

## KVH-MARKTMEINUNGEN

keine Disziplin und liefern zu Händlereinkaufspreisen, direkt zum Holzbau/Zimmerer. Unsere Chance: Durch das instabile Wetter und die gute Auftragslage wird die Branche ab April mehr als saisonal üblich arbeiten und so die Absatzentwicklung steigern. Derzeit spricht man im Schnitt von +20€/m<sup>3</sup> und überdimensionalen Preissteigerungen im Mai. Das wesentliche Ziel aller Beteiligten muss daher sein, die Preise bei den 6er-Querschnitten wieder auf ein vertretbares Marktniveau von 255 bis maximal 265€/m<sup>3</sup> anzuheben und dieses dann längerfristig zu halten.

Nur so kann die angespannte Erlössituation bei KVH verbessert werden. Größere Preisanhebungen würden den Bauherrn veranlassen, auf andere Materialien zurückzugreifen. Die Holzbranche würde damit ihre Trümpfe verlieren und anderen Branchen in die Hände spielen – eine Negativwende im Segment Holzbau wäre die Folge.

Unser aller Herausforderung in der Zukunft kann es daher nur sein, die Stabilität des Marktes wiederherzustellen. Das Potenzial ist vorhanden. ◀



Max Zumsteg,  
Carl Götz

### „Enorme Preissprünge belasten“

Der strenge Winter hat zwar nicht viel Bauaktivität zugelassen, doch die Auftragslage bei den Holzbaubetrieben ist gut. Der sich belebende Wohnbau und der steigende Holzbauanteil (einige Bundesländer noch unter 10%) bringt eine Belebung der KVH-Nachfrage. Des Weiteren ziehen die in allen Gebäudetypen laufenden energetischen Sanierungen umfangreiche Dachstuhl-sanierungen, -erweiterungen oder -aufstoc-kungen nach sich. Qualitätsbewusste Bauherrn und Planer setzen eher auf KVH als auf Bauholz nach Liste.

Diese gute Nachfrage trifft angebotsseitig auf ein verknapptes Rohwarenangebot und teils querschnittsabhängig niedrige

Lagermengen bei den Herstellern und Händlern. Die daraus resultierenden Preiserhöhungen sind für den Ertrag sicherlich überfällig – wo die Grenze aber zur spekulativen Überhitzung mit dem Motto „Panik-käufe treffen auf Produktionsbremse“ liegt, wird sich zeigen. Zumal auch nicht kalkulierbare Faktoren wie Sturm- oder Käferholz den Markt jederzeit beeinflussen können. Auch die Entwicklung wichtiger Exportmärkte ist schwer vorhersagbar. Hohe KVH-Preise verbessern natürlich auch wieder die Marktchancen für Ersatzprodukte wie den T-Träger, was auch ein regulierendes Element sein kann.

2010 sollte für alle Holzhändler ein gutes Jahr werden, die auf umfangreiche eigene Lagerhaltung setzen und aufgrund einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit der Industrie hoffentlich weiterhin ausreichend versorgt werden. Aus Händler-sicht wäre künftig eine stetigere Preisentwicklung in kleinen Schritten wünschenswerter als die enormen Ausschläge der Vergangenheit, damit wir unseren Holzbaukunden mit einer kalkulierbaren Basis mehr Planungssicherheit geben können. ◀

## Pheroprax® Ampulle – das hoch attraktive Pheromonpräparat zur Anlockung des Buchdruckers



- Einsatz unverzichtbar im Rahmen des integrierten Systems der Borkenkäferbekämpfung
- Erkennung des Füllstandes ermöglicht rechtzeitigen Wechsel bei Leerstand
- Anwender- und umweltfreundliches biotechnisches Verfahren

**ServiceLand<sup>SM</sup>** *Noch Fragen?*  
Tel.: 08 20-82 01 60 (14 Cent/Min.)  
Festnetz · Mobilfunk max. 42 Cent/Min.)

**BASF**  
The Chemical Company