

Ardex**Standort Witten wächst**

Der Bauchemiehersteller Ardex hat am 1. September 2009 mit dem Erweiterungsbau seiner Produktionshallen am Standort in Witten begonnen.

Das Unternehmen investiert nach eigenen Angaben zirka vier Millionen Euro in die neuen Hallen, die auf einer Grundfläche von zirka 1.600 Quadratmeter entstehen. Nötig sei die Erweiterung laut Ardex, weil das Unternehmen die Fertigung von flüssigen Produkten wie Abdichtungen, Grundierungen und Bodenbelagklebstoffen modernisiert. Die Bauarbeiten werden voraussichtlich bis Mai 2010 abgeschlossen sein. Das Unternehmen hatte im Herbst 2004 mit einer neuen Werkumfahrung ein umfangreiches Modernisierungskonzept begonnen. ■

Uzin Utz AG**Umsatz gesunken**

Die Uzin Utz AG verzeichnet im ersten Halbjahr 2009 eine rückläufige Entwicklung bei Umsatz und Konzernergebnis. Der Umsatz ging von 88,3 Millionen Euro im Vergleichszeitraum 2008 auf 83,2 Millionen Euro zurück. Nach Angaben des Unternehmens sei der Verlust in Deutschland deutlich geringer ausgefallen als im Ausland. Das Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) sank von 8,6 Millionen auf 7,5 Millionen Euro. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) liegt mit 4,8 Millionen Euro um 21,5 Prozent unter Vorjahr (6,1 Millionen Euro).

Dr. H. Werner Utz, Vorstandsvorsitzender der Uzin Utz AG, bewertet die Entwicklung trotz der rückläufigen Zahlen als positiv: „Vor dem Hintergrund der gesamten Marktsituation und trotz des ungünstigen Umfelds hat die Uzin Utz AG ihre Marktanteile

absolut und relativ ausbauen können.“ Zusätzlich habe man die Materialkosten von 38,1 auf 35,2 Millionen Euro gesenkt. Auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gingen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 20,6 Millionen auf 18,7 Millionen Euro zurück.

Die Unternehmensgruppe geht verhalten zuversichtlich in das zweite Halbjahr 2009. Zwar erwartet der Konzern eine weiter schwierige Marktlage, sieht sich aber durch seine Maßnahmen zur Kostensenkung und die stabile eigene Wettbewerbsposition in einer guten Lage. Das Ziel für 2009 sei, ein klar positives Ergebnis zu erzielen. ■

BHB**Baumärkte gefragt**

Die großflächigen Bau- und Heimwerkermärkte in Deutschland haben im August 2009 ihren Umsatz gesteigert. Wie der Bundesverband Deutscher Heimwerker-, Bau- und Gartenfachmärkte (BHB) in einer Presseerklärung mitteilt, erzielten die Märkte gegenüber dem Vorjahresmonat auf vergleichbarer Fläche einen Umsatzzuwachs von zirka 2,5 Prozent.

Damit hat sich die positive Entwicklung vom Juli fortgesetzt, als nahezu alle Warengruppen profitierten. Weiterhin an der Spitze liegen die grünen Sortimente. Daneben haben vor allem diejenigen Produkte Hochsaison, die für einfache Sanierungsprojekte benötigt werden. ■

Swissbau**Fachmesse startet**

Am 12. Januar 2010 beginnt in Basel die Swissbau. Fünf Tage lang stellt die schweizerische Baufachmesse, auf der rund 1.300 Aussteller vor Ort sind, die Neuheiten der Branche vor. ■

Was haben Sie vor, Herr Seen?

bwd Herr Seen, welche Aufgaben haben Sie in Ihrer neuen Position?

Seen Mein Aufgabenbereich umfasst die Vertriebs- und Marketingaktivitäten der Sparte Holzprodukte sowie die Koordination zwischen Vertrieb und den Werken in Deutschland, Tschechien und Kroatien. Bis auf weiteres habe ich die operative Geschäftsführung von Hoco Holz in Eggenfelden übernommen.

bwd Findet die Dreischichtfertigung jetzt ganz in Durdevac/Kroatien statt?

Seen Die Verlagerung der Parkett-/Dielenendfertigung folgt aus den Materialströmen. In Durdevac wächst das Holz, werden Decks geschnitten und verpresst. Der Preisdruck erlaubt keine unnötigen Transporte von Halbfertigprodukten. Dort werden zu fast 80 Prozent Dielenböden gefertigt, Tendenz steigend. Bei Decks für Parkett optimieren wir die Wertschöpfung, bei Landhausdielen können wir von einem halben bis fünfeinhalb Meter alles verwerten.



» Das Engagement auf dem Zweischichtsektor weiter ausbauen. «

Heiko Seen, Vertriebsleiter und Produktmanager Holzprodukte der Haas Group.

bwd Welchen Sinn macht die Dreischichtfertigung in einem Markt, der von Überkapazitäten und Preisverfall beherrscht wird?

Seen Der Preisdruck aufgrund von Überkapazitäten macht allen Unternehmen zu schaffen, gilt aber nicht nur für Dreischichtparkett. Bei Dielenböden sind Nachfrage und Preisniveau mit Abstand am stabilsten.

bwd Wo gibt es Potenzial, welche Märkte sind in Zukunft interessant?

Seen Die Familie Haas will ihre Auslandsaktivitäten vorantreiben und Märkte, auf denen man schon präsent ist, mit zusätzlichen Produkten pushen.

bwd Wie entwickelt sich der Zweischichtsektor?

Seen Der Bereich hat sich konstant entwickelt und ist auch 2009 vielversprechend. Wir sind mit der Palette an Formaten, Holzarten und Oberflächen keiner der größten, aber einer der vielseitigsten Anbieter. Mit unserem Werk in Kroatien und den dort heimischen Holzarten wie Eiche und Buche werden wir unser Portfolio weiter ausbauen und unsere Stärken im Markt forcieren!

bwd Setzen auch Sie auf den preisgünstigen Weg der Zweischichtprodukte auf HDF-Träger?

Seen Der Aufbau ist interessant und auf unseren Anlagen machbar. Wie Sie wissen, haben wir einen Furnierboden mit HDF-Träger im Programm. Auch Dielen- und Schiffsböden auf HDF-Träger können auf dieser Anlage gefahren werden. Vor der Platzierung im Markt muss ein solches Produkt jedoch präzise positioniert werden. Gleiches gilt für Zweischichtstäbe auf HDF-Träger.

bwd Wie entwickelt sich das Leistungsgeschäft?

Seen Als einer der größten Leistenhersteller Europas sind wir sehr zufrieden.

bwd Welche Erwartungen haben Sie an die nächsten Monate?

Seen Wir haben noch einige schwierige Monate vor uns, glauben aber, dass wir uns aufgrund der hohen Wertschöpfung im eigenen Unternehmen eine sehr gute Ausgangssituation geschaffen haben.