

INTERVIEW MIT WOLFGANG LEITINGER

Mit Hobelware bis China

Weil Südeuropa schwächelt, sucht die Hobelindustrie Alternativmärkte. VEH-Vorstand Wolfgang Leitinger erkennt Potenzial in China und Südostasien. Am Heimmarkt gibt es aber ebenfalls noch genug zu tun. Im Innenbereich gingen Marktanteile verloren.

 Hannes Plackner

Gehobelte Hölzer sind ein Riesenmarkt. Allein Österreich hat im Vorjahr Hobelware im Wert von 68,5 Mio. € exportiert (+4,7% gegenüber 2013). Mit dem Verband der Europäischen Hobelindustrie (VEH) hat die Branche eine länderübergreifende Interessenvertretung. Der Holzkurier sprach mit dessen Vorstandsmitglied Wolfgang Leitinger, der im Unternehmen Feelwood im südsteirischen Wies Massivholzböden herstellt. Der VEH hat 26 Mitglieder in Österreich, vier in Deutschland und drei in der Schweiz. Seine Ziele sind unter anderem die Qualitätssicherung durch Herausgabe von Qualitäts- und Güterrichtlinien und die Erschließung neuer Märkte.

— **Herr Leitinger, wie verlief 2014 für die VEH-Mitglieder?**

Bis in den Herbst verzeichnete die Hobelindustrie recht ordentliche Umsätze. Danach gab es aber eine Eintrübung, die sich bis ins Frühjahr 2015 zog. Trotzdem waren der Umsatz – und damit auch die Erträge – in drei Vierteln des Vorjahres gut, wenngleich die Branche auch nicht euphorisch war.

— **Was erwarten Sie sich für 2015?**

Die Bauwirtschaft hat schleppend begonnen. Jetzt läuft es aber wieder ordentlich. Unsere Mitglieder sagen: „Wenn 2015 ähnlich läuft wie 2014, sind wir zufrieden.“

— **Wie gut ist die Versorgungssituation?**

Die Rohhobler-Sortimente in den Massenprodukten Fichte, Kiefer und Lärche sind problemlos verfügbar. Eine Einschränkung gibt es für einzelne Eichensortimente, die weiterhin sehr stark nachgefragt sind.

— **Und absatzseitig profitieren Sie von einer ordentlichen Baukonjunktur?**

Ja, in Mitteleuropa schon. Probleme gibt es freilich im Süden. Italien ist eingebrochen. Südosteuropa hat kein Geld. Wir konzentrieren uns daher auf Mitteleuropa: die deutschsprachigen Regionen, Polen und Tschechien. Ein bisschen was geht in die USA. Künftig brauchen wir aber eine weltweite Marktaufbereitung.

— **Welche Regionen meinen Sie konkret?**

Südostasien, China und Indien sind Zukunftsmärkte. Bislang sind die Mengen dorthin bescheiden, nur Tropfen auf den heißen Stein. Es gibt aber Potenzial – insbesondere für hochwertige Fußboden- und Terrassendielen. Wir haben selbst erst vor Kurzem einen Container Massivholzdielen nach China geschickt.

— **Stichwort Terrasse – nutzt die Branche alle Möglichkeiten für das Sortiment „Gartenholz“?**

Ich denke schon – gerade, was Thermoholz angeht. Thermokiefer kommt aufgrund ihres günstigeren Preises gut an. Das Thema „Urlaub zu Hause“ wird immer wichtiger. Bezahlt gemacht hat sich

auch das Terrassenholz-Forschungsprojekt gemeinsam mit der Holzforschung Austria in Tulln. Die Ergebnisse wurden leicht lesbar aufbereitet und stehen im VEH-Webshop zum Download bereit. In einem nächsten Schritt sollten wir erheben, wie sich die Pflege auf Terrassen auswirkt. Dazu könnten wir einen Boden, der ein Mal jährlich gepflegt wird, einer Fläche gegenüberstellen, die man sich selbst überlässt.

— **Tun sich abseits von Gartenholz neue Produktsegmente für die Hobelindustrie auf?**

Starken Aufholbedarf haben wir beim Innenausbau – bei Wand und Decke. Das ist auch ein Verbandsschwerpunkt der nächsten Jahre. Wir müssen Marktanteile zurückgewinnen, gerade im Projektge-

schäft. Der Trend zu Brettspertholz oder Dreischichtplatten hat sich ebenfalls negativ auf Hobelware ausgewirkt. Dem werden wir mit neuen Profilen und Oberflächen entgegenwirken. Überhaupt ist die Oberflächenbehandlung eine Riesenchance. Mit gebürsteten und farbigen Hobelwaren kann man einem architektonischen Konzept sehr weit entgegenkommen. Das sollte dann aber industriell hergestellt werden, muss tadellose Qualität haben und am besten im Außenbereich mit mehrjähriger Garantie verkauft werden.

— **Funktioniert das im Außenbereich schon zufriedenstellend?**

Zu Beginn, ja – erste Unternehmen verkaufen ihre Produkte mit Garantie. Ein Problem haben wir nach wie vor mit der fachmännischen Montage. Da werden die VEH- und Herstellervorschriften zu oft nicht beachtet. //



„In Südostasien gibt es Potenzial für Massivholzböden im Innen- und Außenbereich. Das gilt insbesondere für hochwertige Produkte.“
VEH-Vorstand Wolfgang Leitinger

VEH
APPROVED QUALITY

**TERRASSEN:
PLANEN
VERLEGEN
PFLEGEN**

Mit der neuen VEH-Broschüre.

Terrassenbroschüre auch im VEH-Webshop: www.veh.org

Verband der Europäischen Hobelindustrie | A-1037 Wien | Schwarzenbergplatz 4 | T: +43 1 7122601-18 | info@veh.org