



Full-House

Erneut über 1000 Besucher zählte das Internationale Holzbauforum (IHF) vom 5. bis zum 7. Dezember in Garmisch-Partenkirchen/DE. Neben dem Veranstaltungsthema „Holzbau in Großbritannien“ lockte das IHF wie immer durch die Möglichkeit des intensiven Gedankenaustausches. Die Markteinschätzung zahlreicher IHF-Teilnehmer finden Sie im Leitartikel.

FOTO: EBNER

Fehlende Planbarkeit

BSP – Ungewissheit kurz vor Großstarts

Holzkurier-Marktanalyse aus Garmisch-Partenkirchen/DE

Dass Rohstoffnähe zwar den Nimbus der Natürlichkeit mit sich bringt, in Zeiten von (Sturm-)Katastrophen oder Knappheit aber auch stark schwankende Preise, war das große Thema in den Pausen des Holzbauforums vom 5. bis zum 7. Dezember in Garmisch-Partenkirchen/DE. Die 1000 Besucher dieses mitteleuropäischen Holzbau-Mekkas nutzen im Verkauf ersteres gerne, letzteres bereitete in den vergangenen 24 Monaten aber immense Probleme.

Wenn der Holzbau – egal ob Handwerk oder Fertighausindustrie – den Kunden Preisstabilität garantiert, umgekehrt der Rohstoff aber so volatil ist, dann belastet es das Verhältnis Anwender und Zulieferindustrie enorm. Ein Beispiel wäre der KVH-Preis mit Ausschlägen von ± 100 €/m³. Je nach Position fühlen sich die Holzbau-Unternehmer überverteilt oder in der Preisdrücker-Rolle. Die Meisten hätten lieber Preisstabilität und Planbarkeit.

Jetzt Langfristverträge gefragt. Bis zum Sommer stehen die Zeichen wieder auf Preissteigerung. Gute Rohware wird knapp, das spüren die großen Einkäufer, die auf längerfristige Verträge drängen. Das wiederum erfüllen die Produzenten aber maximal mengenmäßig. Beim Preis erwartet man sich bis Jahresmitte – speziell bei Produkten mit jüngst starken Abschlägen – eine markante Erhöhung.

Berg-und-Talfahrt beginnt erneut. Der Anstieg wird umso schneller erfolgen, als die Sägewerke die Produktion von KVH-Rohware vermeiden – und damit das Angebot verknappen/verteuern. Aus guter Ware konnte man zuletzt mit anderen Sortimenten bessere Erlöse erzielen.

Eine KVH-Preiserholung wird auch von Duolam-Produzenten erhofft: Diese kamen jüngst unter Druck, doch eine ähnliche Preissenkung nachzuvollziehen – obwohl die Preisaufschläge 2006 beiweiten geringer waren als bei KVH.

Zehn Jahre jung. Im Dezember feiert **KLH**, Katsch/Mur, das 10-jährige Bestandesjubiläum. Der Produzent steht damit für ein Jahrzehnt erfolgreicher Markteinführung. Aber ist das Element damit selbst schon etabliert?

Kreuzlagenholz (KLH), Brettsperrholz (BSP), Cross-Laminated-Timber (CLT) – nicht zuletzt, dass das Produkt noch keinen echten Branchennamen hat, verdeutlicht, dass es immer noch viel Erklärungsbedarf gibt. Mit großem Team pilgerte daher **Stora Enso Timber** nach Garmisch-Partenkirchen, um auf den bereits im Jänner anstehenden Produktionsstart hinzuweisen. Mit **Mayr-Melnhof Systemholz** startet im Jänner ein zweiter industrieller BSP-Anbieter seine Produktion.

Halbvoll, halbleer. Je nach Marktzugang rechnet man mit stark steigendem Bedarf oder

Preisdruck. Für ersteres spricht, dass die beiden großen Newcomer auch eine Klientel abseits der üblichen Holzbau-Fans wird suchen müssen, um einen der Produktionskapazität entsprechenden Bedarf zu generieren. Hier könnte die große Gruppe der ökologischen sensiblen Bauherren gesucht und gefunden werden, die sich eine echte Massivbauweise mit Holz bisher nicht vorstellen konnte. Absatzmärkte könnten auch in geografisch bisher weniger beachteten Ländern entstehen: Ost- oder Südeuropa, Großbritannien, Irland.

Karte in Hinterhand. Preisdruck wäre unvermeidlich, wenn die Großindustrie die Karte Kostenführerschaft zieht, die über den Rohstoff- und Transportvorteil möglich wäre. Umgekehrt haben die etablierten Unternehmen wie **Binder Holzbausysteme**, Unternberg, oder eben KLH sehr viel Zeit (und Geld) in die Optimierung ihrer Produkte gesteckt – das haben neue Mitbewerber noch vor sich. Zumal diese mit Prototypen-Produktionen starten, die ihre Effektivität erst werden beweisen müssen.

Beruhigter schlafen momentan die Produzenten von weiterveredelten Produkten. Wer Fenster oder Böden herstellt, musste heuer diese Preisschwankungen nicht mitmachen. Für beiden Sparten erwarten sich die befragten Unternehmer für 2008 erneut ein gutes Jahr. Hier gilt, was sich in der Klarheit in der Fertighausindustrie erst heuer

herauskristallisiert: Alleine mit dem deutschen Baumarkt tut man sich enorm schwer. Die Genehmigungseinbrüche heuer sorgen bei denen für weniger Stirnrunzeln, die in Italien, Großbritannien, Tschechien, Polen

oder Frankreich von der dort stark steigenden Fertighausnachfrage profitieren.

Nachfrage Russland. Einige Anbieter insbesondere aber die Ausrüstungsindustrie rund ums Fertighaus sind schon einen

Schritt weiter: Russische Unternehmen investieren verstärkt in moderne Fertighauslinien.

Dieser Trend trat in der Form erstmals auf der heurigen Ligna auf, sollte sich aber in den kommenden Jahren verstärken. GE
