



Am Gipfel

der Zugspitze versammelte sich die Spitze der deutschen Fertighausindustrie

Lesen Sie dazu unseren Leitartikel.

FOTO: EBNER

Inhalt

Markt

Schweden Exporte 10/02	4
Wr. Warenbörse 12/02	6
Ausgesuchte Ware	6
Submissionen 2003	6
Konjunkturelle Bremse?	6
Markenartikel Pellets	15

Säge

Bandsägen erlernen	8
50-jährige Erfahrung	16

Holzbau

Mehr Holz einsetzen	7
Stradivari errichten	19
Naturprodukt Leimholz	24
Bautätigkeit belebt	26
Lebensräume schaffen	28

Wald

Waldverkäufe	5
Um Holz besorgt	5
Direkt in die Säge	9
Elektronischer Datentransfer	10
Europäische Forstkarten	28

Diverses

Sonderthema Holzhändler:	
Sizilianisches Gespür	11
Schnittholz für den Orient	12
Luxus-Boutique	14
Erfolgs-Idee	15
Italien konstant	18
Freigeistig in den Osten	18
Italien-Kenner	19
Komplett gestapelt	20
Deutlich gewandelt	22
Goldener Herbst	20
Verstärkte Kooperation	27
Laubholz angekurbelt	27

Häuser exportieren

Chancen in Osteuropa, Italien und Japan

Holzkurier-Eigenbericht von der Zugspitze/DE

Ein Dank an die deutsche Bundesregierung – mit aktuell eher ungewöhnlichen Wor-

Zugspitze zum 1. „Export-Forum“ – zur Erörterung der Fertighaus-Chancen in anderen Ländern.

Insel der Seligen. Als kleines Fertighausparadies präsen-



ten eröffnete Dirk-Uwe **Klaas**, Geschäftsführer Bundesverband Deutscher Fertighaus, Bad Honnef/DE, das Fertighausforum in Garmisch-Partenkirchen/DE am 4. Dezember.

Dieses Lob war allerdings zynisch gemeint, galt es doch der Kürzung der Eigenheim-Zulage mit Jahresende. Dies hatte in Deutschland zu einem Anschwellen der Bauanträge im IV. Quartal geführt. Trotzdem wird man am 31. Dezember mit 30% weniger Baugenehmigungen dastehen als 2000.

Überblick vom höchsten Berg. Vom kurzen Boom wird der deutsche Fertighaus-Markt nicht lange zehren. Für neue Anregungen traf sich die Rekordzahl von über 200 Teilnehmern auf Einladung der Holzwerke **Wimmer**, Pfarrkirchen/DE, auf 2900 m in der Bergstation der



tierte Ing. Franz **Solar**, Geschäftsführer Österreichischer Fertighausverband, die Alpenrepublik. 35% Marktanteil im Vorjahr ist ein Wert, von dem Deutschland (7%) oder die Schweiz (10%) nur träumen können.

1998 kam es in ganz Westeuropa zu einem Knick bei der Steigerung der Neubau-Zahlen. Doch Solar erwartet sich sogar noch ein weiteres Ansteigen auf 40% Marktanteil des Fertighausbaus bis 2007. Diese vorläufige Obergrenze wäre nur mit einem vermehrten Einstieg in den mehrgeschossigen Wohnbau und die Produktion von Reihenhäusern zu übertreffen. Fertighäuser absolut: 5070 im Jahr 2000, 5270 im Vorjahr.

Fertighäuser für den Osten. Wo sich in den nächsten Jahren enorm viel tun wird, ist



Osteuropa. Josef **Haas**, technischer Geschäftsführer **Wolf**, Scharnstein, zeichnete zunächst die nüchterne Praxis nach: „Absolut positives Erscheinungsbild begeistert schnell. Leider ist der Verkauf mit westlichen Qualitätsstandards selten von Erfolg gekrönt.“

Sein Rezept: Den östlichen Bauherren sind die Fertighaus-Marken des deutschsprachigen Raums vielfach bekannt. Ein gemeinsames Marketing (Häuser aus Westeuropa mit modernen Qualitätsstandards) ist notwendig. Arbeitsvorbereitung, Produktion, Transport, Montage und Baustellen-Abwicklung sind die Bereiche, wo die aktuelle Preisdifferenz von 30% bis 40% verborgen ist. Diese muss also am osteuropäischen Lohn-Niveau abgewickelt werden. „Im Westen produzieren und mit unseren Leuten montieren, ist zu teuer“, weiß Haas.

Holz im Süden. Holzwerkstoffe sieht wiederum Hugo **Karre**, **Holz Thurner**, Kötschach-Mauthen, als Vorboten für die Holzhausindustrie in Italien. Mit

der Initial-Zündung „Erdbeben Fri-aul 1976“ erfolgte der Siegeszug von Holz etwa im Dach-Bereich. Die übliche Auf-Sparren-Dämmung förderte den Einsatz von Sichtqualitäten, die wiederum nun vermehrt als Leimholz realisiert werden.

Der Wunsch vieler junger Familien nach einem Leben „außerhalb des traditionellen Mehrfamilienverbandes“ verlangt vielfach schlüsselfertige Produkte. Holz sei „trendy“, passe zur Biowelle, Holzhäuser haben ein gutes Preis-Leistungsverhältnis und der Energieverbrauch sei niedrig.

Schwerer Anfang. Rund 800 Fertighäuser und weitere 800 Blockhäuser in Italien sind ein Anfang. Die fertig gestellten Wohnungen sollten von knapp 205.000 Einheiten 2002 bis 2005 auf 225.000 steigen – mit einem vermehrten Anteil an Holzhäusern. Unternehmen wie **KLH** mit **ALC** und **Hanlo** mit **Cosmo** suchen über Kooperationen die steinerne Tradition zu brechen.

Bedarf steigern. Entsprechend der **Gardino-Studie** geht Karre davon aus, dass das Marktvolumen von KVH (1/3) und Lamellenbalken (2/3) von 75.000 m³ auf 100.000 m³ bis 2005 steigen wird. Beim BSH könnte bis 2007 gar eine Verdopplung von 350.000 m³ auf 700.000 m³ erfolgen. Diese Veränderung wür-

de die Relation Vollholz zu BSH beim Dach von 72% zu 28% (2000) auf 50% zu 50% 2005 verändern. Der Holzbedarf im Wohnbereich ließe sich – auch bei vermehrter Holzwerbung – von knapp über 2 Mio. m³ 2001 auf 2,25 Mio. m³ bis 2005 heben.

Wachstumswunder Großbritannien. Als einen Markt mit dramatischen Veränderungen auf dem Bausektor stellte Erkki **Välikangas**, Geschäftsführer **Stora Enso Timber UK**, Großbritannien dar. Dort sank die Anzahl der Neubauten zwischen 1994 und 2001 von 200.000 auf knapp 180.000. In dieser Zeitspanne steigerte sich der Marktanteil der Holzhäuser von 6% auf immerhin 12% im 2. Quartal 2002.

Vorsichtigen Schätzungen zufolge wird der Anteil bis 2005 bei 22% liegen. Laut einer optimistischen Studie könnten es sogar 40% werden. Diese Entwicklung wird auch die Bausysteme radikal verändern. Dominiert aktuell die Verwendung offener Tafel-Elemente (85%) das Geschehen, wird dieser Wert zu Gunsten noch stärker vorgefertigter Elemente auf 65% zurückgehen. Das 2. wichtigste Bausystem sind dann geschlossene Tafel-Elemente (25%).

Välikangas frohlockte: „The future is bright, the future is timber-frame.“

Häuser für Japan? Vom Faktor 26 sprach Prof. Dr. Reinhard **Schwarz**, FH-Rosenheim, beim Vergleich 2001 in Japan (514.000) und Deutschland (19.600) neu errichteter Holzhäuser. Angesichts des Renommées etwa deutscher Automobile ist es für ihn unverständlich, warum die USA (mit 4200 Häusern 2000 und einem Marktanteil von 47,6%), Kanada, Schweden und Finnland die Gelegenheiten nutzen, Fertighäuser nach Japan zu liefern, Deutschland aber nicht.

Der Drang „zur eigenen Wohnung“ ist nach wie vor groß, es gelte in Japan aber einige Spezifika zu beachten, so Schwarz. Dächer ohne Gaube, gewünschte Farbgebung, Status-Symbol „Dachfläche“ seien zu berücksichtigen. Jede Region hat außerdem eigene Bauvorschriften.

Optimismus für die geplagten deutschen Fertighausbauer verbreitete auch **Juha Kohonen, Honka Haus**. Für den finnischen Blockhaus-Spezialisten war 2002 das beste Jahr am deutschen Markt, auf dem man immerhin schon seit den 80er Jahren präsent ist.

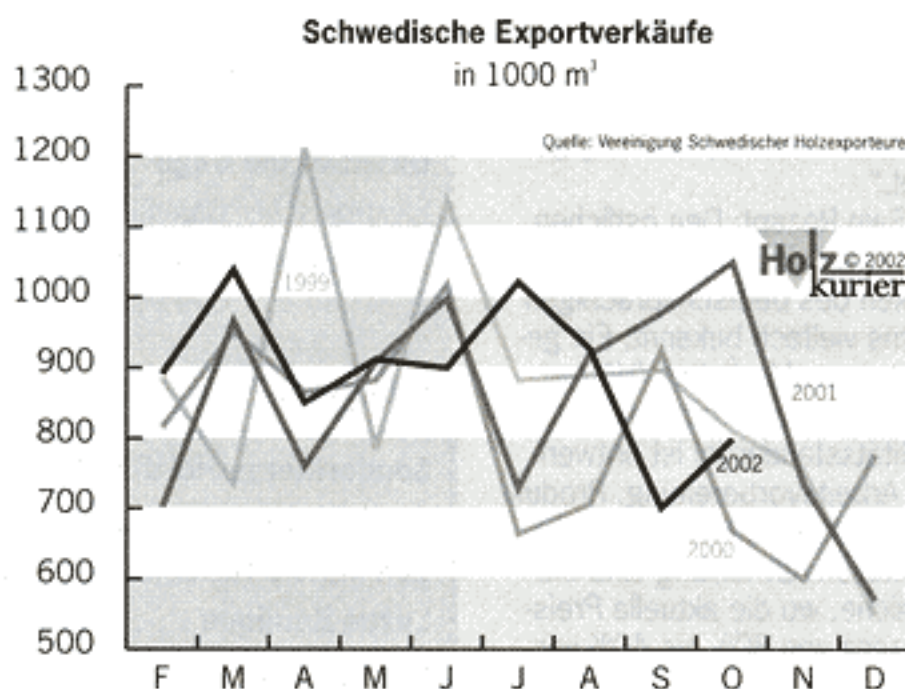
Preise €/FMO, ab Straße

Fi/Ta-Rundholz	€/FMO
Oberkärnten	74,0– 79,5
Mittelkärnten	73,0– 79,0
Unterkärnten	72,5– 78,5
Kie-Rundholz	50,5– 60,5
Lä-Rundholz	91,0– 98,0
Bei C-Qualität Abschlag von ca. 20%	
Kie/Lä-Boules	94,5–109,0
Buche, C-Qualität	49,5– 54,5
Braunbloche	42,5– 46,0
Schwachbloche	53,5– 65,0
Waldstangen/Behauholz	44,0– 52,5
Kie/Lä-Maste	
7–9 m, Zopf 11/16	52,0– 64,0
9–12 m, Zopf 17/21	66,0– 71,5
Schleifholz, Fi/Ta *)	30,5– 32,7
Faserholz, 1 a/b, Fi/Ta *)	24,7– 26,9
Faserholz, 1 a/b, Fi/Ta	21,8– 23,3
Faserholz, 1 a/b, Ki/Lä *)	24,7– 26,9
Faserholz, 1 a/b, Ki/Lä	21,8– 23,3
Spreißeil, Fi/Ta, RO	8,0– 9,5
Kie/Lä, RO	7,3– 8,7
Hackgut, Fi/Ta, RO	8,5– 10,5
Kie/Lä, RO	8,0– 9,8
Rinde, R	4,5– 6,0
Sägespäne, RO	4,2– 6,8
Brennholz, hart, RM	40,0– 47,3
weich, RM	29,0– 32,7

*) Bei Direktverkauf an Industrie
Preise o. MWSt. für durchschnittl. Qualität und Stärke aus dem Bauernwald. Preise gelten ab fester Straße; bei Spreißeil, Hackgut, Rinde und Sägespäne ab Säge.

Quelle: Rundholzpreis-Erhebung der Wirtschaftskammer Kärnten/Fachgruppe Holzindustrie

Kohonen hält sogar eine Verdoppelung des aktuellen Umsatzes in Deutschland für möglich. Grund: noch stärkere Absatz- und Marketingorientierung. GE



Schweden-Exporte weiter im Plus

Weiterhin über dem Vorjahres-Niveau verläuft das Geschäft für die schwedischen Exporteure. Diese konnten im Oktober wieder knapp 800.000 m³ verkaufen –

eine leichte Trendwende, nach eher niedrigen Verkäufen im September.

Während sich der europäische Markt recht uneinheitlich verhält, stiegen die Zuwächse in den Ländern außerhalb Europas (+20,3%) markant an. Insbeson-

Schweden Verkäufe/Exporte
Oktober/August 2002

Schwedische Exportverkäufe/Exporte von Nadelschnittholz und Hobelware in 1000 m³

Land	Gesamtverkäufe bis		Änderung in Prozent	tats. Exporte bis Ende		Änderung in Prozent
	X/2002	X/2001		VIII/2002	VIII/01	
Großbritannien	2291	2389	- 4,1	1781	1751	+ 1,7
Dänemark	1127	1062	+ 6,1	816	793	+ 2,9
Deutschland	849	948	-10,4	645	669	- 3,6
Norwegen	762	802	- 5,0	547	551	- 0,7
Holland	732	835	-12,3	575	630	- 8,8
Spanien	442	480	+ 8,6	369	352	+ 6,4
Frankreich	396	437	+10,4	336	308	+ 4,8
Italien	273	288	+ 5,5	170	167	+ 1,0
Griechenland	167	168	- 0,6	108	110	+ 1,1
Irland	146	167	-12,6	154	169	- 9,0
Belgien	124	146	-15,1	125	118	+ 5,9
Schweiz	18	24	-25,0	13	14	- 7,2
restl. Europa	96	90	+ 6,7	93	94	- 1,1
Japan	832	613	+35,7	503	455	+10,6
außerhalb Europa	1862	1548	+20,3	1215	985	+23,0
Gesamt	10211	9903	+ 3,1	7450	7166	+ 4,0

Quelle: Schwedische Vereinigung der Holzexporteure

dere die Gesamtverkäufe nach Japan legten um beachtliche 35,7% zu.

Gesamte Schnittholz-Verkäufe: 10,2 Mio. m³ (+3,1%). Auch die tatsächlichen Exporte liegen mit 4% gegenüber 2001 klar im Plus.

Die wichtigsten 5 Abnehmerländer waren bis Oktober Großbritannien mit 2,29 Mio. m³ (-4,1%), Dänemark 1,13 Mio. m³ (+6,1%), Deutschland 850.000 m³ (-10%), Japan 832.000 m³ (+35,7%) und Norwegen 760.000 m³ (-5%).