamtprojekt soll in mehreren Teilschritten umgesetzt werden. In einem ersten Schritt ist der Bau eines LKW-Parkplatzes und die Installation einer Photovoltaikanlage vorgesehen; der Bau des Verladezentrums wird später folgen. Die Fertigstellung ist bis 2028 geplant. Das Gesamtinvestitionsvolumen soll sich nach Informationen der an der Planung beteiligten LogBer GmbH auf rund 160 Mio € belaufen.

Kronospan produziert am Standort Lampertswalde vor allem MDF/HDF, Melaminfilme, beschichtete Platten und Laminatboden. Über die Kronochem GmbH werden die Leim-/Imprägnierharze bereitgestellt. Östlich an das Werk angrenzend betreibt die Koncepta GmbH & Co. KG einen Werksverkauf für Krono Original-Produkte; über den zugehörigen Onlineshop werden auch Marken anderen Bodenbelagshersteller vertrieben. In dem Koncepta-Gebäude befindet sich auch ein Kronospan-Showroom. □

Kooperation sieht Exklusivität für DryBack-Produkte in Nordamerika vor

Classen-Gruppe beliefert Shaw Group mit Ceramin-Belägen für den Objektbereich

Mitte September 2023 haben die Classen-Gruppe, Kaisersesch, und die Shaw Industries Group Inc., Dalton/Georgia, eine Grundsatzvereinbarung für eine strategische Kooperation im Bereich PVC-freier Designboden vereinbart.

Ceramin-Produktion im Werk Kaisersesch. *(Foto: Classen)*

Die Vorgespräche sind über mehrere Monate gelaufen. Bis zum Jahresende werden weitere Details, wie zum Beispiel die Produktpalette und die Vermarktungsstrategie, festgelegt. Mit den Lieferungen soll dann Anfang 2024 begonnen werden. In einem ersten Schritt wird Classen die vor einiger Zeit von den früheren Bezeichnungen „Neo 2.0“ und „GreenVinyl“ in „Ceramin“ umbenannten Designböden in einer neuentwickelten „DryBack“-Variante zum Einsatz im Objektbereich an Shaw liefern. Für dieses Segment wird Shaw auch eine Exklusivität für den nordamerikanischen Markt erhalten. Zu einem späteren Zeitpunkt sollen die Lieferungen auf eine Click-Variante für den Objektbereich sowie auf Clickprodukte für den Residential-Bereich erweitert werden. Shaw wird die Ceramin-Produkte unter einer eigenen Marke in Nordamerika vertreiben. Die von Classen gelieferten Designböden, die sich aus einem aus Polypropylen (PP) und Talkum als mineralischem Füllstoff aufgebauten Trägermaterial und einer digital bedruckten Oberfläche zusammensetzen, sollen dabei als Alternative zu den im Objektbereich oft noch eingesetzten PVC-Produkten positioniert werden.

Mit 35 Werken, 55 Distributionsstandorten, knapp 21.000 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von knapp über 7 Mrd US$ im Geschäftsjahr 2022 gehört die von der Investmentgesellschaft Berkshire Hathaway Inc., Omaha/Nebraska, kontrollierte Shaw Industries Group zu den größten Bodenbelagskonzernen in Nordamerika. Das Unternehmen ist im Bereich „Commercial Flooring“ bislang mit den Marken „ShawContract“, „STS“, „Philadelphia Commercial“ und „Patcraft“ vertreten. Der Bereich „Residential Flooring“ wird mit den Marken „Shaw Floors“, „Coretec“ und „Anderson Tuftex“ bearbeitet. Im Bereich „Specialty Markets“ liefert Shaw unter anderem Kunstrasen, Sportböden, Nonwoven-Produkte sowie seit der im Oktober 2021 abgeschlossenen Akquisition der Watershed Geosynthetics LLC, Alpharetta/Georgia, auch Spezialprodukte für Erosionskontrolle. Das Angebotsprogramm im Flooring-Bereich ist vor allem auf textile und elastische Beläge, Massivholz, Stein/Fliesen und SPC-Produkte ausgerichtet. Der Bereich SPC wurde mit der Übernahme des Coretec-Herstellers US Floors Inc., Dalton/Georgia, im Dezember 2016 erschlossen. Von Anfang 2002 bis Oktober 2017 hatte Shaw am Standort Ringgold/Georgia auch Laminatboden produziert.

Mit der Kooperation mit Shaw verfolgt die Classen-Gruppe in Nordamerika eine zweigleisige Vertriebsstrategie. Über die zum 1. Juni 2023 neugegründete Classen Americas Inc., Atlanta/Georgia, soll künftig vor allem das OEM-Geschäft laufen. Der Vertrieb an den Handel wird dagegen weiterhin über den Distributeur Inhaus Surfaces Ltd., Vancouver/British Columbia, koordiniert. Im Handelsgeschäft ist bislang die im ersten Quartal 2022 durch Umfirmierung aus der früheren Lumber Liquidators Inc. hervorgegangene LL Flooring Holdings Inc., Richmond/Virginia, der größte Ceramin-Abnehmer in Nordamerika. Im Laminatbodengeschäft arbeitet Classen in Nordamerika weiterhin vor allem mit der Baumarktkette The Home Depot Inc., Atlanta, zusammen.

Die Classen-Gruppe hat die bei der Akzenta Paneele+Profile GmbH am Stammsitz Kaisersesch angesiedelte Ceramin in den vergangenen zwei Jahren neu konzipiert und deutlich ausgebaut. Mit der zum Jahresende 2022 erfolgten Inbetriebnahme einer Kunststoff-Recylinganlage wurde zudem die Versorgung mit PP-Flakes abgesichert. Die Produktpalette wurde unter anderem mit der Entwicklung der DryBack-Variante ausgebaut, die unter der Bezeichnung „Ceramin Flex“ bis zum Jahresende auf den Markt gebracht werden soll. □

Unternehmen rechnet erst 2025 mit einer Verbesserung der Baukonjunktur

Hamberger reagiert mit mehreren Maßnahmen auf Marktschwäche

Als Reaktion auf die wohl längerfristig schwache Nachfrage nach Bodenbelägen plant die vor allem in den Geschäftsbereichen „Flooring" und „Sanitary" tätige Hamberger Industriewerke GmbH, Stephanskirchen, verschiedene Restrukturierungsmaßnahmen, die unter anderem die Kürzung bzw. Zusammenlegung von Produktionskapazitäten sowie eine Anpassung der Organisationsstruktur beinhalten.

Diese Maßnahmen werden auch zu einem größeren Personalabbau führen. Laut einer am 24. Oktober 2023 veröffentlichten Mitteilung sind insgesamt 153 Arbeitsplätze in den Bereichen Produktion, Vertrieb und Verwaltung betroffen. Der Personalabbau konzentriert sich auf den Stammsitz Stephanskirchen mit der Hauptverwaltung und der vor allem auf Parkett, Laminat- und Designboden ausgerichteten Hamberger Flooring GmbH & Co. KG sowie die Hamberger Sanitary GmbH im wenige Kilometer entfernten Rohrdorf. Die Mitarbeiter der Hamberger-Gruppe wurden bereits im September und Oktober in mehreren Betriebsversammlungen über die geplanten Anpassungsmaßnahmen informiert. Die Details sowie die Regelungen des von Hamberger vorbereiteten Interessensausgleichs und Sozialplans wurden am 23. Oktober in weiteren Betriebsversammlungen vorgestellt. Die betroffenen Mitarbeiter konnten bereits Ende Oktober in eine Transfergesellschaft wechseln.

Hamberger begründet die geplanten Maßnahmen mit der vor allem im Bodenbelagsbereich stark gesunkenen Nachfrage. Das Geschäft mit WC-Sitzen ist nicht ganz so stark zurückgegangen. Im Inlandsgeschäft haben der weiter anhaltende Rückgang der Baugenehmigungen in Deutschland, die Verschiebung oder Stornierung von laufenden Projekten sowie die Abschwächung im Renovierungsbereich auch bei Hamberger zu einem deutlich reduzierten Auftragseingang geführt. Das Unternehmen geht davon aus, dass sich die schwache Baukonjunktur erst im Jahresverlauf 2025 wieder spürbar verbessern wird. Mit der Zusammenlegung und Reorganisation von Arbeitsabläufen sowie der Automatisierung von einzelnen Produktionsbereichen sollen daher die Kosten in der Produktion an den geringeren Absatz angepasst werden. Hamberger geht davon aus, dass die Kostensenkungsmaßnahmen bereits im kommenden Jahr erste Ergebnisse zeigen.

In der Parkettproduktion wird der älteste von insgesamt drei Werksteilen am Standort Stephanskirchen stillgelegt. Ein Teil der dort eingesetzten Maschinen soll in die zwei fortgeführten Werksteile verlagert und in das überarbeitete Produktionslayout integriert werden. In der Laminat- und Designbodenproduktion wurden ebenfalls Optimierungen vorgenommen. Auf den frei gewordenen Flächen wurden die Anlagen der im April 2021 erworbenen Akustikplus Behringen GmbH & Co. KG installiert. Die Verlagerung ist in den Monaten August und September erfolgt. Nach der Wiederinbetriebnahme der Akustikplattenproduktion in Stephanskirchen wird der bisherige Akustikplus-Standort Hörselberg-Hainich aufgegeben. Dort wurden bislang rund 50 Mitarbeiter beschäftigt, die zum Teil zu Hamberger gewechselt sind.

Hamberger-Stammwerk in Stephanskirchen *(Foto: Hamberger)*

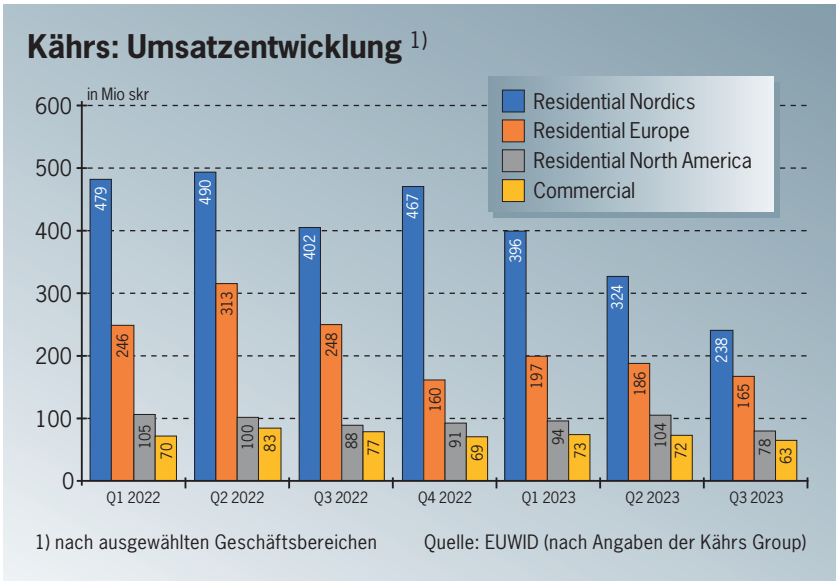
Im Geschäftsjahr 2022 konnte die Hamberger-Gruppe die im zweiten Halbjahr eingetretene Abschwächung auf den Märkten für Hartbodenbeläge durch den deutlich besseren Geschäftsverlauf in der ersten Jahreshälfte und die zum Ausgleich von Kostensteigerungen durchgesetzten Preisanhebungen noch größtenteils ausgleichen. Mit rund 340 Mio € ist der Konzernumsatz im Gesamtjahr 2022 nur knapp 4 % unter dem Vorjahreswert geblieben. 2021 war der Umsatz laut dem seit Mitte April 2023 vorliegenden Geschäftsbericht dagegen um 6,5 % auf 353,6 (2020: 332,1) Mio gestiegen. Das Auslandsgeschäft hatte sich mit einem Plus von 11,4 % auf 159,2 (142,9) Mio € deutlich besser entwickelt als der Inlandsumsatz, der um 2,7 % auf 194,4 (189,2) Mio € zugelegt hatte. Die Exportquote war damit auf 45,0 (43,0) % gestiegen. □

Restrukturierungsmaßnahmen sollen im ersten Quartal volle Wirkung zeigen

Kährs-Konzernumsatz bleibt im dritten Quartal um 31 % unter Vorjahreswert

Das dritte Quartal 2023 hat sich für den Bodenbelagshersteller AB Gustaf Kähr, Malmö/Schweden, noch schlechter entwickelt als die beiden vorangegangenen Quartale.

In dem am 23. November vorgelegten Quartalsbericht vertritt das Unternehmen allerdings die Auffassung, dass die Einbußen ungefähr der Gesamtentwicklung in den bearbeiteten Märkten entsprechen. Beim Vergleich mit dem Vorjahr sei zudem zu berücksichtigen, dass damals noch bestehende Lieferengpässe auf allen relevanten europäischen Märkten und in den USA zu ungewöhnlich hohen Umsatzzuwächsen geführt hätten. Diese Entwicklung hat sich im laufenden Jahr umgekehrt.



Mit 635 (Juli-Sept. 2022: 922) Mio skr bzw. umgerechnet 54,9 (84,9) Mio € ist der Konzernumsatz im dritten Quartal um 31 % unter dem Vorjahreswert geblieben, Wechselkurseffekte hatten im Gegensatz zur ersten Jahreshälfte kaum einen Einfluss. Die im ersten (-18 % auf 863 Mio skr) und zweiten Quartal (-28 % auf 787 Mio skr) erwirtschafteten Zahlen wurden ebenfalls deutlich verfehlt; der Abwärtstrend hat sich in den aufeinanderfolgenden Quartalen sogar noch verstärkt. Der im dritten Quartal erwirtschaftete Umsatz liegt um 26 % bzw. um 19 % unter den Zahlen der beiden Vorquartale. Für den Neunmonatszeitraum ergibt sich damit im Vorjahresvergleich ein Umsatzrückgang von 25 % auf 2,285 (Jan.-Sept. 2022: 3,065) Mrd skr bzw. 197,5 (282,1) Mio €.

Die Ergebniszahlen haben sich im dritten Quartal ebenfalls weiter verschlechtert. Das operative Ergebnis (EBIT) ist im Vorjahresvergleich um fast drei Viertel auf 21 (78) Mio skr zurückgegangen, die daraus errechnete operative Marge lag nur noch bei 3,2 (8,5) %. Das um Einmaleffekte in Höhe von 11 (1) Mio skr bereinigte EBIT wurde mit 32 (79) Mio skr angegeben; die Einmaleffekte sind dabei vor allem durch die an den schwedischen Standorten umgesetzten Personalmaßnahmen entstanden. Im ersten Quartal hatte Kährs ein EBIT von 96 Mio skr erreicht, im zweiten Quartal waren es dann nur noch 38 Mio skr. In diesen Zahlen waren Einmaleffekte in Höhe von 5 Mio skr bzw. 34 Mio skr enthalten. Für das gesamte erste Halbjahr hatte sich damit ein EBIT von 134 Mio skr ergeben, im Neunmonatszeitraum waren es dann 155 (Jan.-Sept. 2022: 336) Mio skr. Dies führt zu einer operativen Marge von 6,8 (11,0) %. Die Einmaleffekte haben sich bis Ende September auf 50 (4) Mio skr summiert; das bereinigte EBIT lag dementsprechend bei 155 (340) Mio skr.

Zu den Umsatz- und Ergebnisrückgängen hat laut Kährs vor allem die anhaltende Konsumschwäche auf den europäischen Residential-Märkten beigetragen. Das Objektgeschäft hält sich dagegen besser, dort zieht die Investitionstätigkeit laut Kährs auch schon wieder leicht an. Im Residential-Bereich rechnet Kährs mittelfristig mit einer Belebung im Renovierungsgeschäft; aus dem Wohnungsneubau werden dagegen wohl erst auf längere Sicht wieder positive Impulse kommen. In Nordamerika verzeichnet Kährs in einzelnen Marktsegmenten bereits jetzt eine leichte Nachfragebelebung; als Beispiele werden vor allem der Neubau von Mietwohnungen in Ballungszentren und der Bereich E-Commerce genannt.

Als Reaktion auf die schwieriger werdenden Rahmenbedingungen hat Kährs im Verlauf der letzten Monate verschiedene Restrukturierungsmaßnahmen eingeleitet, die unter anderem Kapazitätsanpassungen und Kostensenkungsmaßnahmen beinhalten. Diese Maßnahmen sollen ab dem ersten Quartal 2024 volle Wirkung zeigen. In dem Zusammenhang hat das Unternehmen im Verlauf der vergangenen Monate an seinen schwedischen Standorten in mehreren Schritten insgesamt rund 350 Stellen abgebaut. Bis Ende September hat sich die Gesamtzahl der Mitarbeiter auf 1.168 (30. Sept. 2022: 1.496) reduziert. Zum Jahresende 2022 hatte Kährs noch 1.455 Mitarbeiter beschäftigt; Ende März waren es 1.377 und Ende Juni dann 1.231. □

Absatz von Fenstern und Außentüren soll um 7,8 % bzw. 6,2 % zurückgehen

Fensterverbände schätzen Märkte in aktueller Prognose pessimistischer ein

Der deutsche Markt für Fenster und Außentüren wird sich im laufenden Jahr stärker abschwächen als erwartet.

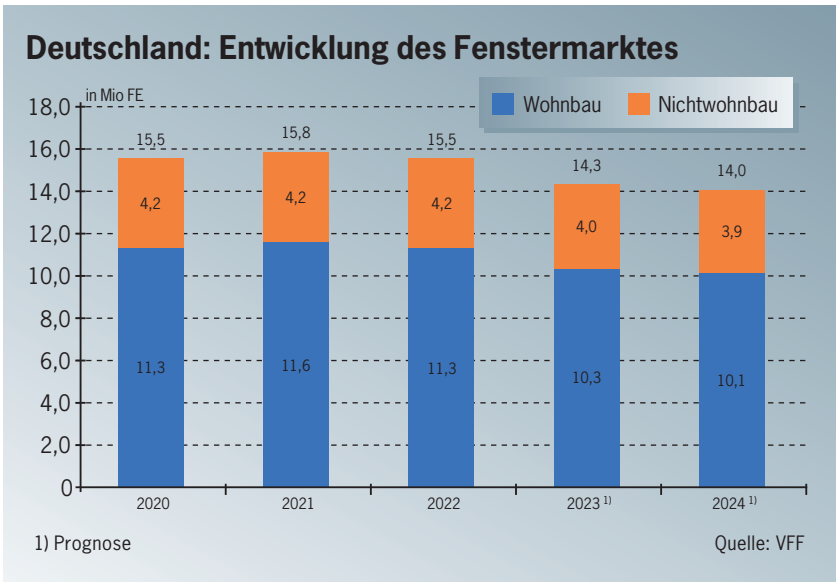
Der Wohnbau wird sich dabei schlechter entwickeln als der Nichtwohnbau. Noch größer sind die Unterschiede zwischen Neubau und Sanierung. Im kommenden Jahr sollen die Rückgänge in allen Bereichen nicht mehr ganz so stark ausfallen wie 2023; im Sanierungsbereich wird sogar wieder ein leichter Zuwachs für möglich gehalten.

Auf der am 19. Oktober 2023 vom Verband Fenster+Fassade (VFF) in Frankfurt durchgeführten Fachtagung „Statistik und Markt" wurden die aktuellen Ergebnisse der vom Marktforschungsinstitut Heinze GmbH, Celle, im Auftrag der vier Verbände VFF, Pro-K (Industrieverband Halbzeuge und Konsumprodukte aus Kunststoff, Frankfurt), FV S+B (Fachverband Schloss- und Beschlagindustrie, Velbert) und BF (Bundesverband Flachglas, Troisdorf) zweimal im Jahr erstellten Marktstudie zusammengefasst. In der Anfang Mai 2023 vorgestellten Frühjahrsstudie waren die Zahlen für das Gesamtjahr 2022 nochmals nach unten korrigiert worden. Ursprünglich hatten die Verbände für das Gesamtjahr 2022 auf dem deutschen Markt noch eine Absatzsteigerung von 0,8 % auf 15,95 Mio Fenstereinheiten (1 Fenstereinheit FE = 1,3 x 1,3 m = 1,69 m²) für möglich gehalten. Diese leicht optimistische Prognose musste auf der VFF-Herbsttagung Ende Oktober 2022 gedreht werden; für das Gesamtjahr 2022 wurde damit zunächst ein leichter Rückgang von 1,0 % auf rund 15,7 Mio FE angenommen. 2023 sollte laut der damaligen Prognose ein ähnliches Minus von 1,0 % auf dann 15,5 Mio FE bringen.

Laut den im Frühjahr korrigierten Zahlen wurde dieses Volumen allerdings bereits 2022 erreicht; der Vorjahreswert wurde damit um 2,0 % verfehlt. Für 2023 hat Heinze zu diesem Zeitpunkt einen mehr als doppelt so starken Rückgang von 4,7 % auf 14,8 Mio FE prognostiziert. Nach der nochmaligen Verschlechterung der konjunkturellen Rahmenbedingungen in den vergangenen Monaten fällt die am 19. Oktober in Frankfurt vorgestellte Prognose wieder pessimistischer aus. Der Gesamtabsatz in Deutschland soll im laufenden Jahr um 7,8 % auf 14,3 Mio FE zurückgehen. Im kommenden Jahr wird ein Minus von 2,4 % auf 14,0 Mio FE erwartet.

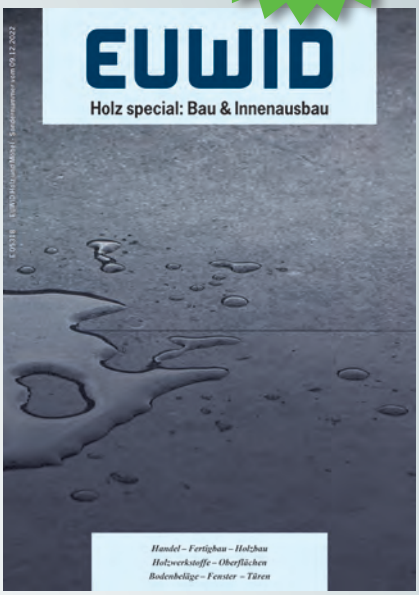
Davon sollen 4,5 Mio FE auf den Neubau und 9,5 Mio FE auf den Renovierungsbereich entfallen. Der Fensterabsatz im Neubau soll nach der aktuellen Prognose im laufenden Jahr um 17,9 % und 2024 um weitere 10,3 % zurückgehen. Über die zwei Jahre ergibt sich im Neubau ein kumulierter Absatzrückgang von 28,2 %. Im Modernisierungsbereich wird der Fensterabsatz im gleichen Zeitraum dagegen nur um 1,9 % zurückgehen. Abweichend von der Frühjahrsstudie hat Heinze die Gesamtzahlen in der aktuellen Herbststudie in die Bereiche Wohnbau und Nichtwohnbau aufgeschlüsselt. Im Wohnbau war der Fensterabsatz im Jahr 2022 um 2,8 % auf 11,3 Mio FE zurückgegangen. Für das laufende Jahr wird ein Minus von 8,9 % auf 10,3 Mio FE erwartet, 2024 soll der Absatz um weitere 1,8 % auf 10,1 Mio FE nachgeben. Im Nichtwohnbau hat es 2022 noch ein leichtes Plus von 0,2 % auf 4,2 Mio FE gegeben. 2023 werden 4,0 Mio FE (-4,7 %) und 2024 dann 3,9 Mio FE (-3,8 %) erwartet.

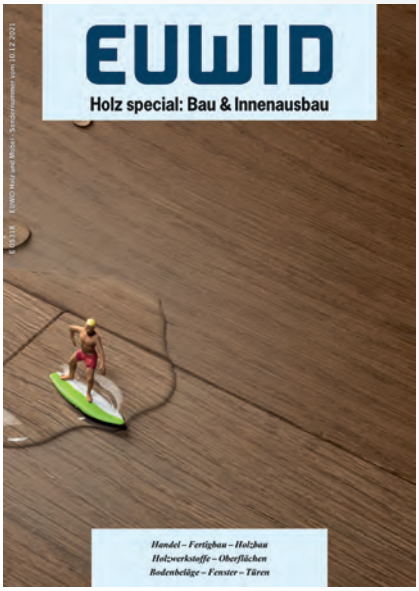
Mit den für 2024 prognostizierten 14,0 Mio FE würde der deutsche Fensterabsatz zwischen den 2016 (13,8 Mio FE) und 2017 (14,2 Mio FE) erreichten Mengen liegen. Laut den Heinze-Zahlen war der deutsche Fensterabsatz von 2007 (11,6 Mio FE) bis 2021 (15,8 Mio FE) fast kontinuierlich gestiegen, nur 2015 hatte der Markt bei 13,4 Mio FE stagniert. Kumuliert über die 14 Jahre hat sich das Absatzvolumen in Deutschland damit um 36,2 % erhöht. Die 2022 eingetretene und für 2023 bzw. 2024 prognostizierte Gegenbewegung soll dagegen wieder zu einem kumulierten Rückgang von 12,9 % führen. □



EUWID Holz und Möbel

NÄCHSTE AUSGABE April 2024





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

No leaks, no worries
and a breeze to install

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 flooring with zero-leakage, no needs to worry and more time on your hands to do what you really want!

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.com | valinge.se |