

Holz-Zentralblatt

Deutscher Holz-Anzeiger
Deutsche Holzwirtschaft
Der Holzkäufer

UNABHÄNGIGES ORGAN FÜR DIE FORST- UND HOLZWIRTSCHAFT

Deutsche Holz-Zeitung
Deutscher
Holzverkaufs-Anzeiger

Freitag, 16. Juni 2023

149. Jahrgang · Nr. 24

Heute mit



Bauen + Holz

Holzindustrie

Stimmung in der Holzindustrie sinkt

Die Stimmung in der deutschen Holzindustrie hat im Mai einen deutlichen Dämpfer erhalten. Ursächlich hierfür war die stark gesunkene Zufriedenheit mit den laufenden Geschäften.

► Seite 394

Holzhandel

Oregon Pine statt Sibirischer Lärche

Firmengruppe Münchinger importiert Oregon Pine aus Kanada und empfiehlt sie als einen Ersatz für Sibirische Lärche, z.B. bei Fensterkanteln.

► Seite 397

Forstwirtschaft

Privatwald gegen Mittelkürzungen

Bei einem Waldbesuch der Parlamentarischen Staatssekretärin Claudia Müller in der Forstbetriebsgemeinschaft Buchholz (Müritz) haben Vertreter des Kleinprivatwalds eine Fortsetzung der GAK-Förderung angemahnt.

► Seite 390

Jubel, Trubel, Business – Köln

fi. Der Ostwestfale gilt ja eher nicht als Feierbiest, vor Karneval nimmt er Reißaus, allenfalls marschiert er mit Holzgewehr und Uniform zum Schützenfest – gleichwohl ist das eher Richtung Sauerland populär. Der Lipper, der zu Ostwestfalen-Lippe „eingemeindete“ Einzelstaat Lippe, gilt zudem als seelenverwandt zu den knauserigen Schwaben und Schotten. Kulturexporte kölscher roter Pappnasen zur ehemaligen „ZOW“ in Bad Salzuflen mussten daher scheitern. Verlassen Ostwestfale und Lipper jedoch ihre Scholle, befreit vom Nachbarblick, können sich Glieder und Zungen lösen. So geschehen – nicht nur – am Stand von Beschlaghersteller Hettich aus Kirchlingern bei der „Interzum“ in Köln.

► Mehr zur „Interzum“ ab S. 399



Die Street Walkers sind eine Partyband „aus der Darmstädter Ecke“ und heizten an mehreren Abenden den Gästen am Stand der Firma Hettich mächtig ein. Nicht zuletzt Firmenchef Andreas Hettich (nicht im Bild) ließ sich klatschend und tanzend von den (mitunter) süd-amerikanischen Rhythmen beflügeln.

Foto: Fischer

Einigung zum GEG

Leitplanken für Beratung im Bundestag

Die Regierungskoalition hat sich am 13. Juni auf „Leitplanken“ zum Entwurf zur Novelle des Gebäudeenergiegesetzes geeinigt. Deren Ausgestaltung soll Inhalt der Beratungen im Bundestag sein.

Ein wichtiger Kritikpunkt an dem vom Bundeskabinett am 19. April beschlossenen Entwurf der vom Bundeswirtschafts- und Bundesbauministerium erarbeiteten Novelle war die Fixierung auf Wärmepumpen und die Behandlung von Holzheizungen hinsichtlich der Forderung, dass künftig 65 % der zur Heizung von Gebäuden verwendeten Energie aus erneuerbaren Quellen kommen müssen. Nach der aktuellen Einigung soll das Heizen mit Holz bzw. Pellets die 65%-Vorgabe „ausnahmslos“ erfüllen. Beim Einsatz von Holz und Pellets seien aber „Fehlansätze zu vermeiden“. Die Bedingungen zur Errei-

chung des 65%-Ansatzes sollen „einheitlich für Neubau und Bestand überarbeitet“ werden.

Das Gebäudeenergiegesetz soll stärker mit der kommunalen Wärmeplanung verzahnt werden, die deutschlandweit verpflichtend werden soll, so dass Hausbesitzer bei einem anstehenden Heizungsaustausch z.B. auch den Anschluss an ein Wärmenetz in Betracht ziehen könnten, wenn dieses in ihrem Umfeld geplant ist. Solange kein kommunaler Wärmeplan vorliegt, sollen beim Heizungsaustausch die neuen Regeln noch nicht gelten. Als Ziel sieht man, dass bis 2028 in ganz Deutschland solche Pläne vorliegen, die in manchen Bundesländern bereits vorangetrieben werden. FDP-Fraktionschef Christian Dürr sprach in diesem Zusammenhang davon, der Staat müsse zunächst in Vorleistung gehen. Zudem seien keine Eingriffe in Eigentümerrechte geplant.

Absolute Zahl und Anteil der Fertighäuser steigt 2022 weiter

Preise für Fertighäuser steigen um durchschnittlich 15,2 %

Im Jahr 2022 waren 22,8 % aller fertiggestellten Einfamilienhäuser Fertighäuser, das teilte das Statistische Bundesamt am 13. Juni mit. Es wurden rund 17 600 Einfamilienhäuser in Fertigteilbau errichtet, 3,0 % mehr als 2021. Dagegen ging im selben Zeitraum der Neubau von Einfamilienhäusern in konventioneller Bauweise zurück: um 2,7 % auf rund 59 500.

Insgesamt wurden 2022 rund 20 400 Wohngebäude im Fertigteilbau errichtet. Dabei machten die Einfamilienhäuser mit 86,0 % den größten Anteil aus. Danach folgten mit einem Anteil von 10,6 % die Zweifamilienhäuser und mit 3,5 % Gebäude mit drei oder mehr Wohnungen einschließlich Wohnheimen. Im Jahr 2022 wurden mit rund 19 000 zwar deutlich weniger Baugenehmigungen für Einfamilienhäuser im

Fertigteilbau erteilt als 2021 (-14,6%), allerdings fiel der Rückgang geringer aus als bei den Baugenehmigungen für konventionell geplante Einfamilienhäuser (-17,5%).

Zum Rückgang der Bauvorhaben insgesamt dürften vor allem zunehmend schlechtere Finanzierungsbedingungen und hohe Kosten für Baumaterialien beigetragen haben. Deutliche Preissteigerungen bei Baumaterialien wie Holz, Lieferengpässe und der Fachkräftemangel haben sich auch bei Fertighäusern ausgewirkt: Die Baupreise für Einfamilienfertighäuser stiegen 2022 um 15,2 % im Vergleich zum Jahresdurchschnitt 2021. Das ist die höchste gemessene Preissteigerung gegenüber einem Vorjahr seit Beginn der Erhebung im Jahr 1968. Im Zehnjahresvergleich verteuerte sich der Bau von Einfamilienfertighäusern um 65,6%.

»Interzum« expandiert auf den italienischen Markt

Köln-Messe plant im Mai 2024 in Bergamo das Kongress- und Ausstellungsforum »Interzum Forum Italy«

fi. Die Köln-Messe will mit ihrer Premium-Marke „Interzum“ in den italienischen Markt eindringen. Der Messeveranstalter aus Köln plant unter Leitung seiner Italien-Tochter Koelnmesse S.r.l., Mailand, am 6. und 7. Juni 2024 das zweijährlich angelegte Kongress- und Ausstellungsformat „Interzum Forum Italy“ auf dem Messegelände Fiera di Bergamo in Bergamo in Norditalien. Die Kölner kalkulieren mit einer niedrigen dreistelligen Ausstelleraahl.

Geplant ist ein Kongressformat mit begleitendem Ausstellungsbereich, das speziell auf den italienischen Markt sowie die Nachbarländer zugeschnitten ist – sowohl auf der Aussteller- als auch Besucherseite. Im Rahmen der Ausstellung sollen die Produktsegmente der „Interzum“ wie Oberflächen und Beschläge sowie Polster- und Textilmaschinen präsentiert werden können. „Die ‚Interzum‘ 2023 in Köln hat gezeigt, wie wichtig es ist, näher an Unter-

nehmen zu sein, indem sie Möglichkeiten zur Diskussion bietet und eine tiefgreifende Analyse der Schlüsselthemen der Branche“, begründet Thomas Rosolia, Geschäftsführer der Koelnmesse S.r.l., den Schritt. „Wir reagieren jetzt auf den Bedarf der Branche an einem schlanken und besucherfreundlichen Format in Italien, einem der führenden Möbel produzierenden Länder in Europa. In den Jahren, in denen die ‚Interzum‘ nicht in Köln stattfindet, bieten wir dem Fachpublikum einen Mix aus einem Kongress mit aktuellen, hochkarätigen Themen und einem Ausstellungsbereich.“

Das „Interzum Forum“ findet damit in enger zeitlicher Nähe zur Maschinenmesse „Xylexpo“ in Mailand (21. bis 24. Mai 2024) und im selben zeitlichen Rhythmus statt. Gespräche zu einer Kooperation, hat es jedoch nicht gegeben, erläutert „Interzum“-Direktor Maik Fischer: „Aufgrund des Konzepts stand für uns fest, dass wir eine Stand-Alone-

Veranstaltung durchführen werden.“ Und verdeutlichte: „Unser Fokus bei dieser Veranstaltung liegt klar auf dem Kongress, den wir an den beiden Tagen mit hochwertigen Vorträgen und Referenten ausstatten werden ... Die begleitende Messe ist daher in kleinem Umfang geplant, mit einer niedrigen dreistelligen Ausstelleraahl.“

Mit dem Messegelände in Bergamo haben die Kölner erste Erfahrungen bei der Premiere der „International Hardware Fair Italy“, einem Ableger der „Eisenwarenmesse“ in Köln, sammeln können. Am 5. und 6. Mai trafen dort 300 Aussteller auf 5 300 Besucher. „Seit einiger Zeit sammeln wir klare Signale vom italienischen und europäischen Markt, um eine Veranstaltung zu organisieren, die der Welt der Eisenwaren, Bau und DIY gewidmet ist, die es in Italien noch nicht gab. Und der Markt hat uns recht gegeben“, bilanzierte Markus Oster, Vizepräsident Messemanagement der Koelnmesse GmbH.

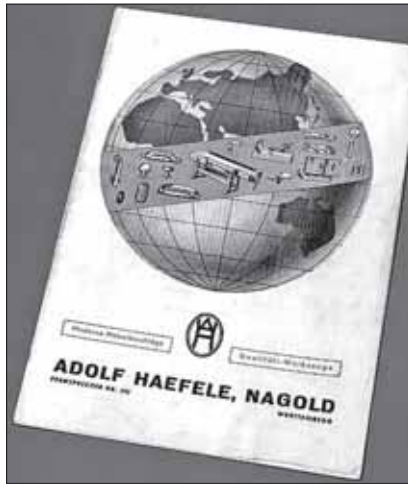
Zuletzt hatte in Bergamo vom 12. bis 15. April 2016 Romano Ugolini mit der Maschinen- und Zuliefermesse „Idea“ einen final erfolglosen Versuch zur Etablierung einer weiteren Messe gestartet. Er hatte gehofft, von dem riesigen Besucherstrom zum „Salone“ in Mailand (12. bis 17. April 2016) profitieren zu können. Entsprechend waren Shuttle-Busse gechartert worden.

Alljährlich findet ebenfalls in Norditalien – allerdings drei Autostunden bzw. 300 km von Bergamo entfernt – in Pordenone die erfolgreiche Möbelzuliefermesse „Sicam“ statt, die zumeist gut 600 Aussteller anzieht. Carlo Giobbi, Inhaber und Geschäftsführer der Expositam srl aus Mailand, hatte seinerzeit erfolgreich die „ZOW Italien“ in Pordenone geführt und nach dem Zerwürfnis mit Peter H. Meyer die „Sicam“ aus der Taufe gehoben. Die letzte „ZOW Italien“ fand 2009 in Verona unter Leitung von Romano Ugolini (s. o.) statt.

► www.interzum-forum.it/en



Die Gründer Adolf Häfele und Hermann Funk boten 1923 „Erzeugnisse der Eisenwaren- und Werkzeugindustrie“ an, zunächst in Aulendorf. 1927 zog das Unternehmen nach Nagold. Im Bild zu sehen ist eine Aufnahme aus dem Jahr 1934.



Der legendäre „Weltkugel-Katalog“ erschien im Mai 1939 – damals eine bahnbrechende Innovation.



Zwei Möbelbauteile im rechten Winkel zu verbinden – klingt einfach, ist aber mit „Minifix“ von Häfele auf eine neue Stufe in der industriellen Produktion gehoben worden: Der Korpusverbinder hält seit seiner Erfindung durch Häfele im Jahr 1983 zahlreiche Stücke bekannter Mitnahmemöbel-Hersteller zusammen. Fotos: Häfele



1971 erschien „Der Große Häfele“, der weltweit größte Katalog für Möbelbeschläge und -zubehör.

100 Jahre Häfele

Beschlaghersteller findet den Weg in die Moderne

Der Beschlaghersteller Häfele (Häfele SE & Co KG) aus Nagold im Schwarzwald feiert seinen 100. Geburtstag. Neben vielen Festivitäten, u. a. auf der „Interzum“ in Köln, startet auch der Bau eines visionären Dynamikzentrums in Nagold. Das Unternehmen versteht sich heute eher als Logistikkonzern, wie die langjährige Geschäftsführerin Sibylle Thierer einmal betonte. Sie hat die Verantwortung zum 1. Januar dieses Jahres nach 20 Jahren an der Spitze an Gregor Riekema abgegeben. Das Jubiläumsjahr begann denkbar schlecht. Am 2. Februar wurde auf den Hersteller von Möbel- und Baubeschlägen, elektronischen Schließsystemen und LED-Licht ein Cyberangriff verübt. In der Konsequenz wurden alle Systeme heruntergefahren und die Fertigung in den Werken musste gestoppt werden. Wenige Wochen später wurde aber die komplette Lieferfähigkeit wieder erreicht. Häfele hat in der Folge eine komplett neue IT-Sicherheitsarchitektur aufgebaut.

Wer die Zeittafel der Geschichte 100 Jahre bis ins Jahr 1923 zurückgeht, erkennt unschwer, welche wirtschaftlichen und politischen Verwerfungen Unternehmen durchlaufen mussten, die so lange am Markt sind. Häfele gehört sicher zu einem Musterbeispiel der modernen und erfolgreichen Entwicklung.

Aus dem Zwei-Mann-Betrieb – einem Fachgeschäft für Eisenwaren – hat sich ein weltumspannendes Unternehmen mit Niederlassungen in 38 Ländern und mit mehr als 8000 Beschäftigten entwickelt. Die Gruppe mit Sitz in Nagold im Schwarzwald charakterisiert sich heute als führenden Experten für Beschlagtechnik, elektronische Schließsysteme und Beleuchtung. 2022 wurden 1,87 Mrd. Euro umgesetzt, 10% mehr als 2021 (+22%). Seit 2019 sind die Umsätze damit um 24,7% gestiegen. Der Exportanteil erreicht 81% (2020: 79%).

2022 wurde für rund 20 Mio. Euro das vierte Hochregallager im Logistikzentrum in Nagold realisiert, für dieses Jahr ist der Start der Bauarbeiten am neuen „Dynamikzentrum“ geplant. Für den markant über den Schwarzwald blickenden Gebäudekomplex auf dem Nagolder Wolfsberg soll ein hoher zweistöckiger Millionenbetrag investiert werden. Die Aussichtsplattform soll offen sein für Besucher; Arbeitnehmer anderer Firmen und Selbstständige sind eingeladen, Co-Working- und Verpflegungsangebote zu nutzen. Andere Unternehmen können die Räumlichkeiten für eigene Veranstaltungen anmieten.

Mehr als ein Haufen Bretter

„Zum 100-jährigen Jubiläum wollen wir zweierlei zum Ausdruck bringen: den Stolz auf den erfolgreichen Weg, den das Unternehmen bis heute gegangen ist – und den Optimismus, diese Erfolgsgeschichte fortschreiben zu können, auch durch den Mut zur kontinuierlichen Veränderung“, betonte CEO Gregor Riekema.

Innovationskraft, Mut und Optimismus, diese Qualitäten haben Häfele von Anfang an begleitet und schon die Gründer ausgezeichnet: 1923, als die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen alles andere als einfach waren, eröffneten zwei tatkräftige junge Männer – die Kaufmänner Adolf Häfele und Hermann Funk – in Aulendorf ein Fachgeschäft für Eisenwaren. Schon bald stellten sie fest, dass ihre Produkte vor allem bei Schreibern großen Anklang fanden und zogen nach Nagold um, in das damalige Zentrum für die württembergische Möbelherstellung.

Riekema, seit 2011 im Unternehmen, ist erst der fünfte Unternehmensleiter und der zweite der nicht aus den Familien Häfele und Thierer stammt. Der erste war Geschäftsführer Hans Nock von 1982 bis 2003. Während Häfele-Geschäftsführer Walter Thierer (1949 bis 1982) die in der

Branche heute noch hochgelobte Häfele-Logistik erfolgreich auf den Weg brachte, den heute weltweit in über 20 Sprachen verfügbaren Katalog „Der Große Häfele“ erfand und sich der Markenpolitik widmete, steht der Name seiner Tochter für die größte Änderung in der Geschichte der Beschlagtechnik.

Sie gab den Möbelbeschlägen, diesen lange als rein technisches Zubehör gehandelten Metallteilen im Möbeldesign, ein Herz und eine Seele, holte sie heraus aus der Unscheinbarkeit. Die Erkenntnis, dass Beschlagtechnik der eigentliche Schlüssel zur Emotionalisierung und Individualisierung von Möbeln und Einrichtungen ist, machte Sibylle Thierer zu ihrem Credo. „Ohne Beschläge sind Möbel nicht mehr als ein Haufen Bretter“, dieser von ihr bereits 2007 kreierte Slogan war jedermann sofort verständlich. Er beförderte den Möbelbeschlag in einer Zeit, in der Funktionalität von Möbeln und Einrichtung immer bedeutsamer wird, aus seinem Schattendasein ins Zentrum des Interesses von Planern, Designern und Möbelbauern. Hinzu kam dann die Entdeckung der überragenden Bedeutung von Licht in Möbeln und Räumen, die Häfele ein ganz neues Geschäftsfeld bescherte. Im Verlauf ihrer Amtszeit wuchs der Umsatz des Schwarzwälder Unternehmens von gut 500 Mio. Euro Jahresumsatz auf 1,87 Mrd. Euro im letzten Geschäftsjahr.



Von Anfang an bewegte Häfele sich auf seine Kunden zu. Mitte der 1960er Jahre baut das Unternehmen seine Exportabteilung auf und die erste fahrende Ausstellung geht in einem Bus weltweit auf Reisen. Heute hat Häfele Niederlassungen in 38 Ländern. Die Aufnahme stammt aus dem Jahr 1966.

Umfassend vernetzt – und gut zugekauft

Inzwischen gilt die Häfele-Gruppe auch als Impulsgeber für die Hotellerie und das gewerbliche Wohnen. Insbesondere bei der Digitalisierung und der Entwicklung umfassender Vernetzungslösungen im Möbel und Raum hat sie sich einen Namen gemacht. Maßgeblich vorangetrieben hat dies auch der neue CEO, der vor seiner Ernennung zum Vorsitzenden der Geschäftsleitung mehrere Jahre in verantwortlichen Positionen bei Häfele tätig war. Seit 2015 verstärkte er als Chief Marketing Officer (CMO) die Geschäftsleitung. Er zeichnete unter anderem für die Markenstrategie der Gruppe und den Aufbau einer globalen E-Commerce Plattform verantwortlich.

Häfele versteht sich nicht nur als Lieferant von Zulieferteilen, sondern auch als Partner für Planer in den Bereichen Interior Design und Architektur – Häfele hat fasst das unter dem Motto „360° – Objekt-Kompetenz“ zusammen. Zum Sortiment zählen u.a. elektronische Zutrittssysteme, Beleuchtungslösungen und smarte Steuerungssysteme mit hohem Bedienkomfort.

Die Expertise des Unternehmens basiert unter anderem auf der strategischen Übernahme von Start-Ups,

deren Know-how integriert und weiterentwickelt wird. Ein Beispiel ist die Akquise von Thing OS aus Stuttgart, der eine mehrjährige Zusammenarbeit vorausging. Häfele ist damit nun in der Lage, zusammen mit den Unternehmensbereichen Nimbus (Licht und Akustik) und Sphinx (elektronische Schließsysteme), Licht- und Raumerlebnisse aus einer Hand zu gestalten.

Häfele wird inzwischen weit über die eigene Branche hinaus wahrgenommen: „Unternehmerische Exzellenz“ bescheinigte der Publizist und Unternehmer Dr. Florian Langenscheidt der Unternehmensgruppe in seinem kürzlich herausgegebenen Bildband „Aus bester Familie“, in dem Häfele als eines von 100 Familienunternehmen portraitiert wird.

Feiern können die Schwarzwälder aber auch – und nehmen sich auch die Zeit dafür. Den Auftakt machten Feierlichkeiten mit Kunden und Mitarbeitern im Rahmen der „Interzum“ in Köln. Am 21. Juni folgt im Stuttgarter Showroom die „Blackbox Night“ und vier Wochen später am Stammsitz das große Jubiläumswochenende: Vom 21. bis zum 23. Juli wird in Nagold gebührend gefeiert.



Sibylle Thierer hat das Unternehmen mehr als 20 Jahre sehr erfolgreich als CEO geleitet. Zum Jahresende 2022 hat ihre Aufgaben an Gregor Riekema übergeben.



Gregor Riekema: „Das ‚Dynamikzentrum‘ ist auf sehr flexible Nutzungsmöglichkeiten angelegt. Daher sprechen wir von einer Investition mit Weitblick. Wir möchten dazu beitragen, den Wirtschaftsstandort Nagold weiterzuentwickeln.“



Die „Blackbox“ dient als Ideen-Werkstatt für Planer und Kreative. Möbel, Licht, Raum und Konnektivität werden hier gemeinsam mit den Kunden neu gedacht und umgesetzt.

Geschäftsklima trübt sich ein

HDH sieht skeptischen Blick der Holzindustrie auf den Sommer

Die Stimmung in der deutschen Holzindustrie hat im Mai einen deutlichen Dämpfer erhalten. Ursächlich hierfür war die stark gesunkene Zufriedenheit mit den laufenden Geschäften. Auch die Erwartungen der Unternehmen fielen pessimistischer aus als noch vor einem Monat (vgl. Abbildung). Das berichtet der Hauptverband der Deutschen Holzindustrie und Kunststoffe verarbeitende Industrie und verwandter Industrie- und Wirtschaftszweige (HDH) auf Basis seiner monatlichen Erfassung von Konjunkturindikatoren.

Die deutsche Holzindustrie blickt angesichts der gesunkenen Kaufkraft, der gestiegenen Bauzinsen und des rückläufigen Auftragseingangs skeptisch auf den Sommer. Die Einschätzung zur aktuellen Lage sank im Mai signifikant auf -14 Punkte (Vormonat: -0,7 Punkte). Die aktuelle Geschäftslage wurde den dritten Monat in Folge schlechter beurteilt.

Der Ausblick auf die kommenden sechs Monate verschlechterte sich ebenfalls, der aktuelle Wert liegt bei -31,3 Punkten (Vormonat: -30,3 Punkte). In der Summe fiel der HDH-Konjunkturindikator im Mai auf -22,9 Punkte (Vormonat: -16,1 Punkte).

Im Vergleich zum gesamten Verarbeitenden Gewerbe schneidet das Geschäftsklima in der Holzindustrie deutlich schwächer ab. Der vom Ifo errechnete Wert für das Verarbeitende Gewerbe ging im Mai zwar auf -0,3 Punkte (Vormonat: +6,3 Punkte) zurück, be-



Entwicklung des monatlichen HDH-Konjunktur-Indikators für die Holzindustrie (Geschäftsklima – blau), der sich ergibt aus der aktuellen Geschäftslage (dunkelblau) und den Erwartungen für die nächsten sechs Monate (gelb); Angaben für Januar 2020 bis Mai 2023. Die Werte ergeben bewegten sich zwischen +100 (alle Meldungen positiv) und -100 (alle Meldungen negativ) Punkten.

wegte sich damit dennoch weit über dem entsprechenden Wert für die Holzindustrie (-22,9 Punkte).

Angesichts der unterschiedlichen Betroffenheit der einzelnen Segmente bleibt die Stimmung in der Holzindustrie uneinheitlich. Zwar schätzen die Unternehmen im baunahen Bereich der Holzindustrie (+25,9 Punkte) ihre aktuelle Geschäftslage als positiv ein. Jedoch deuten die Erwartungen in ausnahmslos allen Segmenten negative Entwicklung in den kommenden Monaten an. Insbesondere die Holzwerk-

stoffindustrie (-62,1 Punkte), die Holzverpackungsindustrie (-52,8 Punkte) und die Sägeindustrie (-40,3 Punkte) blicken aktuell sorgenvoll in die Zukunft: Diese Segmente erwarten eine deutliche Verschlechterung der Geschäftslage im kommenden halben Jahr.

Dies ist aus Sicht des HDH vor allem auf die rückläufige Baunachfrage und die gesunkenen Realeinkommen zurückzuführen. Die Diskussionen über das geplante Gebäudeenergiegesetz führten zu einer zusätzlichen Verunsicherung der Verbraucher.

»2023 wird kein Jubeljahr« für Holzindustrie

Nach stabilem Geschäftsjahr 2022 nun schwieriger Ausblick für Österreichs Holzindustrie

ba. Die österreichische Holzindustrie kann für das vergangene Jahr positive Zahlen vorweisen. Bei der Bewertung der aktuellen Geschäftslage herrscht hingegen wenig Optimismus. Dies kommunizierten am 31. Mai Branchenvertreter anlässlich der Jahrespressekonferenz der Holzindustrie Österreichs.

Herbert Jöbstl, Obmann des Fachverbands der Holzindustrie, sagte zur wirtschaftlichen Lage der Branche im Vorjahr: „Wenn wir auf 2022 zurückschauen, auf das Produktionsvolumen und den Exportüberschuss, so hatten wir ein Rekordergebnis“. Man habe Jahre mit Schwankungen gehabt, aber die positive Entwicklung im letzten Jahr freue die Branche besonders, da der Holzeinschlag auf einem sehr guten Niveau lag. Das habe der Industrie geholfen, sich mehr mit inländischem Holz zu versorgen, nämlich zu über 60%. Das zeige, dass österreichisches Holz für die Industrie wichtig sei und bevorzugt werde. Es wachse auch mehr Holz zu als genutzt werde, und die Holzindustrie sehe hier weitere Potenziale für die Zukunft.

Erlfried Taurer, Sprecher der Plattenindustrie im Fachverband, bezeichnete den Produktionswert der Holzindustrie im Vorjahr mit einem Plus von 13 % auf 11,45 Mrd. Euro als „best ever“. 2022 waren 28000 Mitarbeiter in knapp 1300 Mitgliedsbetrieben des Fachverbands beschäftigt. Zur aktuellen Marktsituation sagte Taurer: „Wir sehen dabei die nächsten Monate und nicht Jahre. Es wird immer schwieriger, bei der derzeitigen Komplexität und beim derzeitigen wirtschaftlichen Umfeld langfristige Prognosen zu machen“. Grundsätzlich seien die vergangenen zwei Jahre von hoher Nachfrage bei schwankenden Preisen geprägt gewesen. Ab der Jahresmitte 2022 habe es einen Rückgang bei der Nachfrage gegeben, besonders von Seiten der Bauwirtschaft. Die Frühjahrsbelebung, die man in den Jahren davor normalerweise beobachten konnte, finde aber in diesem Jahr nicht statt, und auch die Überseemärkte liefen nach. Die Holzindustrie stelle sich daher auf eine längere Flaute in der Bauwirtschaft ein, wofür Taurer zwei Be-

gründungen anführte: In Österreich seien im Jahr 2022 im Vergleich zum Jahr davor 17 100 oder 23 % weniger Baugenehmigungen für Wohnungen erteilt worden. Auf Österreichs wichtigstem Exportmarkt, in Deutschland, stagniere der Wohnbau ebenfalls. Dort sei im März die Zahl der Baugenehmigungen so stark zurückgegangen wie zuletzt vor 16 Jahren. Laut der letzten Umfrage des Ifo-Instituts vom März sprechen die deutschen Unternehmen von 16 % Stornierungen. „Wir wissen alle in unserer Branche, dass Projekte, die heute nicht genehmigt werden, in den nächsten 12 bis 24 Monaten nicht gebaut werden“, so Taurer.

Auch die Kosten seien auf einem hohen Niveau, monierte er, so z. B. wegen erfolgter Kollektivvertragerhöhungen. Aber auch Logistikkosten seien hoch, und Rohstoffpreise auf einem hohen Niveau stabil. Man wisse nicht, wo die Energiepreise im nächsten Winter liegen und ob man im nächsten Jahr überhaupt Gas aus der Ukraine bekommen werde. Das Interesse am Bauen mit Holz sei zwar nach wie vor hoch, aber es sei ungewiss, ob sich das hohe Kostenniveau auf die Bauindustrie, respektive auch auf die Holzbauindustrie, auswirken werde. Man wisse heute schon, dass das Jahr 2023 kein Jubeljahr werde.

Dr. Andreas Ludwig, Obmann-Stellvertreter des Fachverbands, sagte zur Außenhandelsbilanz: „Die Holzindustrie erarbeitete auch im Jahr 2022 einen Außenhandelsüberschuss, und zwar mit einem zweistelligen Wachstum. Unser Export von knapp über 8 Mrd. Euro im Jahr 2022 ergab eine schöne Steigerung von knapp über 10 %. Die Importe mit 6,24 Mrd. Euro erfuhren ungefähr eine gleich große Steigerung wie die Exporte. Somit haben wir wieder knapp 1,8 Mrd. Euro an Außenhandelsüberschuss erwirtschaftet“. Das seien 11,3 % mehr als im Jahr davor. Die wichtigsten Außenhandelspartner befänden sich nach wie vor innerhalb der Europäischen Union. Daher betonte er auch, wie wichtig es sei, dass es innerhalb der EU vergleichbare Wettbewerbsbedingungen gebe, weil das jene Märkte seien, in der sich die Mitgliedsunternehmen des Fachverbands bewähren müssten.

Eher unzufrieden war Ludwig mit der für die Holzbranche wichtigen, aber stagnierenden Sanierungsrate am Bau – sie liege bei jährlichen 1,5 %. 70 % der Gebäude in Österreich seien vor 1990 gebaut worden, die meisten in den 1970er-Jahren. Hier bestehe ein wirklicher Sanierungsbedarf. Daher formulierte er die Forderung, den „Sanierungsturbo“ zu zünden, und zwar mit einer Vielzahl von Instrumenten. Dabei gehe es um modulares Bauens und Vorfertigung. Eine wichtige Initiative seien die Holzbaufachberater im Netzwerk Pro Holz, die flächendeckend in ganz Österreich zur Verfügung stünden.

Taurer kam auch auf das Thema Altholz in der Plattenindustrie zu sprechen: „Dieses Holz ist ein wichtiger Baustein unserer Kreislaufwirtschaft. Als die EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen den „Green Deal“ präsentierte und das Thema kaskadische Nutzung von Holz dort explizit erwähnte, hat eigentlich mein Herz gelacht. Ich habe gedacht, endlich geht es in die richtige Richtung“. So werde in der Plattenindustrie viel Altholz von Paletten verwendet. „Wir haben mit Beginn dieses Jahres eine Novelle des Abfallwirtschaftsgesetzes aus dem österreichischen Umweltministerium erhalten, wo die Plattenindustrie zum Bahntransport verpflichtet wird, d. h. wir dürfen diese Paletten nicht mehr per LKW transportieren, sondern müssen auf einem gewissen Radius alles auf die Bahn verlagern“. Das verursache bürokratischen Aufwand und bis zu doppelt so hohe Kosten. „Dann gehen wir in das Segment des Frischholzes. Dieses benötigt jedoch die Säge- und Papierindustrie. Ursprünglich war unsere Idee, dass wir das Altholz mehrmals verwenden und somit das Frischholz der Säge- und Papierindustrie überlassen.“ Für die Plattenproduktion nicht verwendbares Altholz könne zur Energieerzeugung genutzt werden, in Anlagen, die technologisch auf dem neuesten Stand und mit besten Filtern ausgestattet seien, unter Einhaltung aller Grenzwerte. Taurers Forderung an die Politik ist es, die Ressourceneffizienz zu erhalten, indem die Branche nicht verpflichtet wird, Altholz mit der Bahn zu transportieren.

Polnische Möbelhersteller exportieren weniger

Möbelproduktion um 11 % angestiegen

as. Laut dem Bericht „Polnische Möbel. Outlook 2023“, der von B+R Studio erstellt worden ist und von der Gesamtpolnischen Wirtschaftskammer der Möbelhersteller (OIGPM) vertrieben wird, verkaufen polnische Hersteller immer weniger Möbel ins Ausland. Den Experten zufolge ist auch zukünftig mit weiteren Rückgängen zu rechnen.

Eine im Bericht enthaltene Analyse der Dynamik des Werts und der Stückzahlen der polnischen Möbelausfuhren zeigt deutlich, dass 2022 bei den meisten der untersuchten Möbelgruppen Wertsteigerung im Vergleich zum Vorjahr zu verzeichnen waren. Einen besonders deutlichen Rückgang gab es bei der Warengruppe Schlafzimmerelemente.

Der Wert der verkauften polnischen Möbelproduktion erreichte demnach im vergangenen Jahr 68,5 Mrd. Zloty (rund 14,6 Mrd. Euro), was einem Anstieg von 11 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Dieses Ergebnis ist jedoch

größtenteils auf die Inflation zurückzuführen.

Die Leistung der polnischen Möbelindustrie wird neben der Inflation stark von den Entscheidungen des Staatsforstbetriebs „Lasy Panstwowe“ beeinflusst, der mit einem Anteil von über 90 % am polnischen Holzmarkt die Preise und Verfügbarkeit des Rohholzes sowie die Notwendigkeit oder Nicht-Notwendigkeit dessen Zertifizierung praktisch monopolistisch bestimmt. Seit einiger Zeit deutet der polnische Staatsforstbetrieb darauf hin, dass er ein völliges Aussteigen aus der FSC-Zertifizierung erwäge.

Über die in den letzten Jahren vor allem im Export sehr stark gewachsene polnische Möbelindustrie hatte sich zuletzt auch Elmar Duffner, Präsident des Verbandes der deutschen Möbelindustrie, geäußert. Er sprach davon, dass die polnischen Hersteller aufgrund der zuletzt sehr stark gestiegenen Lohnkosten ihren Lohnkostenvorteil verloren hätten (vgl. Seiten 406 und 407 dieser Ausgabe).

Beschlaghersteller zeigen sich zuversichtlich

Wiederbelebung der Bautätigkeit spätestens ab 2025 erwartet

Der Fachverband Schloss- und Beschlagindustrie (FVSB), Velbert, hat bei seiner Jahresmitgliederversammlung am 6. Juni in Velbert vor 36 Teilnehmern aus 29 Mitgliedsunternehmen über die aktuelle Marktsituation informiert.

Der stellvertretende FVSB-Geschäftsführer Holger Koch berichtete von einer positiven Entwicklung im Jahr 2022 mit einem vierten Quartal, das den weiteren Verlauf mit einem Negativtrend im Jahr 2023 bereits ankündigte. Nach vielen Jahren des Wachstums verzeichnet der Bereich Bau 2022 ein weiteres Plus: Das Produktionsvolumen stieg um 5,9 % auf 3,6 Mrd. Euro und entwickelte sich etwas günstiger als die weiteren Bereiche Möbel und KFZ. Insgesamt setzte die Branche 7,6 Mrd. Euro um.

Für 2023 erwartet der FVSB allerdings eine Abschwächung. „Aufgrund der geopolitischen Lage und der Auftragsrückgänge im Bauhauptgewerbe bleiben negative Folgen für unsere Branche nicht aus“, erläuterte Koch. Das habe bereits das erste Quartal dieses Jahres gezeigt. In den ersten drei Monaten des Jahres ist der Auftragseingang bei der Schloss- und Beschlagindustrie in Deutschland um 20,6 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zurückgegangen.

Der Verbandsvorsitzende Karl Kristian Woelm zeigte sich ob dieser Entwicklung zwar besorgt, rechnet aber nicht mit einer langanhaltenden Krise. Bestätigt fühlen durfte er sich in seiner Meinung von Prof. Dr. Michael Voigtländer, Leiter des Clusters Globale und

regionale Märkte vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW), der als Referent zur Tagung geladen war. Er informierte die Teilnehmer zur Lage und den Perspektiven für den Immobilienmarkt. Der Immobilienexperte fand dabei tröstliche Nachrichten für die Zuhörer. Auch wenn die Baubranche sich derzeit in einer Rezession befände, sei mit einer zunehmenden Bautätigkeit ab dem Jahr 2025 zu rechnen. Woel: „Wie Professor Voigtländer in seinen Ausführungen gezeigt hat, ist der Bedarf an Immobilien schon aufgrund der Zuwanderung da. Daher wird es vermutlich nach ein oder zwei schwächeren Jahren wohl auch wieder aufwärts gehen.“ Diese Hoffnung teilen viele Mitglieder, wie sich in der abschließenden Gesprächsrunde zeigte.

Turnusgemäß standen nach der Entlastung des Vorstandes in diesem Jahr wieder Wahlen an (vgl. Seite 392 dieser Ausgabe). Weitere Punkte waren die Vorstellung des Etats für das laufende Jahr sowie die Beschlussfassung über den Mitgliedsbeitrag für 2024. Abschließend stellte sich die neue Verbandsmitarbeiterin Silke Koppers als Referentin für Kommunikation und Projektmanagement vor und erläuterte ihre Tätigkeitsfelder. Die nächste FVSB-Jahresmitgliederversammlung findet voraussichtlich am 20. Juni 2024 statt.

Der FVSB versteht sich als verbandliche Organisation der Schloss- und Beschlaghersteller in Deutschland. Aktuell betreut der Verband 69 Mitgliedsunternehmen mit rund 25000 Mitarbeitern und einem Umsatz von über 3 Mrd. Euro.

Schwedens Holzeinschlag lag wieder bei rund 96 Mio. Vorratsfestmeter

Nach den vorläufigen Statistiken der schwedischen Forstbehörde (Skogsstyrelsen) belief sich der Brutto-Holzeinschlag des Landes im vergangenen Jahr auf 95,8 Mio. Vorratsfestmeter (Vfm m. R.) bzw. 77,1 Mio. Fm o. R. (Nettoeinschlag). Das entspricht in etwa dem Brutto-Einschlag von 2021, der 96,0 Mio. Vfm betrug. Die Holzerntemengen der Jahre 2021 und 2022 waren die bisher höchsten, wenn man die Jahre 2005 und 2007 außer Acht lässt, als der Einschlag aufgrund der Stürme Gudrun und Per besonders hoch war.

Knapp die Hälfte des Nettoeinschlags entfiel auf Sägerundholz von Nadelbäumen, 42 % auf Industrieholz,

8 % auf Brennholz und wenige Prozent auf sonstiges Holz.

Es wird derzeit geschätzt, dass die Erntemenge von Nadelsägerundholz im Vergleich zu 2021 um 3 % zurückgegangen ist, die Erntemenge von Industrieholz um 3 % und die von Brennholz um 2 % zugenommen haben.

Die Fachleute der schwedischen Forstverwaltung berichten weiter, dass der schwedische Rundholzexport im vergangenen Jahr von 1,2 Mio. Fm (2021) auf 2,0 Mio. Fm (2022) stark angestiegen sei, während die schwedischen Rundholzimporte hingegen mit 6,5 Mio. Fm nur geringfügig zunahmen.

Kika/Leiner: Kahlschlag und Insolvenz

Abverkauf in 23 Häusern gestartet – Schließung für Ende Juli geplant

Fast stündlich gibt es aktuell neue Nachrichten über die am 30. Mai verkaufte Möbelhandelskette Kika/Leiner (Leiner & Kika Möbelhandels GmbH), St. Pölten (Österreich). Inzwischen hat das Team um den neuen Eigentümer Hermann Wieser am 12. Juni einen Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gestellt. Bereits kurz zuvor war angekündigt worden, 23 von 40 Möbelhäusern zu schließen und 1900 Mitarbeiter zu entlassen.

Am 12. Juni wurde für die Möbelhandelskette beim Landesgericht St. Pölten ein Antrag auf Eröffnung eines Sanierungsverfahrens ohne Eigenverwaltung eingebracht hat – am 13. Juni wurde das Verfahren wie beantragt eröffnet. Zum Insolvenzverwalter wurde der St. Pöltner Rechtsanwalt Volker Leitner bestellt, teilte die österreichische KSV 1870 mit. Ein Sprecher des Unternehmens hatte den Schritt bereits am 7. Juni

angekündigt. Einen Tag zuvor hatte Wieser Einblicke in die Lage des Unternehmens gegeben. Er sprach von einem operativen Verlust von 150 Mio. Euro. Als Gründe nannte er u.a. „Management-Fehler, explodierende und nicht an die Rahmenbedingungen angepasste Kosten, komplizierte und personalintensive Abläufe, falsche Marken-Strategien, zu geringe Flächen-Produktivität und viel zu hohe Overhead-Kosten“. Erschwerend hinzugekommen wären die aktuellen Marktentwicklungen.

Wieser kündigte an, dass in 23 Filialen ab sofort mit dem Abverkauf begonnen werde. Bis Ende Juli sollen diese Standorte dann geschlossen werden. Betroffen sind die Leiner-Standorte in Amstetten, Judenburg, Linz, Steyr, Villach, Vöcklabruck, Wels und Wien-Nord sowie die Kika-Häuser in Eisenstadt, Feldbach, Horn, Imst, Leoben, Lienz, Liezen, Mistelbach, Ried, Saalfelden, St. Johann, Stockerau, Unter-

wart, Wien-Ottakring und Wörgl. Laut KSV ist geplant, 17 Filialen fortzuführen. Wieser will einen hohen zweistelligen Euro-Millionenbetrag investieren.

Zu den aktuellen Entwicklungen nahm am 7. Juni auch Georg Emprechtinger, Vorsitzender der Österreichischen Möbelindustrie, Stellung und drückte seine Betroffenheit aus. Gleichzeitig schloss er aus, dass die Industrie ihren Beitrag zur Sanierung leisten könne. „Das Möbelgeschäft entwickelt sich momentan sehr verhalten und wir müssen selbst unsere Kosten intensiv kontrollieren. Daher sehe ich keinen Spielraum, dass die Hersteller irgendwelche Zugeständnisse machen.“

Gleichwohl glaubt Emprechtinger an eine Zukunft von Kika/Leiner. „Wir kennen Hermann Wieser als erfahrenen Manager. Wir gehen davon aus, dass er die richtigen Entscheidungen treffen und die Sanierung von Kika/Leiner erfolgreich gestalten wird.“

Emma verkauft Dunlopillo

Matratzenmarkt bleibt weiter in Bewegung

Die Emma Sleep GmbH, Matratzenanbieter aus Frankfurt am Main, hat ihre Tochter Dunlopillo Deutschland GmbH, Frankfurt am Main, im Rahmen eines Asset Deals zu 100 % an ein Hamburger Family Office verkauft. Die neuen Eigentümer hatten 2020 bereits die Breckle GmbH Matratzenfabrik und die Breckle Polsterbetten GmbH aus Northeim übernommen. Weitere Angaben zum „Hamburger Family Office“ wurden auch auf Nachfrage hin nicht gemacht.

Der Matratzenhersteller soll nach Angaben von Dunlopillo vom 5. Juni ab dem 1. Oktober unter Dunlopillo Vertriebs GmbH fortgeführt werden und seinen Sitz in Hamburg haben. Neuer Geschäftsführer wird demnach Christian Paar. Paar ist derzeit Geschäftsführer der Breckle GmbH Matratzenfabrik. Er löst damit Christoph von Wrisberg ab, der als Berater die Sales- und Marketingaktivitäten der Marke aber weiter begleiten soll. Das Closing der Transaktion ist für Ende September geplant.

Bis zur vollständigen Übergabe aller Geschäftsprozesse soll das Team in Frankfurt in enger Zusammenarbeit mit dem neuen Eigentümer sicherstellen, dass das operative Geschäft reibungslos weiterläuft. Geplant ist, die erfahrenen Außendienstmitarbeiter zu übernehmen und daraus ein neues Sales- und Marketingteam in Norheim und Ham-

burg aufzubauen. „Die Eigenständigkeit der Gesellschaft ist wichtig, um die Entwicklung von Dunlopillo als Premium-Marke für guten Schlaf weiter voranzutreiben“, kommentierte von Wrisberg. „Wir planen, bereits auf der ‚MOW‘ im September erste neue Sortimente zu präsentieren“, ergänzte Paar.

Emma, seinerzeit noch firmierend unter Bettzeit GmbH, hatte 2016 bzw. 2017 die Marke „Dunlopillo“ von der insolventen Dunlopillo GmbH, Alzenau, übernommen. „Emma hat die erfolgreiche Transformation von Dunlopillo unter Christoph von Wrisberg von einer Massenmarke zu einer Premiummarke vollzogen. Der neue Eigentümer wird diese mit seiner Kompetenz im deutschen Möbelhandel in der Breite weiter skalieren“, erläuterte Emma-Geschäftsführer Manuel Müller. „Für die Emma Sleep GmbH ist es nun der sinnvolle Schritt und das richtige Timing, sich ab sofort strategisch zu 100 % auf die internationale Marke ‚Emma‘ zu konzentrieren und Dunlopillo mit einem starken strategischen Partner in der Region zu verbinden.“

Matratzen der Marke „Emma“ sind mittlerweile in rund 30 Ländern weltweit erhältlich, die Wachstumsraten sind weiterhin zweistellig und in diesem Jahr peilt das 2013 als reiner Onlineversender gegründete Unternehmen erstmals einen Umsatz von mehr als 1 Mrd. Euro an.

250 Gäste beim Leyendecker »Trendforum«

Design-Trends vorgestellt von den Messen »Salone del Mobile«, »Bau« und »Interzum«

Am 25. Mai war es wieder soweit: Das Trierer Holzhandelsunternehmen Leyendecker Holzland lud zu seinem „Trendforum“ ins Schnittholzlager ein. Dieses bot über 250 Gästen aus Architektur und Holzhandwerk eine ganz besondere Atmosphäre. „Malland lebt!“ lautete der Vortragstitel von Prof. Brigitte Steffen von der Hochschule Reutlingen.

Dieses Mal ging es um die Neuheiten vom „Salone del Mobile“ in Mailand, der „Bau“ in München und der „Interzum“ in Köln. Prof. Steffen hatte Bilder und Impressionen zu Farbe, Form, Materialtrends und Inszenierung im Gepäck und berichtete über die Möbelmesse in Mailand. Sie erklärte, dass Far-

be dort ein wichtiges Gestaltungsthema gewesen sei. Schwarz-Weiß Kontraste seien aber ebenso zu sehen gewesen. Sie wertete das Gesehene als Rückbesinnung auf die 1980er-Jahre, diese aber in innovativer Materialität. Eine wichtige Rolle spiele auch die Farbe Blau, die sowohl im Möbeldesign, als auch für die Inszenierung der Präsentationen eingesetzt worden sei.

Für alle, die expressive gestalterische Ansatz weniger zu schätzen wissen, bieten die Themen „Emotionaler Minimalismus“ und „Rustikaler Luxus“ eine Alternative. Strukturierte Textilien, Möbelfronten aus geflochtenem Rattan oder sanfte, natürliche Farben schaffen eine ruhige und dennoch anregende Atmosphäre. Dabei werden die Oberflä-

chen insgesamt ruhiger, was vor allem bei Holz auffallend sei – und dies bei höchster Qualität in der Verarbeitung, bester Holzqualität.

Bei allen Produkten spielen Nachhaltigkeit in Material, Herkunft und Fertigungsweise eine entscheidende Rolle, erklärte sie weiter. Neu sei dabei, dass man dies den Produkten nicht mehr anmerke. Umweltbewusstsein gehe auch ohne Verzicht auf Farbe und mit hoher kreativer Freiheit. Die Professorin berichtete weiter, dass inzwischen auch bei Entwicklungs- und Designprozessen künstliche Intelligenz eingesetzt werde.

Auch in diesem Jahr waren wieder zahlreiche Hersteller mit ihren Produkten und Präsentationen am „TrendForum“ beteiligt.



Das Schnittholzlager bot über 250 Gästen aus Architektur und Holzhandwerk eine ganz besondere Atmosphäre. Zahlreiche Hersteller beteiligten sich mit ihren Produkten und Präsentationen an der Firmenveranstaltung. Foto: Leyendecker

Baywa schüttet Sonderdividende aus

Marcus Pöllinger zieht für 2022 eine durchweg positive Bilanz

Der seit 1. April dieses Jahres amtierende Vorstandsvorsitzende Marcus Pöllinger hat auf der Hauptversammlung der Baywa AG am 6. Juni in München eine durchweg positive Bilanz des Jahres 2022 gezogen. Die Gesellschafter haben eine Dividende von 1,10 Euro je Aktie beschlossen, sie votierten zudem für eine Sonderdividende von 0,10 Euro je Aktie, die in diesem Jahr anlässlich des 100-jährigen Bestehens ausgeschüttet werden soll.

„In den Krisen der vergangenen Jahre haben wir – im wahrsten Sinne des Wortes – geliefert, wenn andere schon am Ende ihrer Möglichkeiten waren. Wir sind stolz darauf, als Grundversorger ein verlässlicher Partner zu sein“, sagte der Baywa-CEO vor rund 1000 Anwesenden im International Congress Center München. Wie berichtet hat

Baywa 2022 rund 27,1 Mrd. Euro umgesetzt und ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern (Ebit) in Höhe von 504,1 Mio. Euro erzielt (vgl. HZ Nr. 14 vom 6. April). Für das aktuelle Geschäftsjahr erwartet Pöllinger ein Ebit zwischen 320 und 370 Mio. Euro. Mittelfristig geht die Baywa von einem Wert zwischen 470 und 520 Mio. Euro aus. Weiteres Wachstumspotenzial liegt vor allem bei den erneuerbaren Energien und im internationalen Agrarhandel. Im Segment Bau sieht das Unternehmen gute Chancen, durch vertikale Integration in seinen Kernregionen das Bausegment voranzutreiben.

Pöllinger nutzte seine erste Rede vor der Aktionärsversammlung, um darzulegen, wie die Baywa mit den drei zentralen Herausforderungen für die Wirtschaft – gestiegene Anforderungen an eine nachhaltige Unternehmensführ-

ung, geopolitische Unsicherheiten und Arbeitskräftemangel – umgehen will.

Bei Nachhaltigkeit gehe es um das große Ganze, so der Vorstandsvorsitzende, „nämlich um die Frage, wie wir langfristig leben, wirtschaften und arbeiten wollen. Deshalb investieren wir in die Zukunft.“ Als Beispiele nannte Pöllinger die Züchtung und zukünftige Vermarktung der weltweit ersten klimatoleranten Apfelsorte „Tutti“ sowie die Entwicklung von Agri-Photovoltaik-Anlagen zur Doppelnutzung von Agrarflächen. Baywa investiert zudem in die modulare Fertigung von Badmodulen. Auch das Thema Arbeitskräftemangel, so Pöllinger, „wird uns alle noch lange beschäftigen. Wir haben erkannt, dass wir die Generation Z und die noch jüngere Generation Alpha anders ansprechen müssen, als wir das bisher gewohnt waren.“

UPM weiht Zellstoffwerk in Uruguay ein

Der Forst-, Holz-, Zellstoff- und Papierkonzern UPM weihte am 6. Juni sein Zellstoffwerk Paso de los Toros im Departamento Durazno in Zentral-Uruguay ein, das zweite Werk neben der Zellstofffabrik Fray Bentos. An der Eröffnungsveranstaltung nahm u.a. der Präsident Uruguays, Luis Lacalle Pou, teil. In seiner Eröffnungsrede betonte der Vorstandsvorsitzende von UPM, Henrik Ehrnrooth, die Entwicklung der uruguayischen Forstindustrie: „Ein wichtiger Meilenstein für die uruguayische Forstwirtschaft war das 1987 erlassene Forstgesetz. Ziel dieses Gesetzes war es, das Industrieportfolio des Landes zu diversifizieren, eine nachhaltige Landnutzung zu gewährleisten und die natürlichen Wälder zu schützen.“ Er nannte das neue Werk die größte Investition in der 150-jährigen Geschichte von UPM. Das Projekt begann u.a. mit der Pflanzung von Eukalyptus-Bäumen im Jahr 1990. Das neue Zellstoffwerk hat eine jährliche Produktionskapazität von 2,1 Mio. t Eukalyptuszellstoff. UPM steigert seine Zellstoffkapazitäten damit um mehr als 50 %. Zum Uruguay-Investment gehören neben den Eukalyptusplantagen und den beiden Zellstofffabriken auch ein Zellstoffterminal im Hafen von Montevideo.

Kooperation von Minda und Howial

Die Minda Industrieanlagen GmbH, Minden, und der Hersteller von Keilzinkenanlagen Howial GmbH & Co. KG, Reiskirchen-Bersrod, haben Mitte Mai eine enge Kooperation vereinbart. Minda schließt damit eine strategische Lücke im Produktportfolio und werde der wachsenden Nachfrage nach Komplettlösungen bzw. möglichst großen Lieferanteilen im Projektgeschäft gerecht, so das Unternehmen. Howial erlange in der Kooperation einen besseren Zugang zum internationalen Markt.

Adler baut in Herford

Um die Kunden in der Möbelhochburg Ostwestfalen noch besser, schneller und flexibler bedienen zu können, investiert der österreichische Lackhersteller Adler 10 Mio. Euro in einen neuen Servicestützpunkt in Herford. Von der Abtönstation auch für Industrieprodukte über eine umfassende Anwendungstechnik mit den modernsten Anlagen bis hin zu Schau- und Seminarräumlichkeiten soll das Lackkompetenzzentrum alles bieten, „was das Beschichtungsherz begehrt“. Anfang 2025 soll die offizielle Eröffnung und Einweihung stattfinden.

Ponsse setzt auf grünen Stahl

Kokskohle wird ersetzt durch Strom und Wasserstoff

Die finnische Ponsse Plc will „fossilfreien“ SSAB-Stahl verwenden, sobald dieser auf dem Markt ist. SSAB und Ponsse, einer der weltweit größten Hersteller von CTL-Forstmaschinen, haben sich dazu in einer Partnerschaft zusammengeschlossen, in deren Rahmen SSAB ab 2026 schrittweise Stahl an Ponsse liefern wird, der ohne Einsatz fossiler Energien hergestellt wird.

„Es ist großartig, einen zuverlässigen Partner wie Ponsse zu haben, der sich jetzt unserer Reise ohne fossile Brennstoffe anschließt. Um die anspruchsvollen CO₂-Reduktionsziele bei Forstmaschinen zu erreichen, sind gemeinsame Anstrengungen erforderlich“, erläuterte Lotta Ruottinen, Vertriebsleiterin bei SSAB Europe. „Unsere Produkte und Dienstleistungen werden eine entscheidende Rolle dabei spielen, unsere Kunden beim Erreichen ihrer Klimaziele

beim Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft zu unterstützen. Unser ‚Ponsse-EV1-Forwarder‘-Konzept mit vollständig elektrischem Antrieb und unsere Partnerschaft mit SSAB hinsichtlich fossilfreier Stähle werden unsere Entwicklung hin zu einer CO₂-neutralen Forstwirtschaft vorantreiben“, kommentierte Juha Inberg, Chief R&D and Technology Officer von Ponsse.

SSAB arbeitet im Rahmen der „Hybrit“-Entwicklungsinitiative mit dem Eisenerzproduzenten LKAB und dem Energieunternehmen Vattenfall zusammen, um eine Wertschöpfungskette für die Eisen- und Stahlerzeugung frei von fossilen Energien zu etablieren. Dabei wird Kokskohle, die traditionell für die Stahlerzeugung auf Eisenerzbasis verwendet wird, durch treibhausgasemissionsfreien Strom und Wasserstoff ersetzt. Durch diesen Prozess werden Kohlendioxidemissionen bei der Stahlproduktion nahezu vermieden.

Zimmerer- und Holzbaugewerbe behauptet sich

Baugenehmigungszahlen drücken Stimmung – Umorientierung vom lahmen Neubau zum Bauen im Bestand steht vielfach aus

Der Verband Holzbau Deutschland – Bund Deutscher Zimmermeister im Zentralverband des Deutschen Baugewerbes hat seinen „Lagebericht 2023“ veröffentlicht: Demnach ist die Anzahl der Betriebe und Beschäftigten im Zimmerer- und Holzbaugewerbe in Deutschland 2022 leicht gewachsen auf 12.157 Betriebe und 74.689 Beschäftigte. Der Umsatz der Betriebe ist um 1,3 % leicht gestiegen. Da eine Trendwende bei den 2022 um 14,3 % rückläufigen Baugenehmigungen nicht in Sicht ist, sehen die Unternehmen der künftigen Entwicklung eher verhalten entgegen. Durch den hohen Auftragsüberhang beim Bauen im Bestand wird für 2023 aber eine positive Umsatzentwicklung von 4,0 % prognostiziert.

Zum Jahreswechsel 2022/2023 haben sich über 400 Unternehmen des Holzbau- und Zimmerergewerbes an der Konjunkturumfrage von Holzbau Deutschland beteiligt. Die Erkenntnisse aus dieser Konjunkturumfrage bilden neben Datenmaterial des Statistischen Bundesamts und den Ergebnissen des jährlichen Betriebsvergleichs die Basis für die Erstellung des folgenden „Lageberichts“.

Mehr größere Betriebe

Im Jahr 2022 verzeichneten die Zimmerer- und Holzbaunternehmen einen leichten Zuwachs an Beschäftigten und Betrieben. Allerdings fiel der Anstieg der Anzahl tätiger Personen mit 1,3 % (im Vorjahr +3,0%) 2022 deutlich geringer aus als 2021, während der Zuwachs bei den Betrieben mit 1,2% (im Vorjahr +1,3%) nahezu unverändert ist. Dabei stelle sich die Frage, welche Rolle der Fachkräftemangel spielt, so der Verband. Denn die Auftragsbücher seien im Vergleich zum Vorjahr gut gefüllt und die Betriebe zudem bezüglich Fläche, Räumlichkeiten und Betriebsmittel gut ausgestattet. Aus der aktuellen Konjunkturumfrage von Holzbau Deutschland zum Jahreswechsel 2022/2023 geht hervor, dass der Fachkräftemangel den Unternehmen nach wie vor zu schaffen macht. Nicht allein das fehlende Angebot an qualifizierten Fachkräften, sondern auch die Abwanderung von Mitarbeitern in andere Wirtschaftszweige belastet die Betriebe. Die Zuwanderung ausländischer Arbeitnehmer ist dafür keine direkte Lösung, weil diese erst qualifiziert werden müsste. In der Folge würden Aufträge geschoben, was zu längeren Wartezeiten führe, oder Aufträge würden erst gar nicht angenommen.

Vergleicht man die Entwicklung bei den Betriebsgrößenklassen mit dem Vorjahr, ergibt sich ein differenziertes Bild: Die stärkste Zuwachsrate weist die Größenklasse mit 10 bis 19 tätigen Personen auf (+3,6%), gefolgt von Betrieben mit 20 bis 49 Beschäftigten (+2,7%). Die anderen drei Größenklassen verzeichnen wenig bis keinen Zuwachs. Der Anteil der Betriebe mit 20 und mehr tätigen Personen wuchs gegenüber dem Jahr 2021 um 2,8%. Zwar ist es aus Sicht des Verbands noch verfrüht, von einem neuen Trend zu sprechen. Aber auch langfristig betrachtet steigt der Anteil der Betriebe mit 20 und mehr tätigen Personen: von 2,7% im

Jahr 2007 auf 4,5% bis zum Jahr 2022. Mittlerweile sind knapp 25% aller Beschäftigten in Betrieben mit 20 und mehr tätigen Personen unter Vertrag. Es bleibe abzuwarten, inwieweit sich die Branchenstruktur von zumeist kleinen Betrieben hin zu einer wachsenden Anzahl größerer Betriebe verändere. Begünstigen würde dies eine Reihe von Faktoren: ein höherer Grad der Vorfertigung in den Betrieben, eine steigende Holzbaquote sowie ein Wohnungsbauarkt, der sich hin zu Mehrfamilienhäusern entwickelt. Die zunehmende Komplexität der Projekte führt zudem dazu, dass der mit der Planung und Arbeitsvorbereitung einhergehende Verwaltungsaufwand für kleinere Betriebe immer schwerer zu bewerkstelligen ist.

Umsatzwachstum 2021 bei 1,2%

Der Umsatz 2021 wurde im Jahr 2022 mittels Mixmodell* auf 9.712 Mio. Euro hochgerechnet. Aus der aktuellen Totalerhebung ergibt sich dagegen ein geringerer Umsatz von 9.143 Mio. Euro (Abbildung 3). Damit fiel der tatsächliche Anstieg mit 1,2% deutlich geringer aus als zuvor berechnet (+6,4%) und stelle quasi ein Umsatz-Plateau dar. Das lässt sich laut Holzbau Deutschland nur damit erklären, dass das Mixmodell bei hohen Markturbulenzen an Aussagekraft verliert.

Bei den Umsatzanteilen im Jahr 2021 (Abbildung 1) nehmen die privaten Auftraggeber mit 73% (im Vorjahr 76%) den größten Anteil ein, gefolgt von den gewerblichen mit 16% (im Vorjahr 13%) und den öffentlichen mit 11% (im Vorjahr 11%). Der Rückgang bei den privaten Bauherren um 3 Prozentpunkte spiegelt deren Verunsicherung aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung wider, so der Verband. Verteilt nach Leistungsbereichen (Abbildung 2) gab es eine Verschiebung zwischen dem Holzhausbau (+4%) und den Zimmererarbeiten im Neubau (-4%). Das lässt sich ansatzweise damit erklären, dass der Holzhausbau per se an Be-

* Mixmodell: Das Statistische Bundesamt hat die Berichterstattung zum Umsatz im Bauhauptgewerbe ab 2017 auf ein sogenanntes Mixmodell umgestellt. Darin werden die Daten des Monatsberichts für Betriebe mit 20 und mehr Beschäftigten mit Verwaltungsdaten für die Betriebe mit weniger als 20 Beschäftigten ergänzt. Dazu gehören Umsatzdaten der Finanzverwaltung und Beschäftigendaten der Arbeitsagentur.

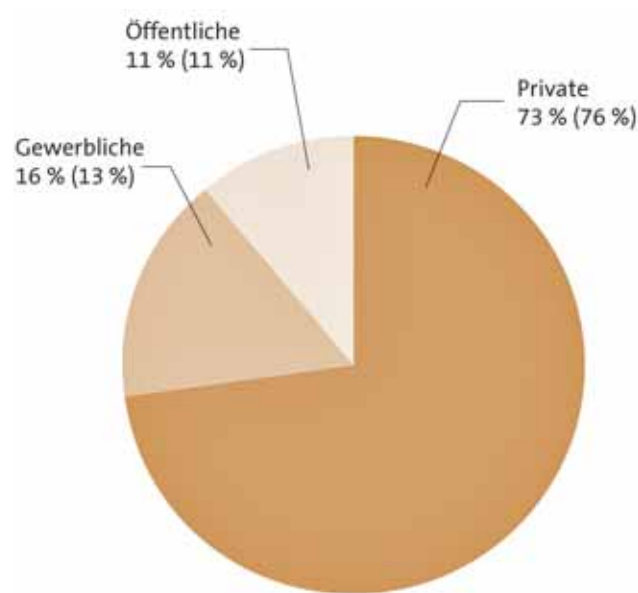


Abbildung 1 Umsatzanteile nach Auftraggebern 2021, in Klammern der Vorjahreswert (2020)
Quelle: Betriebsvergleich Holzbau Deutschland

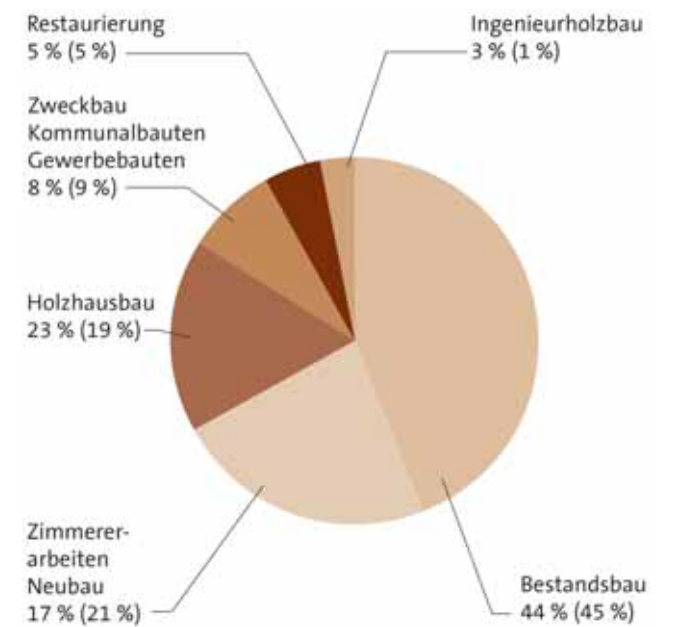


Abbildung 2 Umsatzanteile nach Leistungsbereichen 2021, in Klammern der Vorjahreswert (2020)
Quelle: Betriebsvergleich Holzbau Deutschland

deutung gewinne, wofür auch die steigenden Holzbaquoten sprechen.

Im Jahr 2022 wird der Umsatz laut aktuellem Mixmodell voraussichtlich um 12,0% auf 10.240 Mio. Euro ansteigen. Dieser hohe prozentuale Anstieg lässt sich am ehesten aufgrund des Umsatz-Plateaus im Jahr 2021 erklären. Die sechsmonatige Absenkung der Umsatzsteuer von 19% auf 16% habe Betriebe und Statistik investiver Branchen eher durcheinander- als weitergebracht.

Die Anzahl der genehmigten Wohngebäude ist im Jahr 2022 um 14,3% zurückgegangen. Im gleichen Zeitraum wurden im gleichen Verhältnis weniger Wohngebäude in Holzbauweise errichtet. Damit bleibt die Holzbaquote im Wohnbau mit 21,2% quasi unverändert. Bei den Nichtwohngebäuden wurden insgesamt 10,2% Gebäude weniger gebaut als im Vorjahr, beim Holzbau waren es 12,1% weniger. Damit sinkt die Holzbaquote bei Nichtwohngebäuden auf 21,3% ab.

Zum Jahreswechsel 2022/2023 betrug der Auftragsbestand „Zimmerer/Holzbau“ 20 Wochen (im Vorjahr 22 Wochen). Die Stimmung zum Jahreswechsel gibt das „Konjunkturbarometer“ wieder, die Konjunkturumfrage von Holzbau Deutschland. Dabei wird der Rückblick positiver als der Ausblick bewertet. Die Erwartungen für das laufende Geschäftsjahr 2023 sinken erstmals in den Bereich „abnehmend“. Der Rückgang bei der Anzahl der Baugenehmigungen flankiert diese pessimistische Einschätzung der Zimmerer und Holzbaunternehmer, zumindest in Bezug auf den Neubau, weil dort die gesamte Bauwirtschaft derzeit rückläufig ist. Ein Ende dieses Trends zeichnet sich nicht ab. Anders verhält es sich beim Bauen im Bestand: Dort übersteigt die Baunachfrage das Angebot. Es bleibe abzuwarten, wann die auf Neubau spezialisierten Betriebe dieses Geschäftsfeld für sich entdecken.

Auf die Frage, was den wirtschaftlichen Erfolg im Holzbau behindert,

zeichnet sich ein eher stabiles Bild ab: Genannt werden an erster Stelle langwierige Genehmigungsverfahren, auch als Folge von Personalsparungen in der Bauverwaltung, und unzureichende Planung auf Seiten der Auftraggeber, was in erster Linie auf die Komplexität bautechnischer und energetischer Standards zurückgeführt wird. Der Fachkräftemangel hat hier gegenüber dem Vorjahr an Bedeutung zugenommen. Die Materialverfügbarkeit hat sich im Unterschied zur Preisentwicklung verbessert. Schlechte Witterung bleibt ein nachrangiges Thema, bekommt aber mit der sommerlichen Hitze eine neue Facette. Überlagert werden die Erfolgshindernisse durch eine Liste von Unsicherheitsfaktoren: Von Seiten der Unternehmer wurden in der Konjunkturumfrage insbesondere die Inflationsentwicklung, die Zinsentwicklung und die wechselhafte Förderkulisse angeführt.

Steigender Stundenkostensatz, weniger lohngebundene Kosten

Das Geschäftsjahr 2021 verlief bei hoher Auslastung turbulent. Die großen Materialpreiserhöhungen belasten das Ergebnis. Doch die Betriebe schließen mit einer sehr guten Eigenkapitalquote ab.

Die Gesamtkosten eines Facharbeiters im Zimmererhandwerk beliefen sich im Geschäftsjahr 2021 durchschnittlich auf 70,51 Euro/h. Von diesem Vollkostenstundensatz wurden Verwaltungsgemeinkosten in Höhe von 12,79 Euro/h über prozentuale Zuschläge auf Material und Nachunternehmer umgelegt. Übrig bleiben die über den Lohn verrechneten Kosten (Stundenkostensatz) in Höhe von durchschnittlich 57,72 Euro/h (Abbildung 4): Dieser Stundenkostensatz setzt sich zusammen aus dem Bruttolohn von 19,49 Euro/h, den lohngebundenen Kosten in Höhe von 0,12 Euro/h und deckt mit den verbleibenden 20,84 Euro/h den überwiegenden Teil der allgemeinen Geschäftskosten (Verwaltungsgemeinkosten) ab. Insgesamt werden allgemeine Geschäftskosten von 33,63 Euro/h (20,84 + 12,79 Euro/h) verrechnet. Lohngebundene Kosten werden grundsätzlich durch gesetzliche, tarifliche und freiwillige Regelungen verursacht: Den größten Anteil machen mit 9,06 Euro/h die gesetzlichen Sozialkosten aus, also Beiträge zur Kranken-, Pflege-, Renten- und Arbeits-

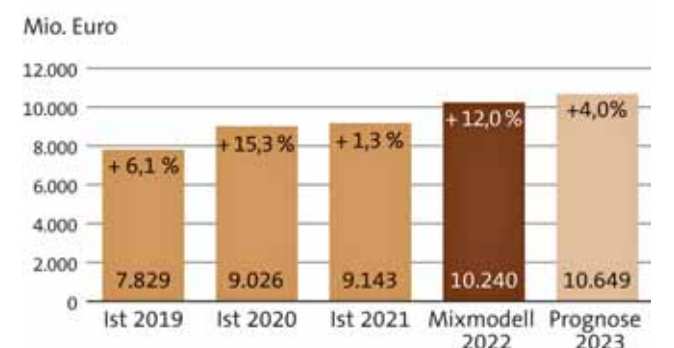


Abbildung 3 Umsatz der Betriebe in Mio. Euro
Quelle: Statistisches Bundesamt (Totalerhebung), Holzbau Deutschland (Mixmodell) und Prognose

losenversicherung sowie zur Berufsgenossenschaft (BG). Hinzu kommen die gesetzlichen Soziallöhne in Höhe von 3,82 Euro/h für Feiertagsbezahlung, Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall und den gesetzlichen Mindesturlaub von vier Wochen.

Die tariflichen Soziallöhne (dreizehntes Monatseinkommen und zwei Wochen tariflicher Urlaubsanteil) belaufen sich auf 2,69 Euro/h. Die tariflichen Sozialkosten (Berufsbildung, betriebliche Zusatzversorgung und zusätzliches Urlaubsgeld) belaufen sich auf 1,48 Euro/h. Für freiwillige Leistungen, wie z.B. Fortbildungszeiten, bezahlen die Betriebe durchschnittlich 0,22 Euro/h.

Lohnnebenkosten bezeichnen die Kosten für auswärts eingesetztes Personal (Unterkunft, Verpflegungsmehraufwand und Fahrtkosten). Mit 0,12 Euro/h machen sie den geringsten Anteil aus. Ursache hierfür ist die Nähe der Baustellen zum Betrieb.

Der Kalkulationslohn steigt im Vergleich zum Vorjahr um moderate 0,38 Euro/h auf 36,88 Euro/h, die anteiligen allgemeinen Geschäftskosten um 0,64 Euro/h auf 20,84 Euro/h. Per Saldo liegt der Stundenkostensatz 2021 um 1,02 Euro/h (+1,8%) über dem Vorjahr.

Hohe Kosten drücken Ergebnis

Die Baubranche war eine der wenigen, die von der Coronapandemie zunächst kaum beeinträchtigt wurde; Bauunternehmen konnten 2020 „normal weiterarbeiten“. Dann schnellten Anfang 2021 die Preise etlicher Baustoffe in die Höhe – „pandemiebedingt wegen der Produktionseinschränkungen“, so der Verband – darunter auch die Holzpreise (durchschnittlich +50%). Zeitweise war Holz kaum verfügbar. Zwar beruhigte sich die Situation im Laufe des Jahres 2021, und die Preise stabilisierten sich auf hohem Niveau, doch letztendlich waren es vor allem der hohe Materialaufwand und die hohen Kosten, die verhinderten, dass ein außerordentlich gutes Jahr mit hoher Auslastung auch zu einem guten Jahresergebnis führte.

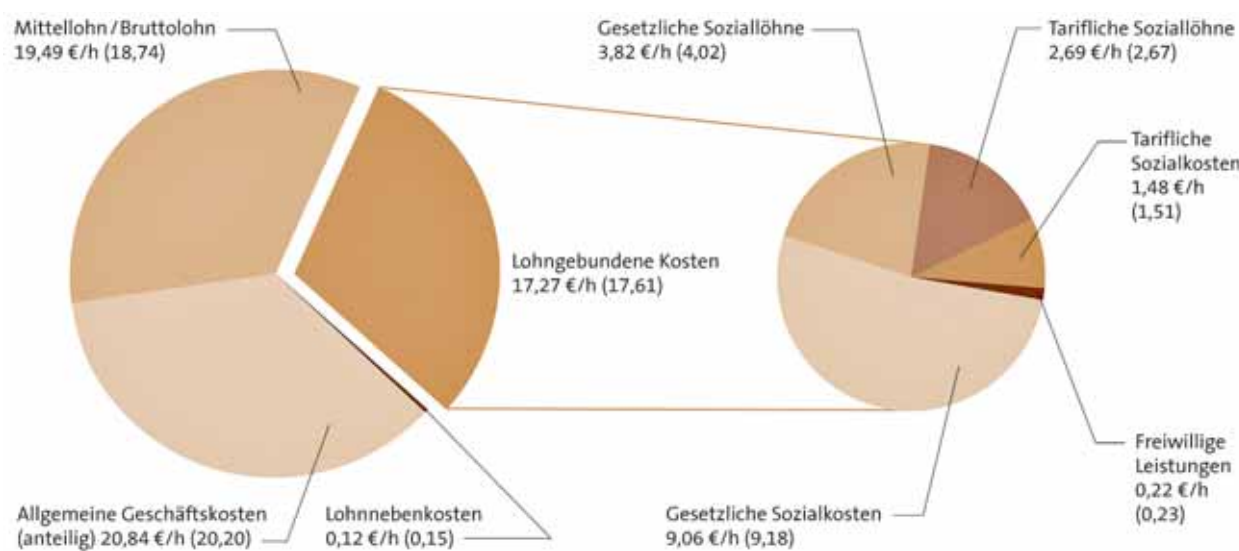


Abbildung 4 Aufteilung des Stundenkostensatzes eines Facharbeiters (57,72 Euro/h) im Geschäftsjahr 2021, in Klammern der Vorjahreswert (2020)
Quelle: Betriebsvergleich Holzbau Deutschland

Oregon Pine statt Sibirischer Lärche im Fensterbau

Münchinger importiert wieder Oregon Pine aus Kanada und setzt das Holz hauptsächlich für die Fensterkantelementproduktion ein

Die Firmengruppe Münchinger mit Zentrale in Ötisheim (Baden-Württemberg) und Fensterkantelementfertigung in Leutershausen (Bayern) importiert Oregon Pine (*Pseudotsuga menziesii*) aus Kanada und empfiehlt sie als einen Ersatz für Sibirische Lärche. Dazu befragt, gaben Harald Münchinger, Geschäftsführer der Adolf Münchinger Holz Import und Export GmbH & Co. KG (Ötisheim), und Martin Seierlein, Geschäftsführer der Münchinger Holz GmbH (Leutershausen), Auskunft.

Holz-Zentralblatt: Auch nach der Beendigung der Importe von Sibirischer Lärche im vergangenen Jahr gab es in diesem Jahr noch bedeutende Mengen an Fertigprodukten dieser Holzart zu kaufen. Wie haben Sie die Marktentwicklung auf den Handelsstufen Import, Großhandel und Einzelhandel beobachtet? Welche weitere Entwicklung erwarten Sie?

Harald Münchinger: Bis zum Juli vergangenen Jahres haben wir Sibirische Lärche, als eines der wichtigen Produkte für Münchinger, importiert. Danach kamen die Sanktionen und bis heute gilt das Import-Verbot für dieses Holz.

Wir bei Münchinger halten uns an die gesetzlichen Vorschriften, wohlweisend, dass es leider weiterhin Möglichkeiten gibt, Sibirische Lärche illegal über Drittländer zu beziehen. Dennoch glauben wir, dass dieses Holz mittelfristig auf unbestimmte Zeit vom Markt verschwinden wird.

HZ: Wie war Münchinger im Geschäft mit Sibirischer Lärche engagiert? Wie haben Sie auf die Entwicklungen reagiert?

Münchinger: Die Sibirische Lärche war für uns ein sehr wichtiger Bestandteil unserer Produktpalette; wir hatten immer einen großen Lagerbestand. Nach Abbau des restlichen Lagers wird die Holzart – bis auf Weiteres – nicht mehr bei uns gelistet.

Wir haben nun die Aufgabe, unseren Kunden ein gleich gutes Ersatzprodukt anzubieten, welches bedenkenlos gekauft werden kann. Dabei kamen wir sehr schnell auf die kanadische Oregon Pine zu.

Bereits in den 1980er-Jahren hat unser Gründer Adolf Münchinger, als einer der Ersten, Oregon Pine aus Kanada importiert und bei den Kunden populär gemacht.

HZ: Was spricht aus Ihrer Sicht für diese Holzart als Ersatz für Sibirische Lär-

che? In welchen Anwendungsbereichen ist diese Holzart einsetzbar?

Martin Seierlein: Wir haben eine jahrzehntelange Expertise mit Oregon Pine bzw. Douglas Fir und kennen sämtliche Vorteile dieser Holzart. Die große Maßvielfalt, das gute Stehvermögen und – ganz wichtig – die Dauerhaftigkeitsklasse 3 (VTT HO.06-1), all das spricht für die Oregon Pine.

Die Anwendungsbereiche umfassen den gesamten konstruktiven Holzbau sowie Fenster, Türen, Fassaden und Wintergärten. Oregon Pine ist auch ideal für Terrassen und sonstige Außenanwendungen, wo eine hohe natürliche Resistenz des Holzes gefordert wird. Dort ist die kanadische Holzart adäquater Ersatz für Sibirische Lärche.

HZ: Gibt es Besonderheiten bei der Bearbeitung und beim Einbau von Oregon Pine, die man beachten sollte?

Seierlein: Oregon Pine kann im Fensterbau problemlos eingesetzt werden und stellt im Vergleich zur Sibirischen Lärche keinerlei besonderen Herausforderungen an den Fensterbauer. Oregon-Fenster wurden schon vor mehr als 40 Jahren in Europa gebaut. Sämtliche Erfahrungen liegen vor.

HZ: Mit Oregon Pine verbinden die älteren Semester vor allem Holz aus kanadischen Urwäldern? Wo kommt das Holz her, das Sie importieren?

Münchinger: Naturschutz ist in Kanada schon seit Jahrzehnten ein absolutes A-Thema. Daher versteht es sich, dass die Wälder, aus denen unser Holz stammt, einer ständigen Kontrolle unterliegen. Selbstverständlich ist die von uns importierte Oregon Pine zu 100 % nach PEFC zertifiziert.

Die kanadische Forstindustrie trägt einen großen Anteil zum kanadischen Bruttoinlandsprodukt bzw. zu dem der Provinz British Columbia (BC) bei. Außerdem ermöglichen Forst- und Holzwirtschaft in Kanada und speziell in BC vielen Menschen ein gesichertes Einkommen.

Die Förderung einer gesunden, diversifizierten und vor allem nachhaltigen, auf Generationen ausgerichteten Forstindustrie hat daher seit vielen Jahrzehnten oberste Priorität beim kanadischen Staat. Die Ertragskraft von Forst- und Holzwirtschaft soll langfristig erhalten bleiben.

Dazu gehören auch strenge Regeln, Gesetze, Richtlinien und Vorschriften zum Schutz und Wohl von Ureinwohnern, Wäldern, Wildtieren und anderen natürlichen Ressourcen. Die Themen Aufforstung, Einschlagslizenzen, Mengenvorgaben usw. unterliegen permanenten und strikten Kontrollen.

Nur etwa 42 % (25 Mio. ha) der Wälder von BC stehen für den Holzeinschlag zur Verfügung. Die übrigen



Fensterkantelemente aus Oregon Pine

Fotos: Münchinger

58 % der Wälder in dieser Provinz – etwa 35 Mio. ha, was etwa der Gesamtfläche Deutschlands entspricht – bleiben als ursprüngliche Wälder erhalten.

HZ: Wie beurteilen Sie die Konkurrenz des in Europa gewachsenen Douglasienholzes im Vergleich zu den Qualitäten aus Kanada?

Seierlein: Nach diversen internen Versuchen und auch Musterkantelementproduktionen für einige unserer Kunden müssen wir leider, auch nach Rücksprache mit diesen Fensterherstellern, feststellen, dass die heimische Douglasie aufgrund holzartenspezifischer Eigenschaften nur bedingt für den modernen Fensterbau mit seinen hohen Ansprüchen bezüglich Verarbeitbarkeit sowie technischen und optischen Ansprüchen geeignet ist.

Als Nischenprodukt hat heimische Douglasie sicher eine Berechtigung und wird auch seinen, wenn auch begrenzten, Absatz finden. Im großen Stil wird diese Holzart aber leider nicht im Fensterbau eingesetzt werden können. Insbesondere die Verarbeitung beim Fensterbauer birgt doch sehr große Herausforderungen, die nur mit erheblichem Aufwand zu bewältigen sind.

HZ: Kanadas Wälder bzw. Sägewerke bieten eine Vielfalt an Nadelhölzern. Kennen Sie weitere Holzarten, die auf dem europäischen Markt nach dem Wegfall der Sibirischen Lärche neue Chancen haben?

Seierlein: Es gibt in Kanada, neben Oregon Pine, auch Bestände von Kanadischer Lärche, die der Sibirischen Lärche sehr ähnlich ist, und daher theoretisch auch einen guten Ersatz für diese darstellen könnte. Die Menge ist aber sehr begrenzt, und eine zuverlässige, dauerhafte Belieferung in allen erfor-

derlichen Dimensionen erscheint uns auf Dauer nicht gegeben.

Daneben gibt es eine Vielzahl weiterer Holzarten in Kanada, die aber entweder aufgrund ihrer natürlichen Eigenschaften durch europäische Nadelhölzer problemlos ersetzt werden können, oder aber so teuer sind, dass ein Einsatz im Fensterbau im großen Stil nicht in Frage kommt.

Wir sind der Meinung, dass Oregon Pine die Holzart Nummer 1 aus Kanada für den europäischen Fenstermarkt ist. Aufgrund ihrer natürlichen Eigenschaften gibt es in Europa, mit Ausnahme der nur begrenzt zur Verfügung stehenden Europäischen Lärche, kein vergleichbares Nadelholz.

HZ: Wie steht es um die Verfügbarkeit dieser Holzart in Menge und Qualität? Und wie sieht es mit den Preisen aus?

Münchinger: Für unsere Kunden ist eine verlässliche Plan- und Verfügbarkeit ihrer Produkte eine der wichtigsten Voraussetzungen bei der Sortimentsgestaltung. Wir haben das Glück, dass Kanada eines der walddreichsten Länder dieser Erde ist. Und neben Hemlock und Western Red Cedar ist die Oregon Pine die am meisten verfügbare Holzart. Durch unsere guten, langjährigen und partnerschaftlichen Verbindungen zu verschiedenen Produzenten in Kanada sehen wir für die von uns benötigten Qualitäten auch zukünftig eine gesicherte Versorgungssituation. Qualität hat bei uns Tradition, und so halten wir es auch mit Oregon Pine: 100 % nach PEFC zertifiziert, Dauerhaftigkeitsklasse 3, eine wunderschön homogene Farbe und Struktur – zudem die große Dimensions- und Maßvielfalt, kombiniert mit einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis. Das lässt jedes „Holzherz“ höher schlagern.



Martin Seierlein am Stammfuß einer Oregon Pine auf einem Rundholzplatz in Kanada

Zimmerer- und Holzbaugewerbe behauptet sich

Fortsetzung von Seite 396

Während Ende 2020 außerordentlich viele Projekte schlussgerechnet worden waren, fehlten dem Jahr 2021 die Gewinne abgeschlossener Bauvorhaben. Dennoch waren die Betriebe 2021 in der Lage, den Bedarf für kalkulatorischen Unternehmerlohn sowie kalkulatorische Miete und Zinsen zu erwirtschaften.

Die Finanzsituation der Betriebe stellte sich im Jahr 2021 äußerst solide dar, so der Verband (Abb. 3.3): Auch wenn der Cashflow durch die hohen Materialausgaben etwas geschwächt wurde (6,5 %, im Vorjahr 10,3 %), habe das krisenbedingt sparsame Wirtschaften zu einem weiteren Anstieg der Eigenkapitalquote auf 51 % geführt (im Vorjahr 49,1 %). Eine Erweiterung der finanziellen Spielräume durch Bankkredite wollten die Betriebe ganz offensichtlich vermeiden. Die Bankverbindlichkeiten

bewegten sich 2021 auf historisch niedrigem Niveau.

Vom Cashflow sind zunächst die laufenden Tilgungen zu leisten. Der Restbetrag steht grundsätzlich für Investitionen zur Verfügung. Der vergleichsweise geringe Cashflow ließ den dynamischen Verschuldungsgrad erstmals seit fünf Jahren wieder leicht ansteigen auf 2,6 Jahre (im Vorjahr 1,8 Jahre).

Ausbildungssituation

Unter der Überschrift „Frauenpower“ berichtet der Verband über die Ausbildungssituation in der Branche. Die Zuwachsraten bei den Ausbildungszahlen zur Zimmerin ist 2022 auf 4,5 % gestiegen (im Vorjahr 3,1 %). Damit verfestigte sich ein für das Gewerbe positiver Trend zur Fachkräftesicherung. Einerseits spreche sich unter jungen Frauen im-

mer stärker herum, dass der Beruf der Zimmerin ein ansprechendes und interessantes Tätigkeitsfeld bietet, andererseits seien die Unternehmen mittlerweile zunehmend offener für Bewerberinnen.

Im Zimmererhandwerk gibt es zunehmend digitalisierte Arbeitsabläufe. Immer mehr Arbeiten im Holzbau werden durch den Einsatz von Maschinen unterstützt, z.B. bei der Vorfertigung von Bauteilen in der Halle und ihrer Montage auf der Baustelle. Das erleichtert die Arbeit, macht sie witterungsunabhängiger, erhöht die Sicherheit auf der Baustelle und macht so das Handwerk attraktiver.

Die Zahl der Ausbildungsverträge insgesamt bleibt auf Vorjahresniveau, die Zahl der Ausbildungsverträge des ersten Lehrjahrs ging 2022 leicht zurück (Abb. 4.1). Die Zahlen des ersten Lehrjahrs können als Frühindikator für eine Entwicklung der Ausbildungsverträge insgesamt gesehen werden. Es könnten sich hier aber auch noch Änderungen

ergeben, da in den Zahlen des ersten Lehrjahrs das Berufsgrundbildungsjahr der Bundesländer Bayern, Baden-Württemberg und Niedersachsen nicht enthalten ist.

Die Abwanderung von Fachkräften in andere Branchen, ein hoher Krankenstand sowie das Streben nach weniger Arbeitszeit und mehr „Work-Life-Balance“ machen den Betrieben ebenso zu schaffen, wie geburtenschwache Jahrgänge bei den Schulabgängern. Dies trägt dazu bei, dass sich der Wettbewerbsdruck bei der Gewinnung von Azubis deutlich erhöht. Laut der Konjunkturumfrage konnten offene Ausbildungsstellen aufgrund fehlender Bewerber im vergangenen Jahr teilweise nicht besetzt werden. Dennoch sei die Ausbildungsleistung im Zimmerer- und Holzbaugewerbe überdurchschnittlich hoch, die Ausbildungsquote (inklusive Berufsgrundbildungsjahr) lag 2022 bei 13,5 % (im Vorjahr 14,4 %) und damit mehr als doppelt so hoch wie die der Gesamtwirtschaft. Die Betriebe sähen

in der Ausbildung nach wie vor eine zentrale Maßnahme, dem Fachkräftemangel zu begegnen. Gemäß der Konjunkturumfrage ist die Ausbildungsbeschäftigung unverändert hoch.

Durch das Neuordnungsverfahren der Berufsausbildung bleibt die Ausbildung zum Zimmerer bzw. zur Zimmerin weiterhin attraktiv. Bei der Neuausrichtung der Ausbildungsinhalte wurde darauf geachtet, dass zukunftsweisende Technologien aus dem Bereich der Digitalisierung und der Unfallprävention stärker Einzug in die Ausbildung erhalten. Gleichzeitig wurde Wert auf die Vermittlung von innovativen Baukonstruktionen gelegt, um einen größeren Einfluss auf klimagerechtes Bauen zu erzielen. Mit dem nachwachsenden Rohstoff Holz arbeiten, um zukunftsweisende Gebäude zu gestalten und gleichzeitig einen positiven Effekt für das Klima zu erreichen, ist gerade bei der jungen Generation ein starkes Argument, sich für den Beruf des Zimmerers bzw. der Zimmerin zu entscheiden.

KURZ NOTIERT

Epal-Paletten
sicher identifizieren

Epal Deutschland, das Nationalkomitee der European Pallet Association, stellt Verwendern einen Leitfaden zur Identifizierung von echten Epal-Paletten zur Verfügung. Er soll durch die Darstellung von Detailfotos die Überprüfung der Paletten für alle Tauschbeteiligten erleichtern. „Die schnelle und korrekte Identifikation unserer Epal-Qualitätspaletten ist von entscheidender Bedeutung, um einen effizienten Tauschprozess sicherzustellen“, sagt Suzane Giurando, Geschäftsführerin von Epal Deutschland. Der Einsatz des Leitfadens an der Tauschstelle stelle sicher, dass Paletten, die nicht alle Qualitätsmerkmale erfüllten, relativ leicht erkannt und aussortiert werden könnten.

Kostenlos unter:
<https://gpal.epal-pallets.org/news/details/article/>

Mitte September
»Waldtage«
in Deutschland

Wie schon in den Vorjahren, sind die bundesweit stattfindenden Veranstaltungen, die von den Akteuren vor Ort ausgerichtet werden, auch in diesem Jahr das Herzstück der „Deutschen Waldtage“. Die Fachagentur Nachhaltige Rohstoffe (FNR) lädt ein, sich mit einer Veranstaltung im Aktionszeitraum vom 15. bis 17. September zu beteiligen bzw. eine solche zu initiieren. Das diesjährige Motto lautet „Gesunder Wald. Gesunde Menschen!“ Auf den Veranstaltungen soll der Dialog zwischen den Waldakteuren und Bürgern gefördert werden.

www.deutsche-waldtage.de

Neu: Misburger
Wald-Forum

Gemeinsam mit Niedersachsens Landwirtschaftsministerin Miriam Staudte haben die Niedersächsischen Landesforsten am 9. Juni das Misburger Wald-Forum in Hannover eröffnet. Das Forum ist nun ein weiterer Stützpunkt der waldpädagogischen Arbeit und des Umweltbildungsangebotes der Landesforsten in der Region Hannover-Hildesheim. Ziel des Angebotes ist es, nicht nur Schüler, sondern auch Erwachsene über die vielfältigen Wirkungen des Waldes als Rohstofflieferant, Wasserfilter, Klimaschützer, Lebensraum und Ort für Erholung zu informieren. Ganzjährig wird ein Programm für Schulklassen und interessierte Bürger aus der Region angeboten.

Rotwild braucht
mehr Austausch

„Für einen gesunden und stabilen Rotwildbestand müssen wir die genetische Diversität dieser Wildart erhöhen ... Das ist ein Ergebnis einer Studie der Forstlichen Versuchs- und Forschungsanstalt Freiburg (FVA) und deckt sich mit der Herausforderung, vor der in Deutschland nahezu alle Länder mit verinseltem Rotwildvorkommen stehen“, sagte Peter Hauk, Baden-Württembergs Minister für Ernährung, Ländlichen Raum und Verbraucherschutz, am 6. Juni.

Wald goes Instagram

Sonne, Wald und Tipps vom Heidelberger Profi-Fotografen Christian Buck zum Umgang mit dem Smartphone in der Natur: Mit diesem Angebot sollte ein junges, urbanes Publikum für die nachhaltige Waldbewirtschaftung begeistert werden. Dazu waren Teilnehmer aus Heidelberg und Umgebung beim „PEFC-Instawalk“ mit dem Motto „Du, der Wald und dein Smartphone“ am 26. Mai im Heidelberger Stadtwald unterwegs. Eingeladen hatte das Forstamt Heidelberg gemeinsam mit PEFC Deutschland. Forstamts-Trainee Charlotte Schulz zeigte die schönsten Waldorte rund um den Gaisbergturm und beantwortete Fragen zur Waldbewirtschaftung. „Durch schonende und nachhaltige Bewirtschaftung schaffen wir ein vitales, artenreiches und wunderschönes Ökosystem“, so Forstamtsmitarbeiter Tillmann Friederich. „Gerade jetzt im späten Frühjahr bieten sich herrliche Waldbilder, die zum Fotografieren einladen.“



Der Fotograf Christian Buck erläutert an Beispielen im Heidelberger Mischwald, wie man gute Motive im Wald findet und sie optimal in Szene setzt. Foto: Kollaxo

TAGUNGEN

Nachhaltige Holznutzung dient dem Klima

»Holzenergie bleibt auch zukünftig ein wesentlicher Bestandteil für Wärme-Bereitstellung«

Die Holzenergie wird auch zukünftig ein wesentlicher Bestandteil für die Bereitstellung erneuerbarer Wärme in Gebäuden sein. Zu diesem Schluss kamen die teilnehmenden Expertinnen und Experten kürzlich beim 26. Fachgespräch „Arbeitskreis Holzfeuerungen“ am Technologie- und Förderzentrum (TFZ) in Straubing. Aktuelle Rahmenbedingungen stellen die Branche allerdings vor große Herausforderungen.

Bezugnehmend auf aktuelle Forschungsprojekte über Einsatzbereiche der Holzenergie zog Dr. Volker Lenz vom Deutschen Biomasseforschungszentrum sein Fazit: Holz für energetische Zwecke wird zunehmend knapper werden. Für die Vielzahl der für Wärmepumpen heute nur bedingt geeigneten Gebäude muss das vorhandene Holz bei der Wärmebereitstellung daher aufgeteilt werden. Vielversprechend wäre der gezielte Einsatz in Wärmepumpe-Biomasse-Hybridheizungen im Winter bei wenig erneuerbarem Strom, wenn Luft-Wasser-Wärmepumpen schlechte Arbeitszahlen haben und wenn große Teile des Stroms aus Kohle- und Gaskraftwerken stammen.

Prof. Dr. Hubert Röder von der Hochschule Weihenstephan-Triesdorf (HSWT) stellte die Frage: „Wie nachhaltig ist die Nutzung der Holzenergie?“. Er kam zum Fazit, dass eine nachhaltige Waldbewirtschaftung bei gleichzeitiger Nutzung von Energieholz dem Klima, der Natur und der Wertschöpfung im ländlichen Raum dienen

würde. Holzbrennstoffe fallen in Bayern vor allem als Koppelprodukt der Holzerte für die stoffliche Verwertung an. Die Nutzung von Energieholz böte in Bayern zusätzlich zu Gebäudebau und -sanierung mit Holz, vor allem in Hinblick auf den notwendigen

Waldumbau zu klimastabilen Mischwäldern, aber auch beim Ersatz fossiler Energieträger erhebliche Potenziale. Sabrina Walter, Referentin für Anlagen- und gebietsbezogene Luftreinhalung am Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Reaktorsicherheit und Verbraucherschutz (BMUV) referierte über aktuelle Entwicklungen im Immissionsschutz. Sie ging auf Empfehlungen der Weltgesundheitsorganisation, aber auch auf die anstehende Novelle der europäischen Luftqualitätsrichtlinie ein, welche zu höheren Anforderungen an die Luftreinhalung in Deutschland führen werden.

Markus Schlichter vom Zentralinventionsverband des Schornsteinfegerhandwerks (ZIV) zeigte aktuelle Daten zur Überwachung von Heizanlagen in der Bundesrepublik. Im vergangenen Jahr hielten 93 % der handbeschickten und 96 % der mechanisch beschickten



Ein Großteil der überprüften Holzfeuerungen hält die Vorgaben der 1. Bundes-Immissionsschutzverordnung ein.

Foto: TFZ

Holzfeuerungen die aktuellen Grenzwerte der 1. Bundes-Immissionsschutzverordnung ein. Allerdings wurden bei der Überwachung auch bei etwa 3,6 % aller Anlagen für feste Brennstoffe Mängel festgestellt. Hier müsse nachgebessert werden, resümierte Schlichter.

Bei der Podiumsdiskussion mit Vertretern unterschiedlicher Verbände und Vereine bestand Einigkeit, dass die Bevölkerung bei der Holzenergienutzung stark verunsichert sei. Benötigt würden geeignete politische Rahmenbedingungen bei der Wärmewende.

Dr. Hans Hartmann, Abteilungsleiter „Biogene Festbrennstoffe“ am TFZ, zog ein positives Fazit nach der Veranstaltung: „Der Austausch über zentrale Entwicklungen in der Holzenergie erzeugt regelmäßig wichtige Impulse für die Branche.“

WALDERHALT

Landeswaldverband
gegen Flächenverbrauch

Der Landeswaldverband Baden-Württemberg tritt der Initiative „Ländle leben lassen“ bei und unterstützt das Bündnis für einen Volksantrag gegen den Flächenverbrauch. So teilte der Zusammenschluss von Verbänden am 6. Juni mit. Um erfolgreich zu sein, müssen für den Volksantrag mit dem Titel „Ländle leben lassen“ bis April 2024 40.000 Unterschriften gesammelt werden. „Jeder Hektar Wald, der dem Beton weicht, bedeutet nicht nur einen Verlust an wertvollem Lebensraum, sondern auch eine Schwächung der Ökosystemleistungen, die der Wald für unsere Gesellschaft erbringt“, betont Dietmar Hellmann, Vorsitzender des Landeswaldverbandes Baden-Württemberg. „Es muss uns deshalb oberste Priorität sein, die Wälder zu erhalten, zu mehren und fit für den Klimawandel zu machen“, erläutert Hellmann. Der landesweite Flächenverbrauch – also die Umwandlung von un bebauter Natur in Siedlungs- und Verkehrsflächen – lag in Baden-Württemberg in den letzten Jahren im Schnitt bei 5 bis 6 ha pro Tag, aktuell sei sogar ein erneuter Anstieg zu verzeichnen. Im 2021 geschlossenen Koalitionsvertrag der Landesregierung Baden-Württembergs ist festgeschrieben, den Flächenverbrauch kurzfristig auf 2,5 ha pro Tag und bis 2035 auf Netto-Null zu reduzieren. Mehr als 15 Umwelt-, Naturschutz- und Landwirtschaftsverbände (darunter LNV, LBV, LWV, Nabu, BLHV, BUND, uvm.) haben sich zusammengeschlossen, um mit dem Volksantrag „Ländle leben lassen“ verbindliche Obergrenzen für den Neuverbrauch an Flächen zu erreichen und gesetzlich zu verankern.

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

»Großer Bayerischer Waldtag« in Kelheim

In Kelheim steht ein forstliches Großereignis vor der Tür. Am Sonntag, 25. Juni, werden von 9:30 bis 17:30 Uhr zum „Großen Bayerischen Waldtag“ mehrere Tausend Besucher erwartet.

Unter der Schirmherrschaft von Ministerpräsident Dr. Markus Söder wird der Tag ganz im Zeichen der bayerischen Wälder, ihrer Besitzer und der Waldpflege stehen. Dabei gibt es sowohl für Waldbesitzer und Fachpublikum Spannendes zu entdecken, als auch für Familien und Naturbegeisterte. Dieser „Waldtag“ hat zwei Ausstellungsorte, die mit kostenlosen

Pendelbussen verbunden sind: den Festplatz in Kelheim und die Bayerische Waldbauernschule auf dem Goldberg, die zugleich ihr 20-jähriges Jubiläum an diesem Standort begeht.

An beiden Orten erwartet die Besucher ein vielfältiges Programm: Auf dem Festplatz findet um 10:30 Uhr ein forstpolitischer Festakt mit Ministerpräsident Dr. Söder und Forstministerin Kaniber statt, den der Bayerische Waldbesitzerverband organisiert. Auf dem Freigelände gibt es Infos zu forstlichen Berufen, von Lehr- und Forschungseinrichtungen, Baumschulen und vielen weiteren. Fachbeiträge stehen dort ebenso auf dem Programm

wie ein Kinderprogramm und Mitmachaktionen für Klein und Groß. Motorsägenschnitzen, Schreiner, Drechsler, Korbflechter – all das gibt es an über 80 Ständen zu entdecken. Wer mag, marschiert auf dem 2 km langen Waldparcours mit unterschiedlichen Live-Vorführungen los: Holzermaschinen, Baumkletterer, Pferderückung, ein Spezialkran zur Baumpflege und vieles mehr gibt es dort in Aktion zu sehen. Selbstverständlich hat der Parcours auch eine Abkürzung, um schneller zum kleinen Festzelt bei der Waldbauernschule oder zum Kaffee-Stand zu gelangen. Auf dem Freigelände um die Waldbauern-

schule findet um 11:30 Uhr und um 13:30 Uhr eine Greifvogelvorführung statt, außerdem informieren rund 60 Aussteller über ihr Angebot. Forstmaschinen, Wald und Natur, Saat-Drohnen, Akkutechnik, Kunst-Aktionen und ein Info-Stand speziell für Frauen im Forst erwarten die Besucher rund um die Schule.

Im Gebäude wird es dann technisch: Neue Harvester-Simulatoren werden zur Feier des Tages in Betrieb genommen und Kurzvorträge, z. B. zu Baumfällung in Virtual Reality, geben einen Einblick in den Stand der Technik.

► www.aelf-al.bayern.de

NACHRICHTEN

Igel lädt zum »Leichtbau-Symposium«

Die Interessengemeinschaft Leichtbau (Igel), Ense, lädt am 14. und 15. September zum siebten „Leichtbau-Symposium“ an die Technische Hochschule OWL in Lemgo ein. Am ersten Tag stehen zwölf Fachvorträge auf dem Programm, am zweiten werden Exkursionen zu Mitgliedsbetrieben angeboten. Schwerpunkte der Tagung sind Werkstoffe, Verbindungstechnik sowie die Themen Recycling und zirkuläre Geschäftsmodelle.

Eröffnet wird die Vortragsreihe durch das Beratungsbüro Dr. Wieselhuber & Partner mit einer Key-Note zu nachhaltiger Wirtschaftsstrategie. Anschließend spricht Michael Lehmkuhl von Hettich über den Gegensatz von Work und Life Balance. Dann informiert Annemone Strohmeier vom Verband der deutschen Holzwerkstoffindustrie (VHI), Berlin, zum Thema Recycling. Über pilzgebundene Platten und Materialien sprechen nach der Mittagspause Prof. Dr.-Ing. Vera Meyer von der TU Berlin und Prof. Dipl.-Ing. Martin Stosch. Nachdem Daniel Pretzel leichte Holzwerkstoffplatten aus Kiri-Holz vorgestellt hat, geht es in mehreren Vorträgen um den mobilen Innenausbau in Wohnwagen und -mobilen. Abgerundet wird der Tag von einer Abendveranstaltung im neu gestalteten Smart-Wood-Center auf Schloss Brake. Igel-Geschäftsführer Peter Kettler erwartet eine hohe Teilnehmerzahl. Zum letzten (digitalen) Symposium 2021 hatten sich über 160 Leichtbauinteressierte angemeldet.

► igel-ev.net

Heißwasser unter der Spüle gefragt

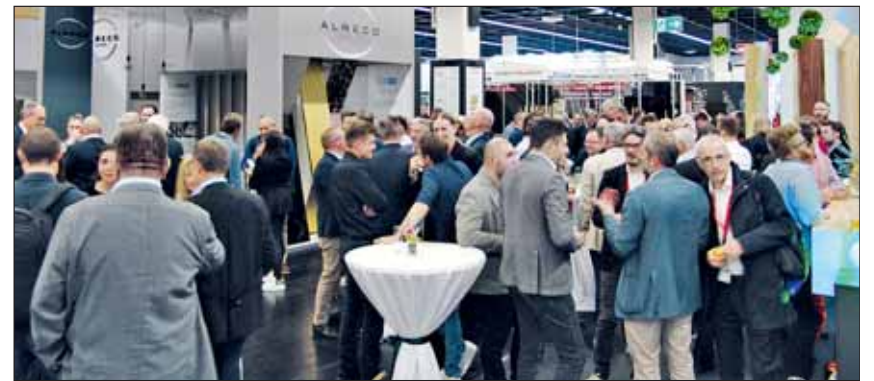
Der Markt für Küchenarmaturen in den Top-10-Ländern Europas hat seit 2020 wertmäßig um fast 25 % zugelegt, bei den Stückzahlen waren es gut 8 %. Damit wächst die Menge langsamer als der Umsatz, was vor allem an deutlichen Wachstum der hochpreisigen Multifunktionsarmaturen liegt, vermuten die Marktforscher der Titze GmbH aus Neuss. Die westeuropäischen Länder Niederlande und Großbritannien sowie die nordeuropäischen Länder benötigen aufgrund landestypischer Ess- und Trinkgewohnheiten sehr häufig heißes Wasser für die Speisezubereitung. Diese Länder seien die eigentlichen Treiber für Multifunktionsarmaturen in Europa, aber auch die meisten anderen Länder würden nachziehen, meint Geschäftsführer Winfried Titze. „Der deutschsprachige Markt ist dafür ein gutes Beispiel.“ Als weiteren großen Treiber sieht er die europaweit erheblich wachsende Anzahl der jungen Singlehaushalte. Laut der aktuellen Titze-Studie ist der wertmäßige Anteil von Multifunktionsarmaturen zwischen 2012 und 2012 von 4,5 % auf 13,8 % angestiegen. ► titze-online.de

Bühnenbild vom Pilz getragen

Das WKI in Braunschweig und die Protohaus gGmbH haben für das Staatstheater Braunschweig ein Bühnenbild mithilfe von Pilzmyzel gestaltet. Zum Einsatz kamen dabei Elefantengrasfasern, die mit Myzel durchwachsen wurden. Auch die Lampenschirme auf der Bühne wurden mit Myzel hergestellt, das heißgepresst wurde. Das Pilzmyzel bildet bei der Zersetzung organischen Materials ein dreidimensionales Netzwerk, aus dem sich eine selbsttragende Struktur ergibt. „Das Myzel hat sozusagen die Funktion eines biologisch gewachsenen Klebstoffs“, erläutert Henrik-Alexander Christ vom WKI.



Nachhaltigkeit war eines der Tophemen, wenn nicht sogar das Tophema der Messe – gesehen bei Dekorpapierhersteller Munksjö. Fotos: Fischer



Gefeiert wurde viel bei der diesjährigen Messe, wie hier bei der IFN, Corona war für die meisten sehr weit weg, nur ganz vereinzelt wurden Masken getragen.

Grüne Themen dominieren in Köln

Viele Neuheiten, viel Party, viel Geschäft – »Interzum« überzeugt Besucher wie Aussteller

ar/ms/hb/fi. Zur diesjährigen „Interzum“ vom 9. bis zum 12. Mai gab es keine zwei Meinungen. Es war eine grandiose Messe, die genau zum richtigen Zeitpunkt neue Impulse für die Branche gesetzt hat, um das aktuell schwere Wasser in Möbelhandel und damit auch Möbelindustrie zu durchfahren. Nach vorläufigen Zahlen trafen 62 000 Besucher (2019: 73 822), davon 76 % aus dem Ausland, auf 1604 Aussteller (2019: 1804), davon 84 % aus dem Ausland. Die wenigen Branchengrößen, die gefehlt haben, wurden kaum vermisst, zumal zu vermuten ist, dass sie 2025 wieder dabei sein werden. An der „Interzum“ als Leitmesse führt bis auf weiteres kein Weg vorbei.

Die alljährliche „Sicam“ in Pordenone in Italien als allseits geschätzte Nr. 2 im Markt hat dabei unter ihrem Messechef Carlo Giobbi weder die Ambitionen noch die flächenmäßigen Kapazitäten, um ganz an die Spitze zu gelangen.

Streitigkeiten um die Vorherrschaft zwischen Messebetreibern führen, so lehrt die Geschichte, in der Regel nur zu blauen Augen auf beiden Seiten – und meist geht der Platzhirsch als Sieger hervor. In eher unguter Erinnerung hat man den Versuch der Deutschen Messe, zur Jahrtausendwende mit der „Ligna plus“ den Zulieferbereich von der „Interzum“ abzuwerben. Dabei war der Zeitpunkt eigentlich gut gewählt, denn die Kölner standen unter Druck der aufkommenden „ZOW“ in Bad Salzuflen. Dessen Chef, Peter H. Meyer, hat dann aber die Daumenschrauben zu eng angezogen – und nach fest kommt bekanntlich ab. Als Treppenwitz der Geschichte war es dann auch noch den Kölnern als neuen Eignern vorbehalten, der vom 3. bis zum 5. Mai 2022 geplanten „ZOW“ in Bad Salzuflen final den Stecker zu ziehen.

„Sicam“-Chef Giobbi war als seinerzeitiger Statthalter der „ZOW“ in Italien auch Teil des Spiels. Er blieb jedoch bei seinen Leisten, setzte auf den bewährten Standort Pordenone und ließ Meyer in Verona grandios scheitern. Interessant ist vor diesem Hintergrund die

jüngste Kölner Initiative, in den „Interzum“-freien Jahren im norditalienischen Bergamo ein Kongress- und Ausstellungsforum „Interzum Forum Italy“ zu etablieren (siehe Bericht auf der Titelseite dieser Ausgabe). Die Veranstaltung ist räumlich wie zeitlich weit genug entfernt von der „Sicam“ im Herbst in Pordenone, gleichwohl wird man die Kölner Initiative in Norditalien eher weniger zu schätzen wissen. Das Ausrichten von Kongressen ist dabei aktuell groß im Trend und Medienhäuser, Messebetreiber und Einzelkämpfer versuchen, sich im Möbel- und Möbelzulieferbereich ein Stück vom lukrativen Kuchen abzuschneiden. Wohl dem, der aktiv geworden ist, bevor eine Sättigung eintritt. Aber das ist Zukunftsmusik, zunächst lohnt noch ein Rückblick auf die vier reich gefüllten Tage bei der „Interzum“ in Köln.

Vier tolle Tage in Köln

Die Messe hat gebrummt, in nahezu allen Hallen. Vielleicht mit einer kleinen Ausnahme in der neuen Halle 1.2, die irgendwie mittendrin zu liegen scheint, aber doch (noch) nicht voll in den Laufwegen der Besucher integriert war. Daher gab es vor allem an den ersten beiden Tagen etwas Murren bei den dortigen Ausstellern, was sich aber im Verlauf der Messe zunehmend gelegt hatte. Mitunter hilft auch hier eine klei-

ne Anleihe an die Historie, wie eine Mitarbeiterin der Köln-Messe erinnerte. Die neuen Nordhallen 6 bis 9 wurden bei der „Interzum“ erstmals 2007 bespielt – und es war schwer, die Firmen davon zu überzeugen, dort auszustellen – insbesondere in den Hallen 7 und 8. Heute gehören diese stützenfreien Hallen zu den Top Locations bei der „Interzum“. In der 7 und 8 tummeln sich die Größen der Beschlagindustrie, in der 6 die Granden der Oberflächenbranche, in Halle 9 finden sich die Big Player aus der Polster- und Matratzenfertigung.

Die nächste Neuerung der Hallenstruktur steht aber bereits kurz bevor – und könnte auch helfen, künftig die neue Halle 1.2 besser einzubinden. Die Fertigstellung des Multifunktions-Gebäudes „Confex“ ist für Mai 2024 angekündigt, die ersten Veranstaltungen sind für den Herbst desselben Jahres geplant. Dem Neubau fiel die letzte verbliebene Rheinhalde 1 (vor dem Umbau im Jahr 2005 firmierte sie als Halle 4) zum Opfer. Die „Confex“-Halle befindet sich nahe an der neuen Halle 1.2 und kann sowohl für Kongresse als auch Messen genutzt werden. Geplant ist eine Verbindung vom „Confex“-Gebäude zur Halle 1 über die Eingangsverbindung zum Eingang West (siehe Grafik auf Seite 403). „Wir prüfen derzeit, ob wir den Eingang West für die ‚Interzum 2025‘ in Betrieb nehmen, um u. a. auch einen direkten Zugang zur Halle 1 und 4 zu ermöglichen“, sagte dazu Maik Fischer, Direktor der „Interzum“ bei der Köln-Messe. Aktuell plane man aber noch nicht das „Confex“-Gebäude in die nächste „Interzum“ einzubeziehen. „Perspektivisch können wir uns gleichwohl eine Integration vorstellen.“

Reich gedeckter Tisch

Der Gabentisch in Köln war reich gedeckt, es wurden viele kleine, aber auch einige große Neuheiten vorgestellt. Es ist zu erwarten, dass mit diesen Innovationen der ein oder andere neue Impuls im Markt gesetzt werden kann. Wie im-

mer ist so eine Messe aber vor allem auch eine Kontakt- und Begegnungsplattform. Eine Plattform, die in der Corona-Zeit so schmerzlichst vermisst wurde. Neu- und Altkunden schüttelten sich gleichermaßen die Hände an den Ständen – ja, Händeschütteln war ausdrücklich wieder erlaubt. Zudem das ausgelassene Tanzen und Singen bei den vielen Standpartys innerhalb und außerhalb der Messe. Die Aussteller genossen die Aufmerksamkeit ihrer Kunden, und die Besucher nahmen die Angebote sehr gerne an. Messen nach Corona werden wieder gefeiert – und als Kontakt- und Businessplattform benötigt. Alle Abgesänge über die Sinnhaftigkeit von Messen in einer digital vernetzten und virenreichen Welt dürfen getrost auf den Müllhaufen der Geschichte entsorgt werden.

Holzwerkstoffe und mehr

Besonders auffällig war in diesem Jahr die große Präsenz der Holzwerkstoffindustrie in Köln, insbesondere der fast vollzählig angetretenen türkischen Hersteller. Pfeiderer aus Neumarkt und Swiss Krono aus der Schweiz hatten hingegen auf eine Teilnahme verzichtet. So kam es, dass aus der nurmehr kleinen Schar (klassischer) deutscher Holzwerkstoffhersteller einzig Homanit sein Fähnchen in Köln gehisst hatte. Auch der sonst sehr treue „Interzum“-Aussteller SWL Tischlerplatten aus Langenberg blieb diesmal fern.

Lange gehörte die Holzwerkstoffbranche zu den Sorgenkindern der Messemacher vom Rhein. Einen ersten Aufschlag hin zur Besserung gab es erst ab 2011 als das Branchenschwergewicht Egger aus St. Johann in Tirol der „ZOW“ in Bad Salzuflen den Rücken kehrte und nach 18 Jahren Abstinenz wieder in Köln aufschlug. Den Ausschlag für diese Entscheidung habe die gute Entwicklung der „Interzum“ sowie die sich in den letzten Jahren stark ver-

Fortsetzung auf Seite 400



Finsa hatte sich bei seiner Wiederkehr zur „Interzum“ nach einer 26 Jahre dauernden Abstinenz etwas Besonderes einfallen lassen. Der Stand war in zwei Segmente unterteilt, das Atelier auf der einen Seite (Foto), und die Galerie auf der anderen. Im Atelier, das einer Werkstatt nachgebildet war, wurden die einzelnen Produktfamilien vorgestellt.



Pressekonferenz von Holzwerkstoffhersteller Egger während der Messe: Michael Egger jun. (Mitte) sowie Hubert Höglauer (links) und Klaus Monhoff informierten über Neuheiten und Neuigkeiten. Für die nähere Zukunft geht der Juniorchef davon aus, dass die sich Preise für Chemieprodukte und Holz normalisieren werden.

Grüne Themen dominieren in Köln

Fortsetzung von Seite 399

änderte Messelandschaft auch auf Kundenebene gegeben, erläuterte seinerzeit Ulrich Bühler für die Egger-Gruppe. Zudem nutzte man die damalige Messe für ein Fest zum 50. Firmenjubiläum. Seitdem feiern die Österreicher regelmäßig am Messedienstag einen zünftigen „Tiroler Abend“ – wie auch diesmal.



Sehr gut kam in Köln die „Deco Wall“ von Egger für den dekorativen Innenausbau an. Dabei werden 12 mm dünne OSB (1250 x 660 mm) mit Nut- und Federprofil in drei (bald in fünf) Farbstellungen digital bedruckt.



Viel zu sehen gab es bei Pyrus Panels. Vor allem die mit dem „Best of the best“-Prädikat ausgezeichnete Verbindungstechnologie „Peanut Core“ (oben). Neu ist auch die Idee, Leichtbauplatten als „Leitungsträger“ im Trockenbau einzusetzen (Foto unten).



Traditionell findet inzwischen auch eine Pressekonferenz während der Messe statt, um die Journalisten fokussiert über die aktuelle Geschäftsentwicklung und die Neuheiten zu informieren.

Egger präsentierte sich auf 600 m² unter dem Motto „Together we grow“ – wie gewohnt in Halle 6. Gleich nebenan hatte sich die Cleaf Spa aus Lissone (Monza e Brianza) platziert. Die Österreicher schiedeten 2019 mit dem italienischen Hersteller von Schichtstoffen, Kanten und Holzwerkstoffen eine Vertriebskooperation. Im Herbst 2020 übernahm Egger einen Anteil von 27,5% an Cleaf – die Mehrheit liegt aber bis heute bei der Familie Caspani.

Ein guter Messenachbar hätte auch die italienische Saib Spa aus Caorso, nahe Piacenza, sein können. Egger hatte von der Familie Conti Ende 2022 60% der Anteile übernommen. Zum damaligen Zeitpunkt waren die jeweiligen Messeplanungen aber schon weit fortgeschritten, daher zeigten sich die Italiener weitab von Egger in Halle 5.2. Langfristig wollen die Österreicher ihren Anteil weiter erhöhen. Bis auf weiteres führen aber die Mitglieder der Eigentümerfamilie, Giuseppe Conti, Clara Conti und Sergio Doriguzzi, den Standort mit seinen 223 Mitarbeitern weiter.

Neu gezeigt wurde mit der „ST40 Feelwood Oakgrain“ die insgesamt sechste Synchronporen-Oberfläche. Ziel ist es dabei, zu den optischen Strukturen der Holznachbildungen eine passgenaue haptische Oberfläche zu schaffen. Nicht nur Egger hat inzwischen die Prozesse so verbessert, dass sich diese Oberflächen mitunter „ech-

ter“ als das Original anfühlen. „Bei der Dekorentwicklung kam es darauf an, eine Optik und Haptik zu erreichen, die so exakt wie möglich an den Stil eines matt geölten Furniers kommt. Dafür war es wichtig, dass die Oberfläche in einer Matt-in-Matt-Ausführung ausgearbeitet wurde. Das heißt, dass sowohl die markante Holzporosität in der Tiefe sowie auch die Struktur zwischen den Poren matt ist“, erläuterte in Köln Klaus Monhoff, der gefühlt schon seit Ewigkeiten das Dekor- und Designmanagement bei Egger leitet. Entsprechend gebe es nun keine glänzenden Zwischenräume mehr.

„Bei uns ist alles matt, bei uns ist vieles dunkler“, umschrieb eine Mitarbeiterin den generellen Trend der aktuellen Kollektion. Monhoff ergänzte, dass die „Zeiten der ganz harten Kontraste vorbei sind“. Gewünscht werden eher gedeckte Farben, Holznachbildungen werden schlichter und eleganter.

Neu vorgestellt wurde die jüngste Generation matt-strukturierter Lackoberflächen. Dabei wurde erstmals eine „Perfect Sense“-Oberfläche auf einem recycelbaren Spanträger mit 71% Holz aus Kreislaufwirtschaft gezeigt.

Grundsätzlich neu in der Branche ist, dass heute offensiv vermarktet wird, dass in Spanplatten Recyclingholz eingesetzt wird. Bis vor wenigen Jahren hat man es tunlichst vermieden, auch nur darüber zu sprechen. Die italienische Gruppo Mauro Saviola Srl aus Viadana (Mantua), die ebenfalls in Köln ausstellte, gehörte seinerzeit zu den Vorreitern. 2018 hatten die Italiener im Umfeld der Möbelmesse „Salone“ in Mailand öffentlich das Thema „100% Recycling“ kommuniziert und seitdem ihre Platten mit dem Label „Pannello Ecologico – 100% Legno Riciccolato“ versehen. „Das Kerngeschäft des Unternehmens ist die Herstellung von Spanplatten aus

Post-Consumer-Holz: die ökologische Spanplatte“, heißt es dazu bei den Italienern.

Zurück aber zu Egger: Die Österreicher haben zuletzt viel entwickelt rund um die Brandbeständigkeit ihrer Produkte, wie Hubert Höglauer, Leiter Marketing und Produktmanagement Möbel und Innenausbau, in Köln ausführte. Für die „Flammex E1 E05 P2“ auf Spanträger liegt jetzt die Einstufung B-s1, d0 mit CE-Bescheinigung vor. Höglauer: „Damit weist dieses Produkt lediglich eine geringe Rauchentwicklung auf. Dieses Kriterium ist für den Einsatz im öffentlichen Bereich entscheidend.“



Sehr präsent mit teils sehr aufwendig gestalteten Ständen war die türkische Holzwerkstoffindustrie. Sie suchen, wie im Bild Starwood, neue Absatzmärkte in Ost- und Westeuropa für ihre – dank der schwachen Türkischen Lira – preisgünstigen Produkte. Die Türken fertigen seit Jahren auf qualitativ hohem Niveau – nicht zuletzt dank westlicher Technik. Einziges Manko ist die fehlende Rohstoffbasis, sodass sie auf Hackschnitzzellieferungen aus vor allem Südamerika angewiesen sind. Das ist für die Türken bei der aktuell starken Nachhaltigkeitsdebatte ein deutlicher Nachteil – gleichwohl gibt es immer noch genug Märkte, wo der Preis deutlich mehr zählt als andere Kriterien.

Bei der diesjährigen Messe gab es mit der spanischen Finsa einen Holzwerkstoffhersteller, der sogar noch auf eine längere Abstinenz bei der „Interzum“ verweisen konnte als Egger mit 18 Jahren – die Financiera Maderera S. A. aus Santiago de Compostela hatte sich in Köln zuletzt vor 26 Jahren präsentiert.

Der 327 m² große Stand in Halle 5.2 war in zwei Segmente unterteilt, das Atelier auf der einen, und die Galerie auf der anderen Seite. Im Atelier, das einer Werkstatt nachgebildet war, wurden die einzelnen Produktfamilien vorgestellt. Gezeigt wurde u.a. die „FibraPan Bio“, eine MDF, bei der laut Finsa ein Klebstoff auf Basis von Rindenextrakt und ein Paraffin pflanzlichen Ursprungs eingesetzt wird. Zudem die bekannte MDF „Infinite Tricoya“ für den Außenbereich, bei der acetylierte Fasern zum Einsatz kommen. Die Spanier halten seit 2018 eine Lizenz der Accsys Technologies PLC aus den Niederlanden zum Einsatz der modifizierten Späne. Zu sehen waren auch farbige Platten, die in der gesamten Masse gleichmäßig gefärbt sind, mit Pigmenten auf Wasserbasis und mit geringer Formaldehydemission hergestellt werden. In der Galerie wurden zwölf skulpturale Stücke ausgestellt, hergestellt aus vielfältigsten Holzwerkstoffen.

Die Homanit Holding GmbH, Anbieter von Dünnpfatten aus Herzberg am Harz, präsentierte sich in Halle 6 auf einem vergrößerten Stand an dem Platz gleich am Eingang, wo sich seinerzeit immer das ehemalige Schwesterunternehmen Homapal gezeigt hatte. Homapal ist seit 2019 Teil der Broadview Holding aus 's-Hertogenbosch in Nordbrabant in den Niederlanden. Homanit gehört zur Homann Holzwerkstoffe GmbH mit Sitz in München. Aktuell errichtet Homanit ein neues MDF/HDF-Werk in Litauen. Mit der Anlage wird es möglich sein, das Portfolio auf bis zu 22 mm dicke Platten zu erweitern. Geplant ist der Start der Fertigung in dem dann vierten Werk der Gruppe für die zweite Jahreshälfte.

„Die diesjährige ‚Interzum‘ war für Sonae Arauco die bisher beste in der Unternehmensgeschichte“, freute sich Rainer Zumholte, seit Januar neuer Geschäftsführer für Vertrieb und Marketing bei der Sonae Arauco Deutschland GmbH. „Die Stimmung auf der Messe war fantastisch und wir hätten vorher nicht erwartet, dass wir noch mehr internationale Besucherinnen und Besucher am Stand treffen würden als je zuvor.“ Der 2016 gebildete portugiesisch-chilenische Holzwerkstoffkonzern Sonae Arauco S.A. mit Sitz im spanischen Tres Cantos (Madrid) war dabei einer der Branchenschwergewichte, der sich in der neuen Halle 1.2 präsentierte. „Am zweiten Tag wurde uns die Hütte eingerannt“, resümierte ein Unternehmenssprecher.

Gezeigt wurden u.a. 40 Dekorneuheiten, darunter Holzdekore, Fantasie-Oberflächen und Steindekore. Neu ist auch die variable Oberflächentextur „Soft Clean“ mit feiner Kornstruktur und verbessertem Glanzgrad. Beeindruckend ist die „Cosmos“-Oberfläche, deren Haptik sich scheinbar den Dekoren



Bei Sonae Arauco sprach Vertriebsgeschäftsführer Rainer Zumholte von einem sehr guten Besuch – trotz Halle 1.2 – und einer fantastischen Stimmung.



Die Italiener von Mauro Saviola gehörten zu den ersten, die offensiv mit dem Einsatz von Recyclingholz in der Spanplatte warben.

angepasst. So fühlen sich bspw. Stein- und Filzoptiken mit der selben Oberfläche gänzlich unterschiedlich an.

Auch bei Sonae wurde das Thema Nachhaltigkeit bei der Herstellung der Platten betont. Gefertigt werden Platten mit einem Anteil an recyceltem Holz von bis zu 75%. Sonae Arauco verfügt über 23 Produktions- und Vertriebsstandorte mit einer Fertigungskapazität von 3,9 Mio. m³ pro Jahr. 2022 wurden mit 2600 Mitarbeitern in neun Ländern auf zwei Kontinenten 1,14 Mrd. Euro umgesetzt.

Nicht in die Kategorie der klassischen Holzwerkstoffplatten fällt die Pyrus Panels GmbH (früher: Lightweight Solutions). Der Aufbau der rahmenlosen Leichtbauplatten besteht aus zwei (oder mehr) dünnen Deckschichten (Span, HDF oder Sperrholz). Die Mittellage bildet ein starr in Wellen ausgeformtes Holzfasern- oder Pflanzenfaservlies, das mit formaldehydfreien Duroplasten verleimt wird. Durch punktuell eingefräste Vertiefungen, in denen die Täler und Gipfel der Wellen formschlüssig aufgenommen werden. Die Platten mit HDF-Deck haben eine Rohdichte zwischen 395 kg/m³ (15 mm) und 200 kg/m³ (60 mm), je nach Plattenstärke. In der Variante mit Deck aus Pappelsperholz wird für eine 15 mm dicke Platte eine Rohdichte von 300 kg/m³ angegeben. Die Hohlräume in der Platte dienen als Installationsebene, d.h. Verkabelungen können in der Platte verlegt werden.

Inzwischen gehen die Bayern aber noch einen Schritt weiter und zeigten in Köln die Anwendung der Platten im Trockenbau – mit durchlaufenden Wasserleitungen. „Daran müssen wir noch ein bisschen arbeiten“, teilte Pyrus-Marketingchef Tobias Engelmann freimütig mit. Aktuell laufe in den Niederlanden ein Forschungsprojekt dazu. „Wir versprechen uns aber viel davon.“

Inzwischen kooperiert Pyrus mit einer Vielzahl von Herstellern, deren Produkte mitunter am Stand zu sehen waren (u.a. Schattdecor, Europlac, Imi Beton, Vöhringer, Fine Decor). So teilte Hans-Georg Brünen, Geschäftsführer bei H. Schubert GmbH (Imi), am eigenen Stand mit: „Die Erkenntnis, dass die Ressourcen unserer Erde endlich sind, spornt die Gesellschaft und damit Unternehmen zunehmend an, nachhaltig zu handeln. Gemeinsam mit der Pyrus Panels GmbH ... haben wir das Produkt ‚Imi-Core‘ entwickelt, das in Funktionalität, Design und Nachhaltigkeit überzeugt.“

Ganz neu ist die Kooperation mit Intelligent Fixings Limited aus dem Vereinigten Königreich – und brachte Pyrus

Panel zusammen mit den Briten gleich die höchste Auszeichnung „Best of the best“ beim „Interzum Award“ der Köln-Messe ein. „Peanut Core“ ist ein einteiliger Möbelverbinder, der in eine kleine Aufnahme in der Kante eingefügt und werkzeuggesteuert verriegelt wird. Der Kopf ragt aus der Kante raus und findet seinen Sitz in einer Schlüssellochbohrung, die entsprechend auf der Plattenfläche angebracht ist. Der Kopf passt perfekt in den Schlitz und durch eine seitliche Verschiebung werden die Teile kraftschlüssig verbunden und verriegelt. Ergänzt wird der Baustein zur Korpusmontage mit passenden patentierten Lösungen für u.a. Beschlagsbefestigung, Schubkastenführungen, Konstruktionssschienen für Küchenkorpi, Schrankrohre und Stellfüße.

Die Befestigungspunkte können mit normalen handelsüblichen Holzbearbeitungsmaschinen eingefräst werden und sind sowohl auf der Fläche als auch an der Kante frei wählbar. Die einfache und kostengünstige Technologie könnte die Chance erhöhen, dass Leichtbauplatten ohne Vollkern auch im unteren Dickenbereich von 15 bis 22 mm und mit dünnen Deckschichten konkurrenzfähig werden, meint auch Engelmann. Bis dato stellten komplexe und teure Beschlagslösungen für diese Platten ein Entwicklungshemmnis dar.

Die entsprechende Patentanmeldung ist kurz vor der Messe im Februar erfolgt. Noch ist der Verbinder nicht auf dem Markt, der Start soll aber zeitnah erfolgen. Die Fertigung soll bei Reme Möbelbeschläge in Hövelhof erfolgen.

Der Hersteller aus Bad Aibling ist seit Mitte des Jahres 2020 eine 100%ige Tochtergesellschaft der Retis Holding GmbH, unter deren Dach sich auch die Schattdecor AG, Thansau, befindet. Im Rahmen der Übernahme wurde das Unternehmen umbenannt. Die Familie Schatt hatte bereits 2009 erste Anteile an dem 2004 von Michael Schäpers aus dem Studium heraus gegründeten Unternehmen erworben.

Formteile, furnierte Platten und mehr

Bei der Fritz Becker GmbH & Co. KG aus Brakel dominierten am Stand einmal mehr die Exponate des „Becker Design Forums“. Inzwischen zum elften Mal hatte der Formteilhersteller aus Nordrhein-Westfalen Kreative aufgerufen, Möbel zu entwerfen, von denen zehn mit Becker-Materialien realisiert und ausgestellt wurden. Diesmal hatten 117 Designer 157 Vorschläge

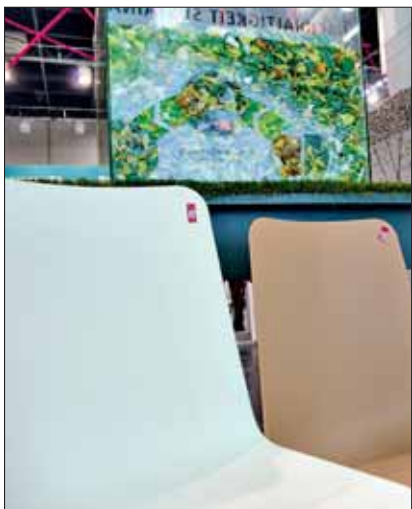
Fortsetzung auf Seite 401



Aufwendig gestaltet und stets gut besucht: der Stand von Decospan in Halle 6

Grüne Themen dominieren in Köln

Fortsetzung von Seite 400



Nachhaltigkeit spielte auch bei Owi eine große Rolle. Oben zu sehen sind Kunststoffstuhlschalen aus recyceltem Propylen, unten zu sehen ist ein Formteil mit 2 mm starker Deckschicht, hergestellt aus alten Jeanshosen.



eingereicht. Die Bandbreite reichte vom Wohnanhänger für E-Bikes bis hin zum Balanceboard. Am Stand sprach man von einem sehr guten Besuch über alle Tage und sehr vielen internationalen Kunden – darunter auch Neukontakte.

Becker bedient eine Vielzahl von verschiedenen Sparten – Möbelhersteller, Büro- und Ladenbau, Objekteinrichter, Handwerk und Fahrzeugbau – daher könnten Konjunkturwellen in einzelnen Bereichen gut abgedeckt werden, wurde in Köln versichert. Zudem bietet das Unternehmen seit einigen Jahren mit seinen Formteilen aus Polyesterfaservlies eine Alternative zum klassischen Sperr- und Schichtholzformteil. Seit drei Jahren sind zudem Komponenten aus Massivholz mit im Programm. Gefertigt werden sie im Werk in Suceagu bei Cluj in Rumänien. „Der Markt sucht mehr und mehr komplette Lösungen rund um das Thema Echtholz im Möbelbau“, hatte seinerzeit Geschäftsführer Gerrit Becker begründet. Angeboten werden komplette Massivholz-Produkte oder Kombinationen mit Formholz- oder Formvlies-Komponenten – von kleinen Stückzahlen bis hin zu großen Serien.

Nicht weniger vielseitig und kreativ ist man beim zweiten großen deutschen Formteilhersteller, der Owi GmbH aus Lohr am Main. Das Unternehmen aus dem Spessart fertigt sowohl Formholz als auch Kunststoffe. Neu in Köln wurde die Kunststoffschale „Bavaria“ gezeigt, die in der Variante „Eco“ zu 50 % aus recyceltem Kunststoff (nur Mittelschicht), in der „Green“-Ausführung zu 100 % aus wiederverwertetem Polypropylen hergestellt wird. Der Vorteil: Das recycelte Material kann wiederverwendet werden, versichert der



Die Initiative Furnier und Natur (IFN), Bonn, hat Ende Mai das 64 Seiten umfassende Handbuch „Furnier im Innenausbau“ veröffentlicht. Auf dem eigenen Messestand während der „IMM Spring Edition“ stellten IFN-Geschäftsführerin Ursula Geismann und Mitarbeiter Sebastian Leonhard Klaas (Foto) das Kompendium vor – und haben es dort bereits kräftig verteilt. Außer in der kostenfrei bestellbaren Printversion gibt es die Publikation auch zum Download auf der Homepage (furnier.de). Die Broschüre gibt einen umfassenden Einblick in Eigenschaften, Herstellung, Verarbeitung, Oberflächenbehandlung und Pflege von Furnier; ein Glossar erläutert die Fachbegriffe. Sie richtet sich vor allem an Auszubildende in Handwerk und Industrie sowie an Studierende in Architektur und Bauingenieurwesen. Für den Sachverstand des Nachschlagewerks bürgen die TU Dresden mit ihrer Professur für Holz- und Faserwerkstoffe und das Dresdener Institut für Holztechnologie. „In unserem gedruckten Werk findet man nicht nur die Informationen, die man gezielt im Internet hätte suchen können, sondern eine allumfassende Darstellung von Furnier, an die man vielleicht gar nicht gedacht hat“, betont Geismann.



An dem Akustikpaneel „Dollywood“ von Europlac kam kaum ein Besucher vorbei, ohne einmal persönlich Hand anzulegen. Den schallabsorbierenden Kern bilden ungenutzte Schafwollreste, die neu aufgearbeitet werden.



Europlac bietet sein Akustikelement „Inois“ jetzt auch in der Variante „TS“ mit einem akustisch wirksamen Kunststoffvlies an, das zu mehr als 50 % aus recyceltem PET hergestellt wird, berichtet Mit-Geschäftsführerin Andrea Bangová.

verantwortliche Techniker in Köln. Die Recyclingfähigkeit von WPC hingegen sei umstritten. In der Farbpalette ist Owi – dem Markt folgend – abgerückt von den eher schrillen Farben hin zu pastelligen Tönen.

Neu im Programm bietet Owi – in Zusammenarbeit mit Partnerbetrieben – die Pulverlackierung von Sperrholzformteilen an. Die Oberfläche wirkt nach Ansicht des Technikers zwar etwas künstlich, dafür sei die Beständigkeit sehr hoch. Der Kunde muss dabei mit einem Preisaufschlag von etwa 20 % rechnen. Mit „Owi Fireprotect“ werden feuerbeständige Produkte angeboten – für den Einsatz etwa im Bahnbereich. Dafür werden die eingesetzten Furniere mit Salz getränkt und anschließend ein zweites Mal getrocknet. Ein Hingucker am Stand waren die Säuglingsbetten für Intensivstationen, die Owi für Stieglmeyer aus Herford gefertigt hat. Als Oberfläche kam CPL zum Einsatz für die Kanten wurde Wachsöl verwendet.

Bei Europlac aus Tettang am Bodensee bzw. Topol'cany in der Slowakei gab es einmal mehr nur strahlende Gesichter während der Messe. Der komplett neu gestaltete Stand in Halle 6 kam sehr gut an und war beständig gut besucht, wie augenscheinlich erkennbar war und zudem von Mit-Geschäftsführerin Andrea Bangová bestätigt wurde. Insbesondere das prominent am Stand platzierte neue Produkt „Dollywood“ kam sehr gut an – und traf den Nerv der Zeit. Ein nachhaltiges Produkt mit hervorragenden optischen, haptischen und akustischen Eigenschaften.

Das sahen auch die Juroren beim „Interzum Award“ so, die dem Akustikpaneel „Hohe Produktqualität“ attestierten. Der Kern aus gepresster Schafwolle bildet mit Furnier eine sichtbare Oberfläche und kann frei nach Kundenwunsch mit Mustern, Schriftzügen, Symbolen verziert werden. Für die Stabilität sorgt auf der Gegenseite eine formaldehydfreie MDF. Das Furnier ist frei wählbar. Den schallabsorbierenden Kern bildet „Whisperwool“ der Tante Lotte Design GmbH aus Österreich. Dabei werden Schafwollreste, die bei der Herstellung anfallen, zu einem neuen Werkstoff aufgearbeitet. „Ungenutzte Schafwolle aus Tirol und dem Alpenraum bekommt bei uns wieder eine sinnvolle Anwendung und alle freuen sich: die Schafe, die Schafbauern, die Berge, Tante Lotte Design und jetzt auch Sie, die gesunde, lärmberuhigte Räume genießen dürfen“, heißt es dazu aus Tirol. Die „Dollywood“-Paneele von Europlac finden ihren Einsatz bei Wand- und Deckenverkleidungen sowie im Möbelbau.

Dem Nachhaltigkeitsgedanken folgen auch die Akustikelemente „Inois“, die in der Variante „TS“ mit einem akustisch wirksamen Kunststoffvlies hinterlegt werden, das zu mehr als 50 % aus recyceltem PET hergestellt wird.

Ebenfalls einen großen Auftritt in Köln hatte die Decospan nv aus Menn. Im Mittelpunkt stand einmal mehr „Shinnoki“, die Kollektion fertig lackierter und bekanteter Platten, die erneut um einige Optiken erweitert wurde. „Shinnoki“ verstehen die Belgier als „Hommage an Holz und Handwerkskunst“. Insgesamt stehen 18 Varianten zur Verfügung, passend dazu werden Furniere und Kanten angeboten.

Zudem wurde viel an der Oberfläche gearbeitet. Ein sechsschichtige Lackierung bietet demnach einen verbesserten Schutz gegen Mikrokratzer und Flüssigkeiten. Damit könnten die Paneele auch bedenkenlos für horizontale Anwendungen eingesetzt werden. Als Variante wird ein supermattes Soft-Touch-Finish angeboten.

Als dritter im Bunde der europäischen Anbieter furnierter Platten war die Losán Benelux BV aus Emmen in den Niederlanden, Tochter der spanischen Industrias Losán SA aus La Coruña, in Köln mit einem großen Stand in Halle 1.2 vertreten. Gefehlt hat diesmal die Rohol Vertriebs GmbH aus Rosenau/Hengstpaß in Österreich, sonst ein sehr treuer Aussteller in Köln. Zuletzt 2013 hatte sich M. Kaindl aus Wals bei Salzburg bei der „Interzum“ gezeigt.

Furnier

Die nationalen und internationalen Anbieter von Furnier und Furnierkanten präsentierten sich einmal mehr zahlreich bei der „Interzum“. Die Kölner Messe gilt für die Furnierbranche als unangefochtene Leitmesse. Zumindest zu Beginn der Nuller Jahre hatte sich manch heimischer Anbieter noch bei der „ZOW“ präsentiert, seit mindestens zehn Jahren gilt Köln aber als die einzige globale Plattform. Lokal zeigen sich heimische Hersteller jeweils noch bei Messen wie der „Maderalia“ in Valencia oder der „Intermob“ in Istanbul. Ausländische Furnieranbieter stellen dort jedoch in der Regel nicht aus.



Über alle vier Tage sehr gut besucht war der Stand von Schorn & Groh in Halle 6.



„Nuo“ von Schorn & Groh erhielt die höchste Auszeichnung „Best of the best“ beim „Interzum Award“.

Die Stimmung in der Branche ist gut bis sehr gut – liegen doch zumeist zwei sehr gute Jahre hinter den Anbietern von Furnier und furnierten Produkten. Aktuell haben sie aber natürlich mit denselben Schwierigkeiten wie alle anderen zu kämpfen. Zugute kommt der Branche, dass sie über viele Jahre durch eine Roskur gegangen ist und die „Überlebenden“ sich als robust, flexibel und kampfstark erweisen. In diesen Jahren ist zudem ein Zusammengehörigkeitsgefühl gewachsen – was sich auch bei der sehr gut besuchten Party der Initiative Furnier und Natur (IFN) am Messedonnerstag zeigte.

Noch Diskussionsbedarf innerhalb der Branche gibt es über die Hallenbelegung. Statt vereint in einer Halle, präsentierten sich die Anbieter diesmal verstreut über den gesamten Bereich „Materials & Nature“ in den Hallen 1.2, 5.1, 5.2 und 6. Diese Aufteilung geht auf eine Idee der Köln-Messe zurück, insbesondere auf Vertriebsmanagerin Caroline Freda-Bodensteiner. Im Vorfeld wurde darüber mit den Ausstellern gesprochen, insbesondere mit den IFN-Mitgliedern, und offenbar gab es darüber einen Konsens, dies so umzusetzen. Verbunden mit der Hoffnung, auch Kunden außerhalb der klassischen Holzbranche zu gewinnen – vor allem Designer und Innenarchitekten.

Je näher die Messe rückte und schließlich auf der „Interzum“ selbst äußerten sich eine ganze Reihe von Ausstellern negativ zu der Veränderung.

Fortsetzung auf Seite 402



Die Holzagentur Thiele und CWP aus Finnland zeigten technisch modifizierte Furniere in Streifen- und Blumen-Optik.



Einmal mehr viel Holz und Furnier dabei hatte die Winfried Koch KG, neu im Programm ist „Teak Finline“ (rechts).



Mehling & Wiesmann hinterließ in Halle 5.2 einen bleibenden Eindruck.

Grüne Themen dominieren in Köln

Fortsetzung von Seite 401

Die Kunden müssten weite Wege in Kauf nehmen und das sonst so geschätzte Gemeinschaftsgefühl gehe verloren. Freda-Bodensteiner zeigt sich offen, für 2025 das Rad wieder ein Stück zurückzudrehen. Sie denkt dabei an eine Clusterlösung der Willigen, denn als Messemacherin weiß sie, dass man es niemals allen recht machen könne.

Superzufrieden zeigten sich jedenfalls die Verantwortlichen der **Schorn & Groh GmbH** aus Karlsruhe, die sich erstmals in Halle 6 präsentiert hatten – und sich dort in der „Oberflächenhalle“ mehr als richtig aufgehoben fühlten. Bereits seit Jahren stellen dort schon die Anbieter furnierter Platten Europlac und Decospan – beide ebenfalls Mitglieder der IFN – aus. „Wir dachten uns schon, dass die lange Messeabstanz bedingt durch die Pandemie zu verstärktem Besuch führen würde, doch mit einem solchen Ansturm auf unseren Stand haben wir nicht gerechnet“, bilanzierte Susanne Kuhn vom Marketingteam. „Diese Messe war für uns ein Erfolg auf ganzer Linie“, kommentierten auch die Geschäftsführer Rolf Loose-Leonhardt und Axel Groh. „Es war großartig zu sehen, wie unser Stand ein Anziehungspunkt für Besucher war und welches starke Interesse unsere Produktkollektionen ‚Nuvo‘ und ‚Muto‘ erzeugt haben.“

Für großen Stolz im Team und noch einmal deutlich mehr Aufmerksamkeit sorgte die Prämierung von „Nuvo“ mit der höchsten Auszeichnung „Best of the best“ beim „Interzum Award“. „Nuvo“ ist weich wie Leder und geschmeidig wie Stoff – dabei aus echtem Holz gefertigt, vegan und nachhaltig“, hieß es dazu in der Begründung der Jury. Das Furnier wird dafür auf einen Textilträger kaschiert und die Oberfläche anschließend gelasert. Der Laser erzeugt feine Gravuren, die der Oberfläche ihre besondere Optik und Haptik sowie eine große Flexibilität verleihen. Einsetzbar ist das 0,7 mm dünne Material beispielsweise zur Bespannung von Möbeln und Polstermöbeln sowie für Wand- und Deckenverkleidungen mit akustischer Wirkung. „Es ist Furnier, das aufgrund seiner Flexibilität ein völlig neues Anwendungsspektrum ermöglicht“, weiß Loose-Leonhardt und ergänzte: „Wir sind stolz darauf, dass ‚Nuvo‘ von einer solch hochkarätigen Fachjury prämiert wurde. Die Begeisterung für ‚Nuvo‘ war während der gesamten Messelaufzeit

deutlich zu spüren.“ Ebenfalls sehr gut kamen die weiteren Spezialitäten der Karlsruher an, wie das geflochtene Furnier „Muto Grid“ oder das perforierte Furnier „Muto Acoustics“.

Auch die beiden ausgestellten massiven Tischplatten mit über 4 m Länge haben viele Holzliebhaber auf den Stand gezogen und dienten für den einen oder anderen als Fotokulisse. Schorn & Groh bieten ihre Table Tops in rund 30 Holzarten an, in außergewöhnlichen Designs, mit Dicken von 5 bis 13 cm, Längen bis zu 700 cm und Breiten ab 90 cm. Gefragt sind vor allem die ursprünglichen Holzmerkmale wie Waldkante, Äste, Risse, Einwüchse, Splint oder Spiegel. Als besondere Clou haben die Badener ein spezielles Design aus geteilten Massivholzplatten mit einer integrierten Stahlleiste entwickelt. Der Materialkontrast verleiht dem Tisch zusätzlich Spannung – und eine robuste Abstellfläche in der Mitte.

Ebenfalls von einer sehr guten Messe sprach Florian Koch, Mitinhaber der Winfried Koch KG aus Krefeld. Präsentiert haben sich die Niederrheiner diesmal in Halle 5.2 und erstmals seit Jahren waren weder Seniorchef Winfried Koch noch seine Frau Carola am Stand vertreten. Neu im Angebot hat das Unternehmen „Teak Finline“, hergestellt aus Plantagenteak. Damit glaubt Koch einen Weg gefunden zu haben, die weiterhin große Nachfrage nach Teakfurnier bedienen zu können. Jahrelang galt das Unternehmen als der Spezialist für Burma-Teak. Aktuell gilt der Import von Teak aus Myanmar in die EU auf Basis der EUTR als weitgehend unmöglich.

Zufrieden ist man auch bei der **Bühl GmbH** aus Eltmann – zumindest mit den aktuellen Geschäften. In den letzten Jahren habe man jeweils seine Umsätze gut steigern können. Die Geschäfte bleiben aber volatil: „Jeder Tag ist eine Lotterie.“ Gar nicht zufrieden war man bei Bühl mit der neuen Verteilung der Aussteller der Furnierbranche in Köln – hierüber müsse man nach der Messe unbedingt reden.

Der österreichische Holzgroßhändler J. u. A. Frischeis (**JAF**), Stockerau, präsentierte sich angesichts seines 75. Firmenjubiläums mit einem großen Auftritt und einem internationalen Team in Halle 1.2. Gezeigt wurde die gesamte Bandbreite des großen Produktsortiments, von Sperrholz über Schnittholz bis hin zu Furnier. Am Stand sprach

man von einer guten Messe, auch wenn das Einkommen zur Halle nicht ganz so leicht sei, wurde angemerkt. Zumal Frischeis auch weit hinten in der Halle platziert war, d.h. am Übergang zur Halle 4. Die meisten Besucher kamen jedoch von der anderen Seite, von Halle 5.2 oder 6. Ganz in der Nähe von JAF hatte auch Holz-Schnettler Soest (**HSS**) seinen Platz in Köln gefunden. Durch die gewohnte, hoch aufgehängte „grüne Banderole“ war HSS aber gut auffindbar. Zum Portfolio des Unternehmens aus Soest zählen Rundhölzer, Schnittholz, Holzwerkstoffe und Furniere in allen handelsüblichen Qualitäten. HSS bezeichnet sich selbst als einen der größten Importeure und Exporteure von Holz in Deutschland.

Die **Furnierwerk Laubach GmbH & Co. KG**, Anbieter von Schäl furnier aus Laubach in Hessen (Vogelsberg), und ihren Geschäftsführer Philip Graf Reuttner hatte vor allem das Schwerpunktthema „Neoökologie“ bei der „Interzum“ angesprochen. Reuttner sieht sein Furnierwerk als Beispiel für ein Unternehmen, das sich auf nachhaltige Produktion und den CO₂-Fußabdruck konzentriert. Gefertigt wird mit erneuerbaren Energien und das eingesetzte Holz stammt ausschließlich aus nachhaltiger Forstwirtschaft.

Vor allem wird aber gerade eine Hochtemperatur-ORC-Anlage zur Nutzung industrieller Abwärme installiert. Damit werde der Primärenergiefaktor ab voraussichtlich Ende Juli auf Null reduziert, verspricht Reuttner. Er kalkuliert mit einer Einsparung von 1,2 Mio. m³ Erdgas und 1280 t CO₂, die nicht emittiert werden. Zudem glaubt er aber auch an die Zukunft von Schäl furnier. „Ich will nicht von einer Renaissance sprechen, aber ...“, formulierte er. Chancen rechnet er sich u.a. beim Ersatz von Kunststoff aus. „Der Markt hat sich stabilisiert.“ Reuttner beschäftigt in Laubach 65 Mitarbeiter.

Kante

Die Kante war bei der diesjährigen „Interzum“ wohl am meisten vom Fernbleiben einiger großer Branchenplayer betroffen. So fehlten sowohl die **Surteco Group** aus Buttenwiesen (Döllken) als auch **Rehau Industries** aus Rehau in Oberfranken, Tochter der Schweizer Rehau SE – beide gehören zu den Schwergewichten in diesem Segment. Umso mehr konnten sich die Anwesenden über viel Aufmerksamkeit freuen, allen voran Ostermann, aber auch Hranipex und natürlich die Spezialisten für Furnierkanten, Furwa und Heitz.

Die **Rudolf Ostermann GmbH** aus Bocholt nimmt für sich in Anspruch, „Europas größtes sofort verfügbares Kantensortiment mit über 12000 Kanten am Lager“ aufgebaut zu haben. Entsprechend wurde am Stand eine Vielfalt an Produkten gezeigt, die inzwischen aber weit über die Kante hinausreichen. So waren u. a. auf Maß gefertigte Möbelteile wie Fronten, Rollläden oder technische Profile zu sehen. Ein Highlight waren die Kanten zu den neuen Farben der „Fenix NTM“-Oberflächen von **Arpa Industriale**. Da matte Unis gerade angesagt sind, bot eine große Kantenwand zudem einen imposanten Eindruck von der Vielfalt an Unis im Sortiment. Daneben sah man Holz-, Stein- und Fantasiedekore, die sich perfekt damit kombinieren lassen. Ein Besuch am Messestand lohnte sich auch, um neue Oberflächen für den Möbelbau kennen-



Koppenteiner Furniere aus Wannweil ist dank seines US-Furnierwerks in Edinburg (Indiana), der Amos Hill Associates Inc., stets bestens mit Amerikanischem Nussbaum und Amerikanischer Weißeiche versorgt. Bei der „Interzum“ präsentierten sich die Unternehmen in der neuen Halle 1.2.

zulernen – Materialien wie Linoleum, Natur-, Beton- oder Rostoberflächen wurden eindrucksvoll an drei quaderförmigen Exponaten präsentiert.

Auch die im Jahr 1993 gegründete **Hranipex a.s.** mit Stammsitz in Humpolec in Tschechien und Tochter in Gotha (Hranipex GmbH) hat sich vom Kantenlieferanten zum „Möbelsystemer“ entwickelt. Beschläge, Licht, Griffe, Füße, Ausstattung – Hranipex bietet bis auf die Platten mittlerweile alles für die Möbelproduktion. Die Kanten werden dabei selbst hergestellt, die anderen Elemente zugekauft. Integraler Bestandteil des Programms ist die neue Design-Kollektion „Riex Touch“ mit Möbelgriffen und -knöpfen, Griffleisten und Garderobenhaken. Ein Hingucker war die „Forest“-Kollektion mit Griffen aus Holz oder in modernem Weiß.



Bei Furwa ist man überzeugt, dass es für Topfplanzenetiketten aus Furnier einen großen Markt gibt.

Die **Furwa Furnierkanten GmbH** aus Walkertshofen und ihre Mutter, die **Blazic d.o.o.** aus Ljubljana in Slowenien, bieten zwar keine Beschläge o. a. an, dafür ist die Bandbreite an Furnierprodukten sehr weit und reicht von der klassischen Furnierkante (in mehr als 50 Holzarten und acht Qualitäten) über Starkfurnierkanten (von 1 bis 3 mm) bis hin zu Ummantelungsfurnier (lackiert, mit kochwasserfester Vlieskaschierung), 3D-Furniere und Sonderprodukte wie Handtaschen, Mousepads und Schuheinlegesohlen.

Aktuell arbeiten das Team und besonders Roland Reigbert, langjähriger Geschäftsführer von Furwa und offiziell im Ruhestand (vgl. HZ Nr. 30 vom 29. Juli 2022, S. 504), am Einsatz von Fur-

nier für Bezahlkarten und insbesondere Topfpflanzenetiketten. Reigbert: „Es ist möglich, eine Bankkarte auf Basis von Furnier kostengünstig herzustellen.“ Allerdings hält er das Potenzial für begrenzt, weil die Anschaffungskosten eben doch deutlich über denen von Plastikkarten liegen. Ein viel größeres Chance sieht er bei Wegwerfkarten. Beispielsweise Skizzenkarten, vor allem aber Etiketten für Topfpflanzen, wo auch der Einsatz eines kompostierbaren Materials noch viel mehr Sinn mache – und die Umwelt sicher entlastet werde. „Ich bin davon überzeugt, dass sich in jedem deutschen Garten so ein Plastiketikett findet“, meint Reigbert. Er wünscht sich dabei auch etwas Schützenhilfe seitens der Europäischen Union, ähnlich wie bei Wattestäbchen oder Plastikstrohhalm, deren Verkauf seit dem 3. Juli 2021 in der gesamten EU verboten ist.

Die **H. Heitz Furnierkantenwerk GmbH & Co. KG** aus Melle ist deutlich klassischer unterwegs als der Marktbegleiter aus Bayern bzw. Tschechien, bietet aber im Kantensegment eine große Bandbreite an, von Furnier- über Industrie- bis hin zu Starkfurnierkanten, zudem Ummantelungs- und Softformingfurniere. Von Absatz und Umsatz her bezeichnet sich das Unternehmen als „klarer Marktführer“. Seit 2016 ist die Gruppe eine Tochtergesellschaft der Indus Holding AG, einer Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in Bergisch Gladbach.

Unter ihrem Geschäftsführer Stefan Wernecke hat Heitz 2022 mit 394 Mitarbeitern 39 Mio. Euro umgesetzt. Neben der Fertigung am Stammsitz in Melle in Niedersachsen wird bereits seit 1991 in Ungarn, bei der heutigen Eلفurnér Muvek Kft. in Pusztaszabolcs produziert. Zudem gibt es eine lagerhaltende US-Niederlassung in Heath in Ohio (American Veneer Edgebanding Company Inc.). Die Exportquote gibt Heitz mit 70 % an. Profitiert habe man zuletzt von den Trends zur Verschlankeung von Fertigungsprozessen in der Möbelindustrie und der damit verbundenen Auslagerung von Wertschöpfung sowie dem gestiegenen Kundenwunsch nach hochwertigeren Möbeln – auch im unteren Preissegment. Mit dem Auftritt in Köln war die Standbesetzung sehr zufrieden, präsentiert wurde u. a. die flexible Starkfurnierkante „The Curve“.



Durch die gewohnte, hoch aufgehängte „grüne Banderole“ war Holz-Schnettler Soest (HSS) am Ende von Halle 1.2 auch von weitem gut sichtbar.

Grüne Themen dominieren in Köln

Fortsetzung von Seite 402

Boden

Seit Jahren schon versuchen die Kölner, die Bodenbelagsbranche wieder verstärkt zur „Interzum“ zu locken. Die Chancen dafür scheinen gerade besonders gut, nachdem die Deutsche Messe für den Hartbodenbereich auf der Bodenbelagsmesse „Domotex“ ab 2024 einen Zweijahres-Rhythmus angekündigt hat (vgl. HZ Nr. 7 vom 17. Februar, Seite 93). Damit könnten sich die „Interzum“ in den ungeraden und die „Domotex“ in den geraden Jahren ergänzen.

In diesem Jahr hatten die Kölner für die Bodenbelagsbranche in Halle 5.2 einen Gemeinschaftsstand im Bereich „Materials & Nature“ mit speziellen Konditionen eingerichtet. Ziel war es, Anbieter von Parkett, Massivholz, Korkböden, elastischen Bodenbelägen, LVT bzw. Designböden und Laminat anzulocken. Die Beteiligung blieb eher überschaubar. Manche hatten sich allerdings von einer Teilnahme in Köln überzeugen lassen, dann aber doch lieber auf einen Einzelstand gesetzt. Insgesamt zeigte sich Maik Fischer, Direktor der „Interzum“, zufrieden und rechnet in der Zukunft mit Zuwächsen: „Unser Ansatz ist nun, den Produktbereich ‚Bodenbelag‘ langfristig wieder und weiter zu stärken, da unsere Besucher immer mehr in kompletten Raumlösungen denken, zu denen natürlich auch der Bodenbelag gehört.“ Entsprechend will Fischer auch 2025 erneut einen Gemeinschaftsstand anbieten (vgl. Interview in der B+H auf Seite 9).

Zu den „Einzelständern“ zählte u. a. die **Classen-Gruppe** aus Kaisersesch (Classen Holz Kontor GmbH), die erstmals in Köln teilnahm (Halle 1.2) – und mit der Fliesenalternative „Ceramin Tiles“ gleich große Aufmerksamkeit erregte. Der Kunststoffanteil besteht zu mehr als 60 % aus Rezyklaten. Das vergleichsweise geringe Gewicht ermöglicht zudem eine sehr leichte Verarbeitung. Da die ultradünnen Kunststofffliesen, die aus dem gleichnamigen und schadstofffreien Werkstoff „Ceramin“ bestehen, sogar auf vorhandenen Fliesen angebracht werden können, dürften sie vor allem eine Alternative bei Renovierungen und Sanierungen sein. Die Oberflächen sind mit Liebe zum Detail und einem aufwendigen Digitaldruckverfahren gestaltet.



Minimalismus war einer der Dekortrends bei Chiyoda.



Die Themen Hochglanz und Matt bestimmten nicht nur am Stand von Dekora Pur und Kleiberit die Gespräche. In der Hochglanzfläche spiegelt sich die gegenüberliegende Wand in Halle 1.2.



HPL-Metallic-Oberfläche mit besonderer Reliefstruktur von Homapal

Am Gruppenstand präsentierte sich die **Heinr. Krüger + Sohn GmbH & Co. KG (HKS)**. Der Bodenbelaghersteller aus Münster stellte ebenfalls das erste Mal in Köln aus. „Unsere Kernkompetenz ist Eiche Zweischicht auf Sperrholz-Basis“, erläuterte Prokurist und Produktmanager Kalle Dieckmann. Der Fokus bei der „Interzum“ lag aber auf der Individualserie „HKS manufaktur deluxe“. Zudem wurde mit der „HKS lounge“ eine neue Generation des Holzfußbodens vorgestellt.

Oberfläche und mehr

„Es hat unglaublich viel Spaß gemacht, unsere neuen Dekore und Produkte sowie unser neues Trendkonzept ‚Freiraum‘ gemeinsam mit unseren Partnern live vorzustellen und unmittelbares Feedback zu erhalten“, kommentierte Claudia Küchen die Tage in Köln. Sie hat als Vorstand Design und Marketing den Messeauftritt der **Schattdecor SE**, Dekordrucker aus Thansau in Bayern, verantwortet. Der Vorstandsvorsitzende Roland Auer ergänzte: „Kein Format kann diese internationale Weltleitmesse schlagen.“ Zu dem Fehlen einiger namhafter Mitstreiter sagte Küchen: „Eine Messe wie die ‚Interzum‘ lebt von Neuheiten, Innovationen, aber auch vom Wettbewerb. Leider war die Meselandschaft in diesem Jahr diesbezüglich überschaubar. Nach zahlreichen persönlichen Gesprächen und einem so gelungenen Aufschlag sind wir aber sehr zuversichtlich, dass in 2025 keiner mehr fehlen wird.“

Der eigene Auftritt stand ganz unter dem Motto des neuen Trendkonzepts „Freiraum“. Eines der Highlights war das Dekor „Karlstad Eiche“, das u. a. in einer Lamellenvariante gezeigt wurde. Am Dauerthema Eiche führe nach wie vor kein Weg vorbei, meint Küchen. Gleichwohl erkenne man anhand der Musterbestellungen auch ein gewisses Interesse an anderen Holzarten, wie dem Kirschholzdekor „Riva“. Als beliebter Bestseller bestätigt wurde das Steindekor „Acapulco“.

Im Bereich Produkt überzeugten die neuen „Fineflex“-Kollektionen in Uni und Metallic. Ebenfalls interessant: die

neue Möbeloberfläche „MFS-Touch“, die zusammen mit **HSG** (Hans Schmid Gronau) vertrieben wird. Für das gemeinsame Kundenprojekt mit dem Holzwerkstoffhersteller **Finsa** – 24 unterschiedlich digital bedruckte und synchron verpresste Fußbodendielen – gewannen die Spanier den „Red Dot Design Award“. Dorothy Vreven, Vertrieb Iberische Halbinsel bei Schattdecor, schwärmt: „Ein einzigartiges Projekt.“

Bei dem belgischen Dekordrucker **Chiyoda Europa nv** aus Genk, Tochter der japanischen Riken Corporation mit Sitz in Chiyoda-ku in Tokio, feierte „EPYQ“ Premiere. Die Belgier realisierten damit erstmals Synchronporen-Oberflächen in CPL. In Sachen Dekore setzt Chiyoda auf die Trendwelten „Minimalism“, „Nostalgia“ und „Japandi“. Letzteres vereint japanische Leichtigkeit mit skandinavischer Gemütlichkeit zu einem eleganten Wohntrend. Spannend waren die Ergebnisse der Kooperation mit dem flämischen Porzellan-Designer Pieter Stockmans.

Die **Continental AG**, Automobil- und Möbelzulieferer aus Hannover (Hornschuch), präsentierte umwelt-schonende Oberflächen mit natürlichem Charme und trendigem Design. „Verbraucher suchen aktiv nach nachhaltigen Produkten und den Unternehmen, die sie herstellen. Nachhaltigkeit ist viel mehr als ein wachsender Trend. Das Thema ist mittlerweile Grundlage unseres beruflichen und privaten Alltags“, erläuterte Bruno Lehmann, Leiter Produktmanagement Interior Living.

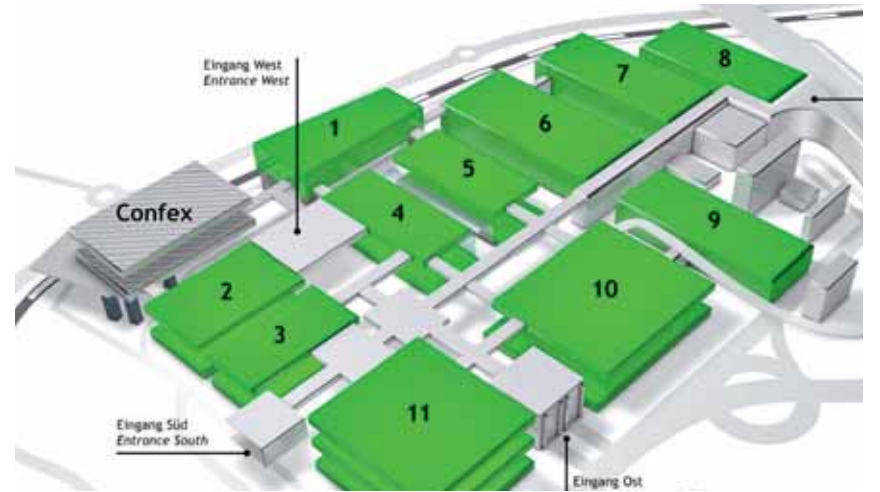
Die „Skai Pure Lux“-Reihe beispielsweise besteht aus 100 % PET-Material. Alle Inhaltsstoffe sind Reach-konform, die Finishlacke lösmittelfrei. So garantieren die Niedersachsen eine umweltfreundliche Wertschöpfungskette von der Entwicklung bis zur Anwendung. Neue Kunstleder-Produkte standen ebenfalls im Fokus des Messe-Auftritts. Beispielsweise die neue Variante mit „Laif“-Technologie „Skai Vyp Coffee“, bei der erstmals anfallender Kaffeesatz als Rohstoff zur Produktion von atmungsaktiven Polsterbezugsstoffen wiederverwendet wird.

„Designtechnisch ist natürliche Eleganz ein ganz wichtiger Trend – konsequent zur gesellschaftlichen Relevanz“, ergänzte Lehmann. Gezeigt wurden u. a. PET-Möbeloberflächen mit Holzstruktur, supermatte Oberflächen, die zum Berühren einladen sowie Rillen- und Lamellenprofile.

Unter dem Motto „Enter new dimensions“ stellte die **Renolit SE**, Kunststoffverarbeiter aus Worms, einige spannende Neuheiten vor. So wurde „Alkorell“ um Polypropylen-Produkte mit Rezyklat-Anteil und Oberflächen im Textillook erweitert. Vor allem die Textilprägung „Linol“ kam dank ihrer dreidimensionalen Anmutung gut an. Neue Dimensionen hinsichtlich Kratzfestigkeit bieten die „Flex PL“ mit Oberflächen in Holzoptik sowie die extramatte Unifolien „Diamond“. Zudem hat das tiefstrukturierte Erfolgsprodukt „Wood-Stock Oceanrive“ mit „Canalgrande“ einen Nachfolger gefunden. Die neue Prägung in Planken- oder Stäbchenoptik erlaubt Fronten- und Möbelherstellern, auf einfache Art eine attraktive Oberflächengestaltung in diesem Megatrend zu erzeugen.

Das Highlight bei der **DTS-Systemoberflächen GmbH** aus Möckern war definitiv der transparente freie Lackfilm „Elesgo one & only“. Diese Neuheit ermöglicht den Kunden gänzlich andere Möglichkeiten und mehr Flexibilität. „One & only“ bietet die Option, Dekore ganz einfach mit den „Elesgo“-Eigenschaften auszustatten und dabei das Design brillant wiederzugeben. Somit können Dekoroberflächen mit Eigenschaften wie beispielsweise Kratzfestigkeit und UV-Beständigkeit ausgestattet werden. Ein weiterer Vorteil ist, dass „One & only“ in den 15 Strukturen des Unternehmens erhältlich ist. Angeboten wird es in einer Breite von bis zu 1600 mm und auf Wunsch antibakteriell oder chemikalienbeständig.

Wer hochwertige Oberflächen herstellen und umweltfreundlich veredeln will – für den gibt es derzeit nur eine Lösung: Wasserlacke. Mit der präsentierten Produktpalette traf **Adler Lacke** aus Schwaz in Tirol (Adler-Werk Lackfabrik Johann Berghofer GmbH & Co KG) sozusagen voll ins Grüne: Das



Die nächste Neuerung der Kölner Hallenstruktur steht kurz bevor – und könnte auch helfen, künftig die neue Halle 1.2 besser einzubinden. Das Multifunktions-Gebäude „Confex“ soll ab Herbst 2024 für Kongresse und Messen genutzt werden. Geplant ist über den Eingang West auch eine Verbindung zur Halle 1.2. Perspektivisch kann sich die Köln-Messe eine Einbindung zur „Interzum“ vorstellen – allerdings noch nicht bei der nächsten Messe im Mai 2025. Grafik: Köln-Messe

„Green“-Sortiment erfüllt hohe Ansprüche in Sachen Umwelt, Gesundheit, Sicherheit und Lebensdauer. Neben den smarten Wasserlacken, natürlichen Ölen und farbenfrohen Industriebeschichtungen stehen bei den Österreichern aber auch die modernen Beschichtungstechnologien wie Digital Embossing, Calandar Coating Inert, Eximer-Lackierung und Digitaldruck im Fokus. Für Begeisterung sorgten Effektlackierungen und die inspirierenden „Woodboards“ am Stand.

Die Farbtrends für 2023 und 2024 bündelt der finnische Papierhersteller **Ahlstrom Oyj** (bis Oktober 2022 Ahlstrom-Munksjö), Helsinki, mit seiner Marke „Munksjö“ in der Farbkollektion „Slow & Action“. Der „Slow“-Trend wird von natürlichen Materialien und Bio-Produkten beeinflusst und bringt eine sehr sanfte Farbpalette hervor, die eine ruhige Umgebung schafft. „Action“ steht im Kontrast dazu und ist inspiriert von der futuristischen Welt des Metaverse mit Farben von saurem Gelb über Nachtblau bis Orange. Am Stand konnten sich die Messebesucher außerdem über das neue Vorimprägnat-Musterbuch und das formaldehydfreie Folienbasispapier informieren.

2017 hat die **Felix Schoeller Group**, Osnabrück, die „Level- 25“-Kollektion erstmals auf den Markt gebracht. Seither werden die Trendfarben alle zwei Jahre neu aufgelegt. Die diesjährige Kollektion bietet einmal mehr ein umfassendes Spektrum der „Colors of Life“. Sie reicht von „Elegant anthracite“ bis „Moss green“, von „Sapphire blue“ bis „Toffee brown“. Insgesamt sind es 25 neue Farben, die im Trend liegen und den Alltag bunter machen. Des Weiteren präsentierte Schoeller seine Vision einer klimaneutralen Papierproduktion. Eine wichtige Rolle spielen dabei nachhaltige Dekorpapiere, zum Beispiel mit Anteilen von Gras oder Stroh.

Die **H. Schubert GmbH** aus Wettringen präsentierte unter ihrer Marke „Imi surface design“ ihr breites Sortiment an Oberflächenoptiken. Zu sehen gab es Nachbildungen von Beton, Rost, Altholz, Stein, Metall und Asphalt für die Gestaltung von Wänden und Böden, Möbeln und Fassaden. Auf positive Resonanz stieß „Imi wave“, bei der geradlinige Rippen und Wellen der Design-Oberfläche in Betonoptik eine dritte Dimension verleihen.

Zu sehen waren auch die leichten „Imi core“-Platten, die aus der Zusammenarbeit mit der **Pyrus Panels GmbH** aus Bad Aibling entstanden sind (s. o.). „Imi core“ ist in den glatten Oberflächen Beton, Rost und Metall direkt beschichtet erhältlich.

Die **Senoplast Klepsch & Co. GmbH** („Senosan“) hat in Köln gleich mehrere Produktneuheiten vorgestellt. Ein Novum sind die PET-Folien, die ab Mitte dieses Jahres auf einer neuen Anlage hergestellt werden sollen. Dafür hat das Unternehmen rund 10 Mio. Euro am Stammsitz im österreichischen Piesendorf im Salzburger Land investiert.

Auch beim Thema Nachhaltigkeit geht Senoplast neue Wege: Neben den bekannten „Eco“-Folien aus aufbereiteten Kunststoff-Rezyklaten sollen eine rPET-Variante sowie Bio-Kunststoffe das Portfolio erweitern. Die dafür nötige ISCC-Zertifizierung hat das Unternehmen bereits erhalten. Die PET-Fo-



„Go green“ war nicht nur bei DTS in Halle 6 angesagt

lien sollen mit hochglänzender und matter Oberfläche in vielen Farben und in Stärken von 0,2 bis 0,9 mm erhältlich sein. Im Trend sind nach Ansicht der Österreicher die Farben „Titan metallic“ mit 3D-Effekt sowie „Bronze metallic“ und „Titangrau metallic“. Senoplast bietet sie neu bei der Anti-Fingerprint-Oberfläche „Senosan AM 1800 Top Matt AF“ bzw. in der „Glass“-Linie an.

Die **Dekora Pur GmbH** aus Barsinghausen in Niedersachsen und die **Kleiberit SE & Co. KG** aus Weingarten in Baden-Württemberg zeigten in Halle 1.2, was alles mit der Oberfläche „Hot Coating“ möglich ist. Kleiberit-Vertriebsleiter Rainer Kampwerth war begeistert von den ganzen „Hochkarättern“ am Stand. Die PUR-Oberfläche ist inzwischen in der Breite des Marktes angekommen – ohne beliebig zu werden.

Nichts von Beliebtheit haben auch die Schichtstoffe der **Homapal GmbH** aus Herzberg am Harz. Homapal ist seit 2019 Teil der Schichtstoff-Gruppe **Broadview Holding** aus 's-Hertogenbosch in Nordbrabant in den Niederlanden. Besonders beeindruckend war der Prototyp einer Metallic-Oberfläche mit Reliefstruktur. Entstanden ist sie im Rahmen einer gruppeninternen Zusammenarbeit mit der italienischen **Arpa Industrie S.p.A.** aus Bra.

Bei Homapal schätzt man die Vorteile der Gruppe, u. a. in Form einer gemeinsamen Forschungsabteilung (Nemo), gleichzeitig agieren die Mitglieder eigenständig und fokussieren sich auf ihre jeweiligen Kernmarken. Neben Arpa und Homapal gehören noch die **Formica Group**, Cincinnati/USA, die niederländische **Trespa International B.V.**, Weert, und die **Westag AG**, Rheda-Wiedenbrück, zur Gruppe. In Köln war nur Homapal präsent.

Beschläge, Licht und mehr

Die größten Innovationen gab es ohne Frage im Bereich der Beschläge. Neben dem Verbinder „Peanut Core“ von Intelligent Fixing (s. o.) waren dies der Dreh-Schwenkbeschlag „Furn Spin“ von Hettich und der „Threespine ID“ von Välinge. Zusammen mit der (nicht mehr ganz so neuen) Oberfläche „Nuo“ von Schorn & Groh waren das sicher die Top 4 der Messe. Alle vier Neuheiten wurden mit einem „Interzum

Fortsetzung auf Seite 404

Grüne Themen dominieren in Köln

Fortsetzung von Seite 403

Award“ ausgezeichnet, drei davon sogar mit der Höchstwertung „Best of the best“. Damit erweist sich der Wettbewerb einmal mehr als echter Mehrwert für Messe und Aussteller.

Wahrlich spektakulär ist der neue Dreh-Schwenkbeschlag „Furn Spin“ der Hettich-Gruppe, Kirchlegern. Er ist unterhalb des Korpus angebracht und ermöglicht ein Herausdrehen um 180° – und eröffnet damit gänzlich neue Stauraumlösungen. Die Ostwestfalen sprechen von einer „translatorischen Rotationsbewegung“, die das Schwenken sowie das Drehen um 180° miteinander kombiniert. „Mit ausgefeilter Kinematik bewegt sich der Korpus in einer definierten Laufbahn, sodass die Möbelkanten nicht kollidieren können.“ Und: „Das Drehmoment ist so ausbalanciert, dass selbst sehr leichte Gegenstände nicht umkippen oder verrutschen, sondern ihren angestammten Platz im Möbel behalten.“ Je nach Größe des Möbels wählt man den passenden Beschlag aus unterschiedlichen Klassen aus. Raumhohe Möbel können mit dem System ebenso leicht bewegt werden wie eine kleine Glasvitrine. Er spricht das Unternehmen. Darüber hinaus bietet „Furn Spin“ alle bekannten Komfortfunktionen wie etwa Einzugsdämpfung oder Push to open für griffloses Möbeldesign. Die Markteinführung des neuen Beschlags ist für den Herbst geplant.

Ferner präsentierte Hettich mit „Novisys“ ein speziell für die Möbelindustrie entwickeltes Schnellmontage-Topfscharnier. Mit „Avori Tech“ steht den Kunden jetzt auch ein exklusives Schubkastensystem mit einer 8 mm schmalen Zarge zur Verfügung. Zum Erfolgsmotor hat sich das Schubkasten-

system „Avan Tech You“ entwickelt, das mit seinen Individualisierungsmöglichkeiten überzeugt. Wenn es um Trends geht, darf auch die Outdoor-Küche nicht fehlen – hierzu zeigte Hettich mit „Veosys“ ein wetterfestes Beschlagssystem.

Auch für die Blum Group Holding, Beschlaghersteller aus Höchst in Österreich, gab es die Prämierung „Best of the best“ beim „Interzum Award“. Die Entwicklung ist wohl so bedeutsam wie der „Furn Spin“, ihm fehlt jedoch im Gegensatz zum „Furn Spin“ das emotionale Element. Mit „Amperos“ schaffen die Österreicher eine Lösung für das einfache Elektrifizieren von Möbeln. Möglich wird, Geräte direkt in der Schublade mit Strom zu versorgen oder mit Licht eine stimmungsvolle Inszenierung zu schaffen – Elektrik-Kenntnisse sind dabei nicht notwendig. Der Strom wird sicher und ohne freihängende oder sichtbare Kabel in Schubkästen oder auf Tablarauszügen geführt.

Angeboten werden die Varianten „AC“, eine 230-V-Einzellösung, die sich mit Blum-Auszugssystemen kombinieren lässt und eine bestehende Schnittstelle an der Blum-Korpuschiene von „Legrabox“ und „Movento“ verwendet. Auch der nachträgliche Einbau sei ohne zusätzlichen Platzbedarf nach unten oder nach hinten möglich. Das System benötigt keine Rückwand und ist daher besonders für Tablarauszüge geeignet, um etwa Kaffeevollautomaten, Küchenmaschinen, Drucker oder sonstige Geräte mit Strom zu versorgen.

„DC“ versorgt mit einer 24-V-Infrastruktur ganze Unterschränke mit Strom. Dabei lassen sich die Schubladen komfortabel ein- und aushängen, ohne Kabel zu lösen.

Kein klassischer Beschlaghersteller und irgendwie ohnehin kein klassisches Unternehmen ist die **Välinge** Innovation AB, Technologieentwickler mit Sitz im schwedischen Viken, und Tochter der **Pervanovo** Invest AB aus Viken. Das Unternehmen hat sich zunächst über die Entwicklung, Patentierung und Vermarktung von leimlosen Klicksystemen für Laminatböden einen Namen in der Branche gemacht. Vom reinen Lizenzierer hat sich Välinge inzwischen zu einem vielseitigen Konzern entwickelt, der über eigene Fertigungskapazitäten verfügt, um auf Basis ihrer „Wood Powder“-Technologie aus Holzfasern und Zusatzstoffen Hartböden wie „Nadura“ und „Woodura“ zu fertigen.

2016 übernahm Välinge, bzw. deren Mutterkonzern Pervanovo, das kroatische Parkettunternehmen Bjelin (früher Tehnodro), mit Werken in Ogulin und Bjelovar. 2018 wurde das Furnierwerk Furnir Otok übernommen, 2021 übernahm Pervanovo 98 % der Anteile an dem kroatischen Furnierhersteller Spacva d.d., Vinkovci. Mit der Übernahme verfügen die Schweden nun über fünf Werke in Kroatien mit 1700 Beschäftigten – und bezeichnen sich selbst als Europas größten Eichenfurnier-Produzenten mit einer Kapazität von 25 Mio. m² pro Jahr. Die Bjelin d.o.o. kündigte 2021 an, 200 Mio. Euro in ein neues Furnierbodenwerk mit einer Kapazität für 20 Mio. m² „Woodura“-Boden in Ogulin zu investieren. Välinge vertreibt seine Böden inzwischen unter der Marke „Välinge Flooring“ weltweit, seit 2020 in den USA, seit 2021 in China und Frankreich, seit 2022 auch im Vereinigten Königreich.

2017 kam die „Threespine Core“-Technologie auf den Markt. Inspiriert von den Klicksystemen für Böden, wurde eine leimlose Klickverbindung für Möbel entwickelt, die zudem ohne Schrauben auskommt. Laut Välinge ermöglicht das System, Möbel sechs- bis zehnmal schneller und werkzeuglos zusammenzubauen. Hauptmerkmal des Verschlusssystems ist eine flexible Plastikzunge, die Bretter oder Paneele automatisch arretiert, wenn diese zusammengedrückt werden. Durch die Kombination von kräftiger Zunge und einer langen Schließfläche wird eine starke Verbindung erreicht.

2022 übernahm Pervanovo über ihre Tochter Välinge Croatia 85 % der Anteile an dem kroatischen Möbelunternehmen Spin Valis. Geplant ist, dort selber Möbel auf Basis der eigenen Klicktechnologie herzustellen. Bis dato hatten die Schweden nicht selber Möbel gefertigt, sondern ausschließlich Lizenzen an Hersteller weltweit vergeben, vor allem in Osteuropa aber auch Asien (Nitori aus Japan). Spin Valis gilt mit 420 Mitarbeitern als einer der größten Hersteller von Möbeln aus massiver Eiche in Kroatien, zudem werden Massivholzplatten gefertigt. Den Zukauf darf man durchaus so werten, dass die Schweden mit dem bisherigen Markterfolg von „Threespine Core“ nicht komplett zufrieden sind – derzeit sind es 45 Lizenznehmer, erläuterte in Köln Johan Hallin, Key Account Manager Furniture Technology.

Gegebenenfalls wird sich das mit dem neuen „Threespine ID“ ändern, der im Gegensatz zu der bisherigen Variante auf einen schräg eingefrästen Dübel setzt. Leimlos, werkzeuglos und mit einem einfachen Klick ist eine von außen nicht sichtbare Verbindung möglich. Ebenso einfach ist das Lösen der Verbindung. Auf den Markt gebracht haben die Schweden die Neuheit im Mai 2022, im Februar dieses Jahres kam die erste Produktserie auf den Markt, die das System einsetzt. Pionier ist die Hammerbacher GmbH aus Neumarkt – als erster Lizenznehmer weltweit. Die damit gefertigten Büromöbel waren am Stand zu sehen, genauso wie Möbel von Forte, die als polnisches Schwergewicht seit Mai Lizenznehmer sind.

Christoph Hammerbacher, verantwortlich für Fertigung und Logistik im Unternehmen, plant, die Technologie langfristig in allen Korpusmöbeln des Unternehmens einzusetzen. Die Kosten bewertet er aktuell als minimal teurer als beim bisherigen „Minifix“ von Häfele. In die Fertigung sei das Verfahren einfach integrierbar, benötigt werden lediglich zwei Bohrprozesse. „Wenn wir eines wirklich können, dann bohren



Da wollte jeder einmal drehen: der Dreh-Schwenkbeschlag „Furn Spin“ von Hettich ist unterhalb des Korpus angebracht und ermöglicht ein Herausdrehen um 180°. Der Beschlag macht nicht nur große Freude beim Benutzen, er eröffnet gänzlich neue Stauraumlösungen.



und dübeln. Auf schräge Dübel sind wir aber nicht gekommen“, ergänzte Vater Bernhard Hammerbacher. „Das ist ein System, was uns wirklich überzeugt hat.“ Den ersten Prototyp hatte Hammerbacher zur „Orgatec“ im letzten Herbst mitgebracht, allerdings in Holz, diesmal in Plexiglas, um die Technologie sichtbar zu machen.

Begeistert ist auch der slowakische Möbelhersteller Sanas, der schon seit 2017 mit dem „Core“-System von Välinge arbeitet. Das Unternehmen mit seinen 330 Mitarbeitern will mit der neuen Technologie weiter wachsen – gemeinsam mit Välinge. Derzeit haben sechs Unternehmen eine Lizenz gezeichnet, neben Hammerbacher, Forte, und Sanas sind das u.a. Dansani aus Dänemark und Kilim aus der Türkei.



Das Ergebnis der Zusammenarbeit von Chemiekonzern Covestro AG, Leverkusen, und PUR-Verarbeiter Accerso Dynamics S.L. aus Cerdanyola del Vallès in Spanien wurde beim „Interzum Award“ als „Best of the best“ geehrt. Die Partner haben mit „Arfino“ eine Technologie entwickelt, die es ermöglicht, Polymere mit Mineralien nahtlos im Spritzguss (RIM – Reaction Injection Molding) zu formen. In Köln war ein von Designer Thomas Schnur entworfener und nach diesem Verfahren gefertigter Stuhl zu sehen. Joan Miquel García Martínez, Senior Project Manager Arfino bei Covestro sieht in dem Verfahren „eine Lösung, die völlig neue Maßstäbe für Designfreiheit im Bereich der Solid-Surface-Materialien setzt“.

Die Häfele-Gruppe aus Nagold im Schwarzwald präsentierte in ihrem Jubiläumsjahr (vgl. Seite 391 dieser Ausgabe) auf einem 1600 m² großen Stand eine Vielzahl an Neuheiten. Darunter das durchdachte Zusammenspiel von Möbeln und Beleuchtung – mit der „Häfele Connect App 2.0“ können die einprogrammierten Lichtszenarien angesteuert werden. Gezeigt wurden auch die im Joint Venture mit **Kesseböhmer** (s.u.) entwickelten, sehr dünnen und in die Seitenwand integrierbaren Klappenbeschläge „Free slim“. Laut Aussage vom Stand sind sie jetzt marktreif.

Die **Vauth-Sagel** Holding GmbH & Co. KG aus Brakel-Erkeln setzte ein Ausrufezeichen in Sachen Nachhaltigkeit. Kern war ein 832 m² großer Messestand, der als polygonale Gartenlandschaft gestaltet wurde. Besonders öko-

logisch agiert das Unternehmen durch die Reduktion umweltbelastender Oberflächen. Als Alternative zu Chrom wurde die Pulveroberfläche „Platinum“ ins Programm aufgenommen.

Kann ein Schiebebeschlag Türen so dicht schließen, dass sich die Geräuschlücke spürbar reduziert, Räume komplett verdunkeln, dass kein Lufthauch durchzieht oder Gerüche? Die Beweisführung trat die **Hawa Sliding Solutions** AG an. Mit „Junior Acoustics“ und „Porta Acoustics“ präsentierte der Schweizer Hersteller zwei schalldämmende Schiebebeschlagsysteme. Die optimierte, rundumlaufende Dichtung schirmt auch vor unerwünschten Gerüchen, Lichteinfall und Zugluft ab, wird versprochen. Daneben bewies das Team in regelmäßigen Live-Präsentationen, dass sich die Dreh- und Falt-Schiebebeschläge der neuesten „Concept“-Generation in nur zehn Minuten montieren und auch vierdimensional justieren lassen (siehe auch Bericht auf Seite 405 dieser Ausgabe).

Wie lässt sich Stauraum gewinnen, der vorher nicht oder nur beschwerlich genutzt werden konnte? Das demonstrierte die **Kesseböhmer** Holding KG, Bad Essen, mit dem „Turn Motion III“. Die neueste Generation des Drehbeschlags für den Hochschrank kommt mit offener Reling, einer größeren Ablagefläche und mit verändertem Bewegungsverhalten daher. Dank einer kombinierten Dreh- und Auszugsbewegung nutzt er nahezu den gesamten Stauraum des Schrankes. Die 360°-Drehung bietet einen vollständigen Überblick und sorgt für einen bequemen Zugriff.

Bis ins Detail designorientiert präsentierte sich der italienische Beschlaghersteller Arturo **Salice** S.p.A., Novedrate. Gezeigt wurde u.a. das verdeckt liegende Scharnier „Conecta“. „Folder“ ist ein Faltschiebetürsystem, das den vollständigen Zugriff auf den Schrankinhalt ermöglicht und die geöffnete Tür vor der Front platzsparend faltet.

Die **Titus** Group mit Stammsitz in London und Fertigung in Dekani in Slowenien präsentierte sich zum 50-jährigen Jubiläum mit montagefreundlichen Lösungen, etwa dem Auszug „Tekform Slimline plus“. Dank Verstellmechanismus und Frontplattenverbindung mit zuverlässiger Einrastfunktion ist die Front bei leichtem Zugriff von vorn dreidimensional justierbar.

Der Schwerpunkt der Präsentation der Hailo-Werk Rudolf Loh GmbH & Co. KG (**Hailo**) aus dem hessischen Haiger bei Dillenburg lag wie üblich auf Produkten, die die Arbeit im Haushalt erleichtern, die Ordnung und Struktur schaffen. Als besonderes und innovatives Highlight zeigte sich der „Micro Garden“, ein kleiner Sprossgarten für die Schublade, mit dem Gesundheitsbewusste sich den Wunsch nach frischen und gesunden Microgreens selbst auf engem Raum erfüllen können. Die Anzucht der Pflanzen läuft dabei so sauber und platzsparend wie möglich. Der Minigarten ist ordentlich in der Schublade verstaut und kann dank App-Steuerung sowie automatisierter Beleuchtung und Belüftung aufwandsarm betrieben werden. Ein Lichtmodul mit spezieller Pflanzen-LED im Deckel sorgt für ideale Lichtverhältnisse, die mit dem automatischen Tag-Nacht-Zyklus noch optimiert werden.



Klickverbindung von Välinge mit schräg eingebohrten Dübeln – rechts zu sehen in einem Korpus von Büromöbelhersteller Hammerbacher.



Möbelexperte und Designer Martin Beeh (links) verantwortet das Business Development für „Threespine“ in der DACH-Region. Mit Bernhard (Mitte) und Christoph Hammerbacher hat er begeisterte Kunden für die Technologie gefunden.



Sanas aus der Slowakei fertigt schon seit 2017 mit „Threespine Core“, und jetzt auch mit dem neuen System „Threespine ID“.

Küchen garantiert »made in Germany«

Beckermann Küchen und Hofemeier erhalten VDM-Herkunftslabel

Die Unternehmen Beckermann Küchen GmbH und Hofemeier Einbauküchen GmbH mit Sitz in Cappeln bei Cloppenburg, die beide zur Horstmann Group gehören, wurden im Mai mit ihren Möbelprogrammen für das Qualitätssiegel „Möbel made in Germany“ zertifiziert. Der Kreis der Label-Inhaber umfasst damit aktuell 61 Hersteller, davon 19 Unternehmen aus der Küchenmöbelindustrie.

„Als TraditionsHersteller möchten wir mit dem geographischen Herkunftsgewährzeichen ‚Möbel made in Germany‘ unsere hohen Qualitätsmaßstäbe unterstreichen“, erläuterte Beckermann-Geschäftsführer Jürgen Gieske anlässlich der Urkundenübergabe durch Jan Kurth, Geschäftsführer des Verbands der Deutschen Möbelindustrie (VDM). „Auf der Basis von mehr als 125 Jahren Erfahrung nutzen wir die modernsten technologischen Entwicklungen und integrieren aktuelle Markttrends in unsere Konzepte“, ergänzte Bernard Lampe, Geschäftsführer bei Beckermann und Hofemeier. Kurth freut sich, „dass mit Beckermann und Hofemeier zwei weitere Anbieter hochwertiger und individueller Küchen zum ‚Möbel made in Germany‘-Kreis hinzustoßen“.

Die Beckermann Küchen GmbH zählt zu den traditionsreichsten Herstellern der Branche. Heinrich Beckermann gründete das Unternehmen 1896 in Cappeln im Oldenburgischen Münsterland. Der heute 230 Mitarbeiter zählende Küchenmöbelproduzent unterhält ein Werk am Stammsitz, wo auf 17500 m² Produktionsfläche 18000 Küchen im Jahr gefertigt werden. Dem Auslandsgeschäft kommt eine große



VDM-Geschäftsführer Jan Kurth überreichte im Mai die Urkunde für „Möbel made in Germany“ an Jürgen Gieske und Bernard Lampe, die Geschäftsführer von Beckermann Küchen und Hofemeier Einbauküchen (von links). Foto: VDM

Bedeutung zu: Die Exportquote liegt bei 67 % und damit deutlich über dem Durchschnitt der deutschen Küchenmöbelindustrie von 46 %. Die Küchen werden maßgeblich innerhalb von Europa verkauft, aber auch nach Asien und in die USA geliefert. Der Vertrieb erfolgt exklusiv über Fachhandelspartner.

Die Gründung von Hofemeier Einbauküchen erfolgte 1961 durch Wilhelm und Werner Hofemeier im westfälischen Bünde. Seit 2001 gehört Hofemeier zur Horstmann Group. Im Jahr 2006 wurde die Produktion zum Schwester-Unternehmen Beckermann Küchen nach Cappeln verlagert.

Das junge Herkunftslabel „Möbel made in Germany“ steht mit seinen strengen Prüfkriterien für Qualitätsmöbel aus deutscher Produktion. Das Label wurde vom VDM gemeinsam mit dem Deutschen Institut für Gütesicherung und Kennzeichnung (RAL) mit Sitz in Bonn entwickelt. Die Kriterien besagen, dass Konstruktion, Montage und Qualitätsprüfung der Möbel in Deutschland erfolgen müssen. Zudem muss der für die Qualität relevante Herstellungsprozess überwiegend in Deutschland stattfinden. Die Deutsche Gütegemeinschaft Möbel (DGM) überwacht die Einhaltung der Kriterien im Auftrag des VDM.

Miele setzt auf PV-Module

Anlage mit 900 kWp wird in Gütersloh installiert

Die Miele & Cie. KG hat angekündigt, die Eigenerzeugung von Ökostrom weiter auszubauen. Am Hauptsitz in Gütersloh will der Hausgerätehersteller mit rund 2400 PV-Modulen die zweitgrößte Dach-Photovoltaikanlage der Stadt errichten.

Auf 18000 m² soll in zwei Bauabschnitten ein „Sonnenkraftwerk“ entstehen, mit dessen Hilfe Miele die Eigenstromerzeugung erhöhen und klimaschädliche Emissionen senken will. Installiert wird die Anlage auf dem Dach des Zentrallagers für Ersatzteile und Zubehör an der Edisonstraße in Gütersloh. Sie wird geplant mit einer Gesamtleistung von rund 900 kWp und kann so mehr als 750000 kWh Strom pro Jahr erzeugen – ausreichend für rund 250 Haushalte. Mit der Anlage können pro Jahr bis zu 370000 kg CO₂ eingespart werden, informiert Miele. Die Bauarbeiten haben begonnen, die Inbetriebnahme ist noch in diesem Jahr vorgesehen.

Wenatex fertigt weiter klimaneutral

Die Wenatex Das Schlafsystem GmbH, aus Salzburg bleibt klimaneutraler Möbelhersteller: Als Mitglied im Klimapakt der Deutschen Gütegemeinschaft Möbel (DGM) verpflichtet sich der österreichische Produzent von Matratzen, Lattenrosten und Schlafzubehör seit zwei Jahren zur Bilanzierung und Reduzierung seiner CO₂-Emissionen.

Um seine Ziele zu erreichen, hat Wenatex am Fertigungsstandort Ranshofen 2022 seine Innenraumtemperatur auf 19°C reduziert und so 15 % Gas eingespart. Zudem wurden eine Photovoltaikanlage mit 49,3 kWp installiert und die Beleuchtung in Produktion und Lager auf LED umgestellt. Kurzstreckenflüge werden grundsätzlich nicht mehr durchgeführt. Darüber hinaus hat Wenatex seine unvermeidbaren Treibhausgasemissionen durch den Erwerb von Klimaschutzzertifikaten im „Verified Carbon Standard“ ausgeglichen.

»Goldenes M« für Voss

Voss-Möbel aus Delbrück im Kreis Paderborn ist seit Mai neues Mitglied der Deutschen Gütegemeinschaft Möbel (DGM). Der Möbelhersteller verpflichtet sich zur Einhaltung der strengen Güte- und Prüfbestimmungen RAL-GZ 430 und wird dafür von der DGM mit dem RAL-Gütezeichen „Goldenes M“ ausgezeichnet. Auch für den Klimaschutz stellt Voss neue Weichen und schließt sich dem DGM-Klimapakt an. DGM-Geschäftsführer Jochen Winning lobt den ostwestfälischen Möbelhersteller: „Voss-Möbel legt seit Jahren großen Wert auf Qualitätssicherung und hat dies unter anderem im Jahr 2020 bei der Zertifizierung mit dem geographischen Herkunftsgewährzeichen ‚Möbel made in Germany‘ ... unter Beweis gestellt.“

Voss fokussiert sich vor allem auf Dielenkonzepte und die Fertigung von Solitärarmaturen. Die Produktion erfolgt ausschließlich in Deutschland, der Vertrieb wird ausnahmslos über den Fachhandel realisiert.

Continental schließt sich Farbverbund Color Network an

Das 2020 gestartete Color Network von Trendfilter aus Bad Oeynhausen hat einen weiteren Mitstreiter gewonnen. Zuletzt hat sich auch die Continental AG, Automobil- und Möbelzulieferer aus Hannover, dem Farbverbund angeschlossen, um die Sustained Colors für das Oberflächen-Geschäft in der Produktgestaltung und Vermarktung zu nutzen. Zum Start der Kooperation hat Continental mit „Skai Evida“ bereits das erste Material in der Farbe „Come closer“ umgesetzt. „Continental ist für das Color Network ein großer Gewinn, denn der Konzern ist international tätig und in vielen Branchen aktiv, woraus sich viele neue und sinnvolle Anwendungsmöglichkeiten ergeben“, so Katrin de Louw, Trendfilter-Geschäftsführerin und Initiatorin des Netzwerks.

Continental bietet für die Automobil-, Möbel- und Bauindustrie sowie für die Do-it-yourself-Branche funktionale und designorientierte Oberflächenmaterialien an. Im Bereich Kunstleder und Möbelfolien ist Continental mit der Marke „Skai“ am Markt global präsent. Elmar Zschau, Architect Relations Manager bei Continental, ist von der Kooperation angetan: „Die Interdisziplinarität im Color Network bietet große Vermarktungs- und Gestaltungsmöglichkeiten und wir werden uns dafür einsetzen, das Color Network bekannter zu machen. Gerade für Inneneinrichter bietet das Farbrepertoire eine wichtige Orientierung.“

Der Farbverbund denkt Farbe erstmals langlebig und kürt jedes Jahr eine „Sustained Color“, die bleibende Werte für Architektur und Lifestyle fördert – mittlerweile gibt es sieben Farbtöne mit den dazugehörigen Kombinations-Farben und -Materialien, den sogenannten Accessory References.

Die namhaften Netzwerkpartner entwickeln Produkte im Farbverbund und verpflichten sich zu Transparenz. Zu den 35 Partnern gehören Zulieferer wie Egger, Pfeleiderer und Surteco, Möbelhersteller wie Hülsta und Mobitec, Interieur-Spezialisten wie Erfurt oder Hohenberger und Dienstleister wie die Vogelsänger Studios.

Hawa fertigt wieder

IT-Systeme nach Cyberangriff neu aufgestellt

Nach einem Cyberangriff auf die IT-Systeme Ende April ist die Hawa Sliding Solutions AG seit dem 22. Mai wieder lieferfähig. Inzwischen hat der Schweizer Schiebeschlaghersteller seine IT-Infrastruktur neu aufgebaut und seine Waren in den Werken am Stammsitz in Mettmenstetten und in Sirnach vollständig inventarisiert. Anfang Juni ist die Produktion nach fünfwöchiger Unterbrechung wieder angelaufen, meldete Hawa am 13. Juni.

„Die gründliche Überprüfung, die Bereinigung und die Wiederherstellung der Systeme war mit einer hohen Kraftanstrengung verbunden“, erläuterte Gianni Belotti, Manager Business Applications. Die Mühe habe sich aber gelohnt, um die Gefahr eines erneuten Angriffes zu minimieren. Inzwischen kann Hawa seinen Distributionscenter in Deutschland wieder beliefern; die ge-

samte Standard-Produktpalette ist verfügbar. Nur bei ausgewählten Produkten komme es voraussichtlich noch bis Juli zu längeren Lieferzeiten.

Der Kundenservice, der zu jeder Zeit für die Partner erreichbar war, prüft derzeit jeden Auftrag einzeln und bespricht Liefer- und Abholzeiten individuell. Aufträge, die vorübergehend nur manuell entgegengenommen werden konnten, stehen inzwischen im ERP-System. Aktuelle Aufträge werden wieder direkt erfasst und teilautomatisiert weiterbearbeitet. In Absprache mit den internationalen Vertriebssteams priorisiert Hawa Bestellungen bzw. führt sie – in Abhängigkeit von der Warenverfügbarkeit – in Teillieferungen aus.

Die Meldungen zu den Hackerangriffen auf IT-Systeme in der Branche häufen sich – im Beschlagbereich hatte es zu Jahresbeginn ganz massiv die Häfeler SE aus Nagold getroffen (vgl. S. 391).

Der Kreis bleibt erfolgreich

Zahl der Mitglieder steigt europaweit an

Der Kreis Systemverbund Holding GmbH & Co. KG aus Leonberg zieht für 2022 trotz Energiekrise und Inflation eine insgesamt sehr gute Bilanz. In allen nationalen und internationalen Geschäftsbereichen hat die Gemeinschaft demnach ihre Ergebnisse deutlich gesteigert. Zum Verbund gehören Küchenhändler, Spezialisten für Bad-, Heizungs- und Klimatechnik, Schreiner, Tischler sowie Laden-, Innen- und Fensterbauer.

Der Gesamtumsatz wuchs demnach gegenüber 2021 um 10,4 % auf rund 5,22 Mrd. Euro an. Die Zahl der Mitglieds-häuser erhöhte sich von 3512 auf 3621 Betriebe – in insgesamt 18 europäischen Ländern.

Auch 2022 hat sich nach Kreis-Angaben die stetige Nachfrage für hochwertige und individuelle Küchen weiter verfestigt – waren es 2021 noch 14720 Euro pro Küche, erzielten die Küchenspezialisten 2022 im Schnitt pro Küche 15480 Euro, ein Plus von 5,2 % gegenüber dem Vorjahr.

Priess schützt das Klima

Die Friedrich Priess GmbH & Co. KG engagiert sich für den Klimaschutz und wurde daher Mitte Mai von der Deutschen Gütegemeinschaft Möbel (DGM) als Mitglied im Klimapakt für die Möbelindustrie bestätigt. Seit gut einem Jahr verpflichtet sich der Hersteller von Wohn- und Schlafmöbeln aus dem ostwestfälischen Hille, seine CO₂-Emissionen gemäß den Anforderungen des DGM-Klimapakts zu bilanzieren und stetig zu reduzieren.

Der Hersteller hat seinen CO₂-Fußabdruck bereits verkleinert und darüber hinaus neue Maßnahmen eingeleitet, um seine CO₂-Emissionen weiter zu reduzieren. Hierzu zählen Zeitschaltuhren für die Heizung, Anreize zur Bildung von Fahrgemeinschaften sowie eine konsequente Abfalltrennung. Zudem werden die Mitarbeiter sensibilisiert, selbst noch mehr Verantwortung für bedarfsgerechtes Heizen und das Abschalten ungenutzter Elektrogeräte zu übernehmen.

Klimaneutrale Lackfront von Häcker

Die Häcker Küchen GmbH & Co. KG aus Rödinghausen hat ihr Produktportfolio um die klimaneutrale Küchenfront „Top Soft“ erweitert. Sie besteht zu 89 % aus nachwachsenden Materialien (Holz und Papier) und zu rund 70 % aus Holz aus Kreislaufwirtschaft. Die bei der Herstellung verwendeten Materialien binden mehr CO₂ als im Produktionsprozess verursacht wird. Umweltfreundlich ist die Front auch aufgrund ihrer niedrigen Formaldehyd-Emissionswerte. Die matte Oberflächen entsteht durch Direktlackierung. Die Front

Die Entwicklung in den Ländergesellschaften war durchgängig erfolgreich, wie der Verbund weiter mitteilte. Gleiches gilt auch für die Franchise-Gesellschaft Varia, die jetzt an über 135 Standorten in Europa aktiv ist. „Unsere Mitglieder profitieren durch die internationale Ausrichtung von Der Kreis vom Know-how und den Erfahrungen aus verschiedenen Märkten“, betonte der geschäftsführende Gesellschafter Ernst-Martin Schaible. Entsprechend werde der Expansionskurs weiter fortgesetzt. Zuletzt wurde im Frühjahr 2022 Der Kreis Iberia gegründet, die insgesamt neunte Ländergesellschaft.

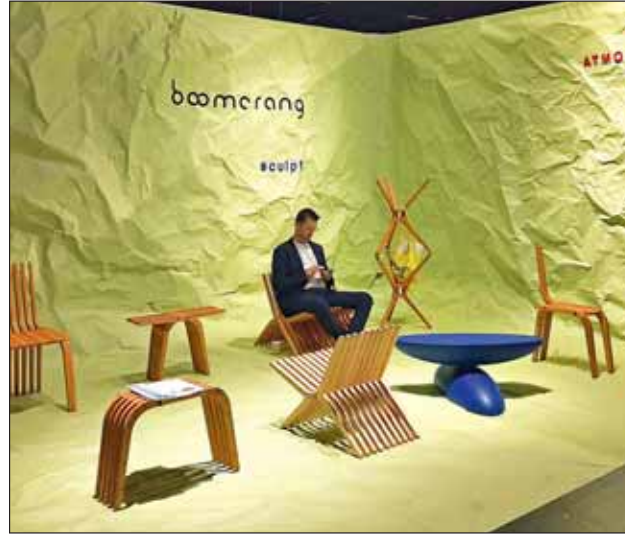
„Die positive wirtschaftliche Entwicklung in den letzten drei Jahren gilt es nun für unsere Branche zu verteidigen“, äußerte sich Schaible für die Zukunft kämpferisch. „Für das Jahr 2023 bedarf es des Feingefühls und der Kreativität, den Verbraucher davon zu überzeugen, wie wichtig der Küchenspezialist als Partner für höchste Qualitätsansprüche, individuelle Wünsche und Zuverlässigkeit ist.“

Rehau startet Rücknahmesystem für Kantenbänder

Die Rehau Industries SE & Co. KG, Bau- und Möbelzulieferer aus Rehau in Oberfranken und Tochter der Schweizer Rehau SE, Muri, bietet ein Rücknahmesystem („Return“) für ihre „Raukantex“-Kanten aus ABS und PP an. Seit Ende Mai können Kunden unverarbeitete Kantenbänder möglichst in der Originalverpackung kostenfrei zurückgeben, Rehau verspricht, sie dann zu neuen Produkten aufzuarbeiten.

Hat der Kunde Lagerbestände an vollständigen, unverarbeiteten Kantenbändern, kann er diese Mengen bei Rehau anmelden. Der Kunststoffspezialist kümmert sich um die Abholung beim Kunden und den Versand zu definierten Sammelstellen. Rehau verspricht, sämtliche Transport- und Aufbereitungskosten zu übernehmen. Das Recyclingmaterial wird nach Aufarbeitung wieder in der Fertigung eingesetzt.

verfügt über Anti-Fingerprint-Eigenschaften und weist eine hohe Beständigkeit gegen Beschädigungen auf, etwa durch Hitze, Reinigungsmittel oder Flecken. „Wir sind stolz darauf, mit der neuen Front ‚Top Soft‘ ein klimaneutral hergestelltes Produkt anbieten zu können, das mit seiner Anti-Fingerprint-Oberfläche nicht nur sehr pflegeleicht, sondern auch preislich attraktiv ist. Denn Nachhaltigkeit sollte kein Luxus sein“, meint Michael Dittberner, Leiter der Abteilung Produktentwicklung und -management.



Die Hochwertanbieter zeigten sich vor allem im Rahmen der „Pure Galleries“ in Halle 11.2. Dabei durfte es (nicht nur) bei Cor (links), Atmosfera aus Zagreb in Kroatien (Mitte) sowie Bretz farbig zugehen.

Frühlingsgefühle in Köln machen Lust auf Wohnen

»IMM Spring Edition« in Köln: 30 000 Besucher treffen vom 4. bis zum 7. Juni auf 737 Aussteller

fi. Möbel in Köln gucken und dabei luftige Sneaker oder Ballerinas statt gefütterte Stiefel tragen, für alle die dabei waren, wird es wohl ein einmaliges Erlebnis bleiben. Vom 4. bis zum 7. Juni wurde die coronabedingt in den Juni verschobene „IMM“ als „IMM Spring Edition“ realisiert. Und war erfolgreich, wenngleich, was aber auch niemand anders erwartet hatte, die Zahlen einer „normalen“ Januar-Möbelmesse weit verfehlt wurden. 718 Aussteller, darunter 632 aus dem Ausland, haben von Sonntag bis Mittwoch in acht Hallen (11.2, 10.2, 10.1, 9, 5.2, 5.1 und 6) ihre neuesten Ideen rund ums Möbel vorgestellt. Bahnbrechende Neuheiten gab es nicht zu sehen, feine Entwicklungen hingegen schon. Mit ihrer pointierten Präsentation, vor allem in Halle 11.2, hat es die Messe auf jeden Fall geschafft, nicht nur bei den 30 000 Besuchern (2020: 131 015) aus 116 Ländern die Lust auf Wohnen (neu) zu wecken.

Im Vorfeld der Messe konnte einem schon Angst und Bange werden, denn die Branchenzahlen rauschten nur so in den Keller, wie Verantwortliche der Möbelverbände kurz vor Start der Messe am 1. Juni erläutert hatten (vgl. HZ Nr. 23 vom 9. Juni). Insbesondere der Rückgang der Besucherzahlen im Handel von bis zu 40 % ließ nicht nur in den Möbelhäusern die Alarmglocken läuten. Gleichwohl wur-

de versichert, dass die Umsätze nicht im gleichen Umfang nach unten gleiten würden – denn die Kunden mit dezidierten Kaufabsichten, die kämen trotzdem. Wegbleiben würden vor allem die Lust- und Gelegenheitskäufer, die beim Flanieren gerne einmal – nicht nur bei Ikea – Kerzen oder einen Bilderrahmen mitnehmen und dabei noch eine Currywurst mit Pommes im Restaurant verspeisen.

„Es war noch nie so extrem“

„Ich mache das jetzt seit 25 Jahren“, berichtete beispielsweise Elmar Duffner, Präsident des Verbands der deutschen Möbelindustrie, „und irgendwie war es immer besonders. In der Form war es noch nie so, noch nie so extrem.“ Markus Meyer, Präsident der Handelsverbands Möbel und Küchen (BVDM), sekundierte: „So einen Rückgang hatten wir noch nicht einmal in der Finanzkrise – auch nicht im Ansatz.“

Die Diskussionen um das Gebäudeenergiegesetz bildeten für ihn dabei die Spitze einer Negativentwicklung, nach Explosion der Energiepreise, Inflation und schnell steigendem Zinsniveau. VDM-Geschäftsführer Jan Kurth charakterisierte die letzten drei Jahre mit der Corona-Pandemie als Startpunkt einer „Dauerschleife“ der herausfordernden und bewegten Zeiten. Dabei ist die Möbelbranche im Vergleich zu anderen Industrien sogar relativ gut durch die Jahre 2020 bis 2022 gekommen. Einem Umsatzminus von 4 % aufgrund pandemiebedingter Schließungen der Möbelhäuser folgte 2021 eine leichte Erholung von +2 % und 2022 ein Boost mit einem Plus von 7 %. Wohnen statt Reisen war angesagt, denn wer zuhause bleiben musste, der wollte nicht ständig auf die selben Tapeten und Möbel starren. Zudem hatte mancher aufgrund von Kurzarbeit viel Zeit, selber Hand an Haus oder Wohnung zu legen.

Köln kommt genau richtig

In der aktuellen Tristesse kommt die Kölner Möbelschau eigentlich zum genau richtigen Zeitpunkt. Denn Messen können mit ihrer Präsenz Kaufimpulse nach außen tragen – auch wenn diesmal Endverbraucher gar nicht zugelassen waren (vgl. HZ Nr. 23 vom 9. Juni). Trotzdem gibt es medial einmal mehr ein großes Echo auf die Möbelschau. Die großen Tageszeitungen berichten genauso wie die Fachmedien und die Lokalredaktion, unzählige Möbelblogger und die lokalen Fernsehstationen. Zudem ordern die Händler Neuware in Köln und bewerben die Neuerscheinungen in ihren Fachgeschäften. Laut Oliver Frese, Geschäftsführer der Kohnmesse GmbH, hatten sich alle großen Einkaufsabteilungen des verbandsgebundenen Möbelhandels zur Messe angemeldet – und sind auch gekommen. Zudem hatte die Begros am 2. und 3. Juni – einmal mehr nahezu parallel zur „IMM“ – in den Kölner Hallen ihre Verbandsmesse realisiert.

Frese sprach daher auch von einem Erfolg. Zumal (nicht nur) bei den Kölner Messemachern die Freude immer noch nicht wieder verfliegen ist, dass Messen überhaupt wieder möglich sind. Den Messemachern war wie kaum einer anderen Branche in den Corona-Zeiten die Geschäftsgrundlage entzogen worden. Nur als Standort für Impfzentren konnte sich (nicht nur) Köln ein paar Euro dazuverdienen, um die hohen Verluste der verordneten Untätigkeit zu reduzieren. Mancher Schwarzseher hatte bereits das Ende des Geschäftsmodells Messe vorhergesagt.

„Uns geht es wirklich gut“, sagte daher Frese vor dem Hintergrund der letzten drei Jahre. Zudem können sich die Zahlen zur „Spring Edition“ durchaus sehen lassen, wenngleich sie nicht im Ansatz an die Werte der Möbelmessen im Januar heranreichen. Immerhin wurden 120 000 m² Bruttofläche mit 718 Ausstellern in den drei Messebereichen „Pure Galleries“, „Home“ und „Sleep“ belegt.

Besonders hoch war mit 88 % diesmal die Beteiligung von Ausstellern aus dem Ausland – sonst liegt der Anteil relativ konstant bei 73 oder 74 %. „Deutschland ist nach wie vor der stärkste Markt in Europa“, erläuterte Duffner die Bedeutung von Deutschland im internationalen Fokus. Relativ zurückhaltend war die Beteiligung von Firmen aus Italien, die sonst stark in Köln vertreten sind. Hier forderte wohl die Nähe zum „Salone“ in Mailand im April ihren Tribut.

Die asiatische Beteiligung war einmal mehr stark. Gleichwohl ist nach Ansicht von BVDM-Präsident Meyer der „Zenit der chinesischen Ware überschritten“. Demnach hatten hier Corona und die gestörten Lieferketten eine heilsame Wirkung. Versorgungssicherheit steht heute deutlich höher im Ansehen, deswegen orientiere man sich eher

nach Osteuropa – oder nach Deutschland. Duffner: „Die Hersteller, die heute noch produzieren, die sind alle in der Champions League.“ Über die die letzten Jahre sehr stark gewachsene polnische Möbelindustrie sagte er: „Der Lohnkostenvorteil ist weg.“ Zur Begründung nannte er die dort zuletzt extrem stark gestiegenen Lohnkosten.

Stark auf den deutschen Markt drängen auch die türkischen Hersteller. Sie waren in großer Zahl in Köln vertreten und nutzen ihre Chancen mit ihren vergleichsweise kostengünstigen Möbeln – dank der schwachen Türkischen Lira.

Nachhaltig möblieren

Nicht unterschätzen dürfe man aktuell den Wunsch der Verbraucher nach nachhaltigen Möbeln. Zur Nachhaltigkeit zählen dabei auch möglichst kurze Lieferketten und der Service im Fall etwaiger Reparaturen. Oder gar der Möglichkeit zur Zweitnutzung eines Möbelstücks. Diese Form der Nachhaltigkeit charakterisierte mancher Redner bei dem „IMM Spring Edition Summit“ am ersten Messetag rund um die „Circular Economy“ als wahre Form der Nachhaltigkeit. „Sonst ist Nachhaltig-

Fortsetzung auf Seite 407



Der türkische Möbelkonzern Doganlar Mobilya Grubu präsentierte sich in Halle 10 und war dabei Teil einer großen Gruppe Aussteller aus der Türkei.



Auf eine reichhaltige Ernte ihrer Auftritte im Rahmen der „IMM Spring Edition“ hoffen nicht nur die Unternehmen der deutschen Möbelverbände VDM und VHK (Claim: „Die Möbelindustrie“). Insgesamt hatten sich in Köln 17 Mitglieder der beiden Verbände präsentiert. VHK und VDM selber waren mit einem Stand auf dem Boulevard ein gern genutzter Anlaufpunkt – für Gespräch und Erfrischung.



Rund um das Thema „Circular Economy“ wurde am ersten Messetag im „Offenbachsaal“ diskutiert. Der (für eine Messe) gut besuchte Kongress wurde von der Köln-Messe zusammen mit dem Handelsverband Möbel und Küchen (BVDM) und dem Verband der Deutschen Möbelindustrie (VDM) organisiert. Fotos: Fischer



Im Vorfeld der „IMM Spring Edition“ trafen sich Möbelverbandsvertreter und Verantwortliche der Köln-Messe mit der Fach- und Wirtschaftspresse in Köln.



Auch die Verantwortlichen der Köln-Messe zeigten sich von der „Korbsauna“ angetan. Oliver Frese, Geschäftsführer der Koelnmesse GmbH (Mitte) ließ sich direkt von Entwickler Torsten Sauer informieren (zweiter von rechts).

Frühlingsgefühle in Köln machen Lust auf Wohnen

Fortsetzung von Seite 406



Die Schönbuch GmbH bzw. die Ress Möbelwerkstätten aus Königshofen zeigten in Halle 11.2 diesen „Tapetenschrank“. Das Team um den geschäftsführenden Gesellschafter Michael Ress (nicht im Bild) hat mit dem Tapetenhersteller London Art einen Schrank mit Tapetenfront entwickelt. Ress arbeitet dabei nach dem Motto: „Wenn ich nach Hause komme, dann möchte ich Farbe haben.“



Wimmer aus Waldkirchen formt für das Programm „Terrafine“ Möbelerückwände wie Fronten aus Lehm, wie Geschäftsführer Stephan Rotter in Köln erläuterte.



Für Voglauer war die Möbelmesse in Köln „das Ereignis des Jahres“, das „feiern wir mit einem Feuerwerk“, wie Geschäftsführer Martin Fütterer erläuterte. Gezeigt wurden vor allem Badlösungen – Voglauer kombiniert dafür Eiche (Farbton „Schwemmgrau“) in Lamellenoptik mit Applikationen aus Quarzstein. Die Österreicher haben 2022 ihren 90. Geburtstag gefeiert und setzten im Jubiläumsjahr mit 420 Mitarbeitern rund 100 Mio. Euro um.



Vergnügen für Sommer wie Winter: die „Korbsauna“ der Gebrüder Sauer aus Lübeck



keit nur ein reines Marketinginstrument“, so einer der Redner. Beispielhaft wurden dafür zwei Markenstores von Ligne Roset in Köln und Bonn genannt, dessen Geschäftsführer die gebrauchten Möbel des französischen Markenherstellers zurücknimmt und bei sich einen Zweitmarkt für aufgearbeitete Designermöbel aufgebaut hat.

Ein vergleichbares Konzept will auch Leo Lübke, Inhaber und Geschäftsführer des deutschen Markenmöblers Cor aus Rheda-Wiedenbrück, entwickeln. „Wir arbeiten an einem Rücknahmesystem“, verkündete er in Köln. Unter dem Label „Corever“ schwebt ihm vor, gebrauchte Möbel mit beispielsweise neuen Bezügen und Beschlägen wieder aufzumöbeln. „Das nachhaltigste, was es gibt, ist nachhaltige Produkte zu kaufen“, ist Lübke überzeugt.

Sonntäglicher Trubel

Ungewöhnlich ist der Sonntag als erster Messetag. Macht aber für Aussteller wie Besucher Sinn, wie nicht nur Matthias Pollmann, Vizepräsident Messemanagement der Köln-Messe, weiß. Traditionell waren in den letzten Jahren vor allem die verbandsgeliebten Einkaufsgruppen bereits am Wochenende vor Start der Messe aktiv und vielfach am Montag schon wieder verschwunden. Nicht ungewöhnlich war es daher, dass mancher Aussteller schon vor „IMM“-Beginn seine Kosten wieder reingeholt hatte.

Umso ärgerlicher waren für viele Hersteller die gefühlt nicht enden wollenden drei Tage nach Abreise der meisten Fachbesucher am Messedonnerstag – und die auf die Stände einströmenden Endverbraucher. Gerade bei dem Massivholzmöbelanbieter Scholtissek aus Ostercappeln wird man die vielen Schreiner nicht vermissen, die regelmäßig die feinen Möbel des Unternehmens sezieren. Auch bei Sudbrock aus Rietberg kann man sich mit dem neuen Konzept gut anfreunden. Wenngleich sich dort ein langjähriger Mitarbeiter zumindest einen Endverbraucher tag gut vorstellen könnte. Um u. a. die Lust am Möbel und am Wohnen zu wecken.

Beide Aussteller präsentierten sich in Halle 11.2 im Rahmen des neuen Konzepts der „Pure Galleries“. Dort hat die Köln-Messe ihr modulares System von der Kunstmesse „Art Cologne“ erfolgreich für die „IMM“ adaptiert. Die Aussteller können zwischen vier Standgrößen (maximal 72 m²) wählen, die entsprechenden Kojenwände sind im Standpreis enthalten. Damit ergeben sich pointierte Hotspots, die in einer dunkler ausgeleuchteten Halle besonders auffallen. Möglich war dabei, zumindest bei einem Aussteller, eine Doppelbuchung von zweimal 72 m².

Ausgedacht hat sich das Konzept der „IMM Cologne“-Director und langjährige Creative Director Dick Spierenburg: „„Pure Galleries“ ist ein kompaktes, kreatives Konzept, das perfekt zu Einrichtungsmarken mit hohem Anspruch an ihre Markenidentität passt.“ Insgesamt haben sich dort mehr als 50 Aussteller aus dem Hochwertbereich in unterschiedlichen Größen, Formen und Anordnungen präsentiert. Bei Scholtissek hätte man lieber wie gewohnt auf größerer Fläche ausstellen wollen. Dazu hätten die Niedersachsen allerdings in eine andere Halle umziehen müssen. Das wollte man dann aber doch lieber nicht, denn man schätzte die Nähe zu dem anderen Premiumanbietern. Dazu zählten etwa Bretz, Brühl, Cor, Freifrau, Kettner, Koinor, Sudbrock oder TM Collections („Tommy M“), um nur



Wolfgang Kettner, Inhaber und Geschäftsführer des gleichnamigen Möbelherstellers, präsentierte ihr Lowboard, was zusammen mit der Leica Camera AG, Wetzlar, entwickelt wurde. „Wir bringen das Heimkino in ihr Wohnzimmer“, sagte Kettner. Aus dem Möbel wird ein 100 oder 120 Zoll großer Bildschirm ausgefahren, der das Bild eines Ultrakurzstanz-Beamers mit Triple-Laser-Technik aufnimmt. Der Beamer soll in Kürze auch versteckt werden, verspricht Kettner der vom „Möbel 4.0“ schwärmt. Im Bild fährt die Leinwand gerade erst heraus, das Bild wird rein auf die Wand geworfen – auch das wäre möglich.

einige zu nennen. Laut Pollmann kam das Konzept bei den Ausstellern (wie Besuchern) sehr gut an – und bleibt auch eine Option für 2024.

In den anderen Hallen ging es klassischer zu, vor allem was die Standgrößen anging. Es fehlten allerdings die großen Standburgen, die sonst mitunter in den Hallen 7 und 8 zu finden sind (aber längst nicht so stark wie beim „Salone“). Die beiden Nordhallen für den Mitnahmebereich blieben diesmal komplett zu, das preisgünstigere Sortiment war vornehmlich in Halle 6 untergebracht. Allerdings fehlten hier die ganz großen Namen, eigentlich ragte – bis auf den ein oder anderen Franzosen – nur Maja Möbel heraus. Der Anbieter mit Werken in Kasendorf (Oberfranken) und Wittichenau in Sachsen wurde dabei sekundiert vor allem von türkischen Möbelanbietern.

Sommergefühle in Köln

VDM-Geschäftsführer Jan Kurth machte auf der Messe eine positive Grundstimmung aus und sprach davon, dass die Menschen „Bock auf Messe“ hätten. Bezogen auf die Wetterlage sprach er augenzwinkernd von einer „Frühlingsedition, die sich draußen anfühlt wie Sommer“. Das Open-Air-Sundowner-Happening bei Speisen und Kaltgetränken auf der Piazza am ersten Messeabend dürfte seinen Teil dazu beigetragen haben.

Ein Lächeln zauberte auch die Idee der Gebrüder Torsten und Thomas Sauer auf die Lippen der Besucher, die mit ihrer „Korbsauna“ einen Hybrid aus Strandkorb und (Elektro-)Sauna entwickelt haben. Trotz der aktuellen Strompreise ist damit ein zweistündiges Saunavergnügen zu zweit für nur 3 Euro zu haben, erläuterte in Köln Erfinder Torsten Sauer. Der Strandkorb ist außen mit Lärchenholz und Geflecht verkleidet, innen kommen Lindenholz für die Saunabank und Ahorn für die Verkleidung zum Einsatz. Das eingesetzte Furnier hat der österreichische Anbieter Rohol geliefert. Der „Sauna-Aufsatz“ wird mit wenigen Schrauben befestigt und kann im Sommer leicht abgenommen werden. Gefertigt wird er aus Biegesperrholz, die Oberfläche wird mit Schichtstoff von Resopal gegen Witterungseinflüsse geschützt.

Entwickelt haben die Sauer ihre „Korbsauna“ mithilfe von Lars Blüthgen vom IHD in Dresden – dort wurden

Wärme- und Materialversuche durchgeführt. Der Prototyp war kurz vor Ausbruch der Corona-Pandemie zu Jahresanfang 2020 fertig, seit 2022 wird das Produkt aktiv im Markt angeboten. In Köln stand die „Korbsauna“ am Stand von Online-Möbel Moebe.de auf dem Mittelboulevard – und wurde begeistert aufgenommen.

Farbige Vielfalt in Eiche

Die Trenderaussage aus Köln ist leicht formuliert: Vielfalt in Farben und Materialien, wobei die Buntheit eher gedämpft als grell daherkommt. Bei Sudbrock spricht man von eher femininen Farben. Eiche bleibt die Holzart Nr. 1, eine Änderung ist nicht in Sicht, die Wildheit der jüngeren Vergangenheit bleibt jedoch weiter von gestern. „Es bleibt die Eiche, aber wir interpretieren es auf unsere Art“, erläuterte Voglauer-Geschäftsführer Martin Fütterer. Wer das Thema Nachhaltigkeit nicht behandelt und vor allem nicht ernst nimmt, der wird vom Verbraucher wohl eher früher als später abgestraft.

► Im kommenden Jahr wird die „IMM Cologne“ wieder auf den angestammten Januar-Termin (14. bis 18. Januar 2024) zurückkehren, allerdings von sieben auf fünf Tage verkürzt, ohne Endverbraucherstage und mit Start am Sonntag.



Die großen Mitnahmeführer waren diesmal kaum in Köln präsent – Ausnahme war Maja Möbel in Halle 6.

STELLENANGEBOTE



GLOBAL TIMBER.

PURCHASER FOR GERMAN MARKET

Global Timber is looking for a purchaser, who can take care of our purchase activities of hardwood in both Germany and the surrounding countries.

The job consists of visiting our existing supplier sawmills along with research and seek out new and potential suppliers in terms of servicing our markets in South-East Asia. Another part of the job is to exert quality control of the goods before shipment.

All logistic is handled from our headquarter in Denmark and you'll have close contact with the logistic department, our Asian director and the local employees in South-East Asia in order to prepare offers and work together with them on end customers' requests.

Given the need for international communication in this position, it is a must that you master both written and spoken English and German on a high level. A vast and deep knowledge about hardwood and sawmills is a prerequisite for this position.

Depending on where you live, you must expect a high amount of travel days in both Germany and possibly other parts of Europe. High communication skills and good relations with the head office team play an important role.

You are required to work independently as you will represent Global Timber in relation to our suppliers in central Europe. As a person, you are motivated and passionate about hardwood and can create good and lasting relationships with existing but also new suppliers. You are driven and passionate about your work tasks with an outgoing and trust-building attitude. You will become a part of our dynamic international export team with many nationalities.

Salary and conditions after qualifications and further agreement. Expected start to be September/October 2023.

Reach out If this sounds like something that fits your profile or you have further questions about the position, you are welcome to contact our managing director, Anders Bitzer, on +45 20 47 82 42.

Send your application and CV to hr@globaltimber.dk no later than 1st of August 2023. Your application is treated confidentially and will not be passed on without your consent. We are looking forward to hearing from you.

About us

Global Timber A/S is a Danish-owned, well-established, and independent supplier of hardwood located in Højbjerg, Aarhus. Here you will find Northern Europe's largest hardwood warehouse with more than 55 different types of wood from all over the world as well as a newly built domicile from 2019.

Global Timber A/S Michael Drewsens Vej 1, 8270 Højbjerg
+45 48 27 00 00 | mail@globaltimber.dk | globaltimber.dk

ALLGEMEINES • GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

FSC®- UND PEFC-ZERTIFIZIERUNG DURCH SGS
t +49 40 30101-576
holzundpapier@sgs.com

EUROPAK PALETTEN WERK
KLISZNO POLEN

Wir produzieren:

Paletten

Standard- und Sonderpaletten, roh und getrocknet, mit IPPC-Zeichen.

Wir garantieren:

Höchste Qualität, schnelle Angebotserstellung, zuverlässige und prompte Lieferung.

Anfragen richten Sie bitte an:
europak@europak-drewno.pl

TRAPEZBLECHE

direkt ab Werk - sofort verfügbar
oder über uns verbundene Händler

schnell - günstig - fair

- 11 verschiedene Trapezprofile
- Lieferservice & Maßanfertigung
- Sandwichpaneele, Kanteile, Zahnbleche & Befestigungszubehör zu fairen Preisen
- großes Abhollager

Feilmeier AG Trapezblechwerke

Bayern - Thüringen
Tel.: 09932/4008-0 Fax: -28
info@feilmeier.com www.feilmeier.com

www.holz-zentralblatt.com



Sperrholzformteile Federholzleisten
Buchensperrholzzuschnitte
www.formholz.com

Regalsysteme
Bruckamp

Tel.: +49 (0)5743 93377-0

E-Mail: info@bruckamp.de

Internet: www.bruckamp.de

Kragarmregale Palettenregale Regalhallen

Direkt vom Hersteller! Lagerware schnell lieferbar!

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD10 (Breite: 10,08m, Länge: 21,00m)

- Traufe 4,55m, Firsthöhe 5,05m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebetor 4,00m x 4,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik



Aktionspreis

€ 33.900,-

ab Werk Buldern, excl. MwSt.

ausgelegt für Schneelastzone 2
Windzone 2, Schneest 55kg/m²

www.tepe-systemhallen.de · Tel. 0 25 90 - 93 96 40

FÜR DEN
INNEN-
UND
AUSSEN-
BEREICHLagersysteme
für HolzKRAGARMREGALE
PALETTENREGALE
REGALHALLEN
AUTOMATKANLAGENOHRA
LAGERSYSTEME MIT KONZEPT

www.ohra.de

OHRA Regalanlagen GmbH · 50169 Kerpen

Sie benötigen
etwas Gedrucktes ?

Ob **Flyer, Prospekte, Kataloge, Broschüren** oder **Bücher** – wir produzieren sämtliche Printprodukte preiswert, schnell und in bester Qualität. Von der **grafischen Gestaltung** über den **Druck** bis hin zum **Versand** an Ihre Empfänger – bei uns bekommen Sie alles aus einer Hand.

Nutzen Sie unsere jahrzehntelange Erfahrung und Kompetenz als führendes Medienhaus der Holzbranche. Senden Sie uns Ihre Anfrage – wir unterbreiten Ihnen unverzüglich ein attraktives Angebot.

Ihr Ansprechpartner im Verlag:

Oliver Müller

Tel.: 0711-7591-341

Fax: 0711-7591-383

E-Mail: omueller@weinbrenner.de

Wir
werden
gelesen!

Wenn Sie Ihre Anzeige im Holz-Zentralblatt veröffentlichen, profitieren Sie vom starken Interesse unserer Leserschaft an Neuem und Wichtigem aus der Branche. Sie erreichen überwiegend Inhaber und Führungskräfte in der gesamten Holz- und Forstwirtschaft im In- und Ausland.

Ihre
Anzeigenberatung

Tel. 07 11/7591-250

Fax 07 11/7591-266

E-Mail:

hz-anz@holz-
zentralblatt.com

Holz-Zentralblatt

Die Fachmedien des DRW-Verlags

Ihre Marktbegleiter in Deutschland und Europa

Kompetenz aus Tradition



www.drw-verlag.de

Kontakt: Abonnement: abo@drw-verlag.de · Anzeigen: hz-anz@drw-verlag.de

FIRMENGRUPPE

Weinbrenner

Fasanenweg 18
70771 Leinfelden-Echterdingen