

# HOLZKURIER

37.10  
16. September 2010

unabhängig • tagesaktuell • international

Lesen Sie mehr auf Seite 24 / 25



## Holzmesse Klagenfurt 2010

Vielen Dank für Ihren Besuch.

www.ewd.de

Vertriebspartner für Österreich:

Herr Auer phone: +43 662 - 43 60 63  
Schmiedkreuzstraße 13 fax: +43 662 - 436 06 34  
5020 Salzburg, Austria mail: karlauer@A1.net

Herr Liendl phone: +43 42 12 - 24 25  
Bahnhofstraße 28 fax: +43 42 12 - 24 26  
9300 St. Veit a. d. Glan, Austria mail: liendl@maschinen-liendl.at

**MARKT**

Positive Aussichten	4
Pelletspreise AT/DE/CH August/September 2010	4
Außenhandel Österreich Juni 2010	5
Schnittholz-Export Finnland Juni 2010	5
Schnittholz-Import USA Juli 2010	6
Markt im Fokus	7
Kurzmeldungen	3-7

**PRODUKTION/VERARBEITUNG**

Besserung 2011 in Sicht	9
Flexibel im Einsatz	10
Erfolgreich verkauft	13
Energieeffiziente Trocknung	14
Auf Bewährtes gesetzt	15
Mess(e)-Neuheiten	16
Variozahn vs. Vibrationen	18
Heißer Herbst	20-21
Ungewisse Zukunft	22
Runde Sache	23
Stark im Starkholz	24-25
Neues und Bewährtes	26-27
Vom Wald bis ins Werk	28
Hohe Maßstäbe bei Trennbandsägen	30
Neue Stapler- und Hubtechnik	32
Elektrisierende Leistungskraft	33
Transparenz und Effizienz	34
Bewährte Anlagentechnik	35
Zerkleinerung nach Maß	36

**HOLZBAU**

Faszinierender Holzbau	37
Ein Satteldach in zwei Minuten	38

**RESSOURCE/WALD**

Unter guten Vorzeichen	40-42
------------------------	-------

**ENERGIE**

Fluch oder Segen?	43
Breites Verfeuerungsspektrum	44

**SERVICE**

Personalien	45
Firmenbuch	45-47
Ausschreibungen	47
Impressum	47



**Holzmesse Klagenfurt**

offenbarte teilweise neue Holzperspektiven. Lesen Sie mehr in diesem Nachberichtsheft zur Holzmesse. Bildmotiv: Messestand Hasslacher Norica Timber; Bildquelle Kärntner Messen.

# Kaufzurückhaltung

## Stimmung dreht auf „abwarten“ – warum?

Reportage vom Treffen der Holzexporteure am 10. September in Altlengbach\*

In Italien werden bewusst Gerüchte gestreut, dass die Preise nachgeben könnten. Das bremst derzeit die Nachfrage“, berichtete man unisono beim Treffen der Holzexporteurs-Runde am 10. September in Altlengbach. Gerätselt wurde, wie es dazu kommen konnte, liegt der Rundholz-Preis in Österreich und Deutschland doch unverändert auf Rekordhöchstständen.

**Druck bei Anfallprodukt**

„Die Hauptware geht gut. Nach den Augustabstellungen wurde aber der Einschnitt zu kräftig angefahren. Das führt nun bei der Seitenware zu einem übermäßigen Anfall“, war eine Erklärung. Die Automatik „Produktion rauf, Problem beim Anfallsortiment“ bestünde laut den Exporteuren unverändert. Es gelang einfach noch immer nicht, ein Produkt zu entwickeln, das massenhaft Seitenware benötigt: „Das Anfall- wird zum Abfallprodukt.“

„Der Markt ist selbst für die geringste Produktionssteigerung nicht da“, wurde gewarnt. Die Meldungen von der guten Versorgung in Österreich hätten in Italien zur Annahme geführt, dass die Produktionen wieder voll angeschmissen werden. „Das ist gefährlich. Im Juli habe ich besten Gewissens erzählt, dass im September die Preise nochmals steigen. Jetzt glaubt mir das keiner mehr. Selbst mit Juli-Preisen werde ich nicht mehr ernst genommen“, lautete eine Aussage. „Schneidet nicht mehr, um die Preise zu halten“, lautete der Appell der Runde an die Produzenten.

**Deutschland als Alternative**

Als Alternativmärkte zu Italien wurde ein „nicht schlecht laufendes Deutschland“

gefunden, dem es aber an echter Euphorie noch fehle. Osteuropa hätte sich erholt, würde aber – im Fußbodensektor – nur ganz hochwertige Produkte verlangen.

Der Transport Richtung Italien ist derzeit erschwert. Einmal fehlt es den Spediteuren an Rückfrachten. „Es kommt zu wenig rauf. In die Großräume Foggia oder Bari fährt dir fast niemand mehr“, schimpfte einer. Als „Katas-trophe“ wurde weiters die Performance auf der Schiene bezeichnet. Zu wenige Entlademöglichkeiten machen die Bahn unattraktiv.

**Zwei Lichtblicke für Bau**

Als Lichtblicke wurden ausgemacht, dass die Immobilien-Verkäufe in Italien jüngst um

**FRAGE DER WOCHE:**

**Start in Italien gelungen?**

Auf stabile bis weiter steigende Absatzpreise hoffen die österreichischen Produzenten angesichts hoher Rundholzpreise. Wie sind die Vorzeichen für Italien nach zwei Geschäftswochen im September?

[www.timber-online.net/voting](http://www.timber-online.net/voting)

2,5% gestiegen sind und die Hypothekennachfrage zunimmt. „Es könnte sein, dass nach der Immobilien-Talfahrt der Tiefpunkt durchschritten wurde“, meinte man. Die Erwartungshaltung aller Anwesenden lautete aber, dass die Baunachfrage 2011 unverändert tief sein werde.

2010 ist laut der Exporteursrunde auch das Jahr, das die Nachfragetrends in Italien nochmals verstärkte: auf der einen Seite gut gehende Sortimente für Dach/Sanierung wie Leimholz oder Hobelware; auf der anderen Seite Klassiker wie Tischler-, Zentimeter- oder Schmalware mit Absatzschwierigkeiten.

## MEINUNG...

## ... AUF DEN PUNKT GEBRACHT

„Wir alle leben nur bei steigenden oder stabil hohen Preisen gut. Ich hoffe, die Säger haben das Rechnen noch nicht verlernt – und halten die Preise.“

Ein Holzexporteur

**Mehr Levanteware verfügbar**

Nach dem Ramadan ist der Einkauf von Levante-Sortimenten für Händler leichter geworden, analysierte man in Altengbach. Der ramadan-bedingte Rückstau im Levanteabsatz sollte zu der 5€/m<sup>3</sup>-Preisabsenkung im Einkauf führen. Das würde eine weiter gesicherte Abnahme österreichischer Ware garantieren, hieß es.

**Andere günstiger in Levante**

Eine größere Lagerräumung samt Aktionspreis Richtung Algerien hätte allerdings das dortige Preisniveau schwer belastet. Hinzu kommt, dass „die Preisdifferenz zu Ländern mit günstigerem Rohstoff mitunter unüberwindbar ist. Die Franzosen bieten nach Algerien um 140 bis 150€/m<sup>3</sup> an – wie soll ich dann mit 180€/m<sup>3</sup> verkaufen“, fragte einer. In Dubai fehlen 40 bis 50€/m<sup>3</sup> zu rumänischer Ware.

Der Bedarf in der Levante werde sich nicht weiter beleben, weil viele Projekte nicht begonnen werden. Der schon länger angekündigte Neubau von 2,5 Millionen Wohneinheiten in Algerien ist fraglich. Resümee: „Die Kunden haben die Lager relativ voll und keiner weiß, wie es nachfragemäßig weiter geht – warum sollen sie jetzt kaufen.“

**Transport als weitere Händlerfunktion**

Nach dem Fastenmonat stellt sich auch in den Häfen erst langsam wieder Normalität ein. Die Schiffsentladung dauert in Algerien etwa bis zu 14 Tage. Das Preisniveau für die Fracht im Mittelmeer ist weiter gestiegen und liegt beim Doppelten dessen, was vor drei, vier Jahren verlangt wurde,

erfuhr man. Dies bewog ein Mitglied der Holzporteurs-Runde zum Kauf eines eigenen Schiffes. „Das ist eine Möglichkeit der Spezialisierung. Als Händler Sorge ich schon für die Finanzierung, für die Verteilung und die Lagerhaltung – jetzt kommt noch der Transport hinzu“, wurde erklärt. Bald kommt Basel III, das bei der Finanzierung nochmals zu Verschärfungen führen wird. „Wir Händler zahlen pünktlich – das sollten wir den Produzenten täglich ins Bewusstsein rufen.“

**Zufriedene Schweden**

Die Absatzlage in der Levante wird in Schweden als positiv gesehen – insbesondere, weil der Start nach den Ferien bei Rotholz gut gelang: Ägyptens Nachfrage liegt über dem Normalniveau.

Bei Weißholz stützt sich der schwedische Optimismus einmal auf die innerkandinavische Nachfrage. Hier gäbe es eine echte Spätsommerbelebung. Auch erleichtert die schwache schwedische Krone (Unterschreitung der 9,3 SEK/€-Marke) den Verkauf in Europa. Alleine durch den Währungsfaktor verdienen die schwedischen Produzenten selbst dann unverändert gut, wenn die Exportpreise in Euro schwächeln sollten. Allgemein wird aber von stabilen Preisen im Herbst ausgegangen. Einzelne angekündigte Preiserhöhungen (+10€/m<sup>3</sup>) werden als Testballone bewertet. Wegen der guten Absatzlage und des Valuta-Vorteils, gibt es eine unveränderte Preissituation in Skandinavien.

Die Rundholzversorgung in Skandinavien ist gut, auch weil die Lager so wie in Mitteleuropa, während der sommerlichen Stillstände aufgefüllt werden konnten. Trotz der Sturmschäden in Finnland ist auch mittelfristig keinerlei Überversorgung erkennbar.

**Starker Holzbau in Österreich**

Der Heimmarkt Österreich geht dank eines boomenden Holzbaues gut. In den Tourismusregionen Salzburgs und Tirols sind die nächsten zwei Monate absatzmäßig schon gesichert. Als Unsicherheitsfaktoren bleiben für die Zeit danach die Frage der Finanzierung und die Auswirkungen der geringeren Bauausgaben der öffentlichen Hand.



Bildquelle: Ebner

**Eine arabische Nacht** erlebten die Holzexporteure am Geburtstags- und Jubiläumfest von Alfred Vesely (im Bild Helmut Weiß und Carlo Cappellari (v. li.)

Nach Zeiten ununterbrochener Preissteigerungen würde die Stimmung nun aber auch im Inland langsam auf „jetzt wird's billiger“ kippen, meinte man in Altengbach.

**Sibirische Lärche schwerer verfügbar**

Sibirische Lärche ist wegen Rundholzmangel derzeit schwer zu kriegen. In Sibirien wäre der Sommer zeitweise sehr feucht gewesen. Umgekehrt hat die Trockenheit zu Waldbränden rund um Moskau geführt, die ebenfalls die Versorgung/Sägewerksproduktion minimiert hätten. Die hier wegfallende Produktion muss mit sibirischer Ware kompensiert werden, was das Angebot vermindert.

GE ◀

\* Die Markteinschätzungen folgender Unternehmen wurden berücksichtigt: Cappellari, St. Stefan; Jung, Maishofen; Georg Pagnia, Oldenburg/DE; Schuster, Innsbruck; Vesely Timber-Export, Wien; Weiss, Reitdorf.

**Prognose verdoppelt**

Eine Verdoppelung der Produktion im Maschinen- und Anlagenbau von 3 auf 6% für heuer prognostizierte VDMA-Hauptgeschäftsführer Dr. Hannes Hesse anlässlich der Pressekonferenz zur Lage des deutschen Maschinenbaues in München. Grund für die Erhöhung sind die außerordentlich guten Auftragsbestände der vergangenen Monate. Der Auftragsbestand lag im Juni im Durchschnitt bei 5,2 Monaten (Oktober 2009: 4,6). Die Exporte erhöhten sich im 1. Halbjahr um 3,5%. Der Aufschwung wird von immer mehr Ländern getragen. „Die größten Impulse kommen von amerikanischen und asiatischen Entwicklungs- und Schwellenländern wie China, Indien und Brasilien. Aber auch in anderen Regionen wie Russland, Schweiz, Polen, Türkei, Korea oder Ungarn belebt sich die Nachfrage“, berichtete Hesse. Die Kapazitätsauslastung lag im Juli bei 82,9% (Juli 2009: 69,2%). ◀

**Patent verletzt**

Der Laminatboden-Hersteller Pergo hat in Deutschland in zwei separaten Fällen Klage gegen Hamberger Flooring und ter Hürne erhoben, informiert das Unternehmen. Grund ist ein Verstoß gegen ein Patent von Pergo.

Ein europäisches Patent sowie ein deutsches Gebrauchsmuster schützen die Fold-Down-Technologie von Pergo und entsprechen der von Hamberger bei seinem TopConnect-Produkten verwendeten Ausführungsform, einem als 5G bekannten System, für welches Välinge Lizenzen vergibt.

Ein weiteres deutsches Patent sowie Gebrauchsmuster betreffen das Fold-Down-Verlegesystem, das von Välinge als 5G-Side Push vermarktet wird und das ter Hürne laut öffentlicher Bekanntgabe von Välinge und ter Hürne demnächst in Lizenz produzieren soll.

„Zwar haben Hamberger und ter Hürne Lizenzen von Välinge, doch die Unternehmen haben es versäumt, eine Lizenz vom Erfinder dieser Technologie einzuholen“, erklärt Pergo-Vorstand Ralf Eisermann. „Ohne Lizenz von Pergo laufen Anwender der 5G-Verlegesysteme von Välinge Gefahr, ein ähnliches Schicksal zu erleiden.“ ◀

**Schweizer Bau ansteigend**

Die Produktion im Schweizer Baugewerbe stieg im II. Quartal um 1,4% gegenüber dem Vorquartal. Der Umsatz nahm um 1,7% zu, meldete das Schweizer Bundesamt für Statistik (BFS).

Während der Hochbau ein Produktionsplus von 2,2% verzeichnete, sank der Tiefbau um 1,2%. Gleichzeitig stieg der Umsatz beim Hochbau um 3,2% und der Tiefbau stagnierte, informierte das Bundesamt. ◀