

„Rohstoffpreise und Verfügbarkeiten trüben die Stimmung“

STIMMUNGSBAROMETER // NACH DEN ERSTEN SECHS MONATEN DES JAHRES ZIEHEN DIE ENTSCHIEDER DER FARBEN- UND LACKHERSTELLER AUS DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH UND DER SCHWEIZ EIN ZWISCHENFAZIT. DABEI ZEIGT SICH EIN GEMISCHTES BILD. DIE HERSTELLER VON BAUFARBEN BEWERTEN DAS ERSTE HALBJAHR LEDIGLICH ALS „BEFRIEDIGEND“ (2,9) WÄHREND DIE INDUSTRIELACKHERSTELLER MIT EINEM „GUT“ (2,2) DOCH EIN POSITIVERES FAZIT ZIEHEN. WAS ALLE IN SORGE EINT, IST DIE DERZEITIG HERAUSFORDERNDE SITUATION AUF DEM ROHSTOFFMARKT.

FRAGE

// WIE IST 2017 BISHER FÜR IHR UNTERNEHMEN BZW. FÜR IHRE GESCHÄFTE VERLAUFEN??



Henrik Lott
Managing Partner
Lott-Lacke Produktions- und
Handels GmbH
DE-Herford

// Bisher hat sich das Jahr erfreulich für uns entwickelt. Wir liegen deutlich über dem Vorjahresergebnis und blicken daher positiv auf die zweite Jahreshälfte. Wir erwarten ein Rekordjahr. Die Erhöhung der Rohstoffpreise merken wir aber auch. Die Verknappung bei speziellen UV-Lackrohstoffen stellen uns vor Herausforderungen. Hierzu haben wir neue Partnerschaften etabliert und uns Lieferanten, für UV-Rohstoffe, aufgebaut. //

// Das Halbjahr war schwach. Das Russlandembargo wirkt sich negativ auf unsere Geschäfte aus, auch wenn die Margen dort nicht sehr hoch waren. Die hohen Rohstoffpreise und die steigenden Lohnkosten sind weitere Herausforderungen, die in den ersten sechs Monaten auf uns zugekommen sind und die Rendite in diesem Jahr nach unten drücken. //



Christian Weiske
Geschäftsführer
Höpner Lacke GmbH
DE-Niesky



Philipp Bosshard
Geschäftsführer
Bosshard + Co. AG
CH-Rümlang

// In den ersten sechs Monaten hat sich sowohl der Vertrieb und der Einkauf als sehr spannend gezeigt. Wir haben keinen Exporte, um den Rückgang im Schweizer Markt kompensieren zu können. Diese Marktentwicklung hinterlässt Ihre Spuren auch in den realisierten Durchschnittspreisen. Als momentan größte Herausforderung sehen wir aber die Preissteigerungen und Verfügbarkeiten von Rohstoffen – und dies nicht nur beim Titandioxid. //

Jörg Brüche
Geschäftsführer
Teleplast
DE-Braunschweig



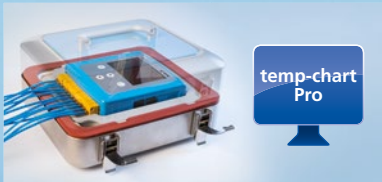
// Wir liegen mit den Ergebnissen auf Vorjahresniveau. Als Lieferant für die Baustoffindustrie ist unser Geschäft stark wetterabhängig. Der März und April waren sehr kalt und es wird schwierig diese Ausfälle über den restlichen Verlauf des Jahres wieder aufzuholen. Vor Probleme und Lieferengpässe haben uns Verfügbarkeiten von speziellen Acrylaten gestellt. Auch die steigenden Kosten für Rohstoffe sind herausfordernd. Es ist extrem schwer unsererseits Preiserhöhungen beim Kunden durchzusetzen. //

// Positiv ist die Auslastung unserer Kunden gewesen. Das Malerhandwerk ist durchgängig deutlich besser beschäftigt, leider ohne Volumenwachstum. Wenn fünf Gesellen in Rente gehen, kommen höchstens zwei „von unten“ nach und hiervon ist einer fachlich nicht qualifiziert. Negativ sind die stark steigenden Rohstoffpreise, die so nicht kurzfristig umgelegt werden können. Immer neue Kapriolen in der Gesetzgebung verursachen immer mehr Verwaltungsaufwand. Das ganze Gerede, wie wichtig der Mittelstand ist, kann man nur noch als Sprechblasen bezeichnen. Die Praxis sieht anders aus. //



Herbert Leonhart
Geschäftsführer
Maleco Farbwerk
DE-Hamburg

Die Reihenfolge
der Beiträge
beruht auf
Layoutgründen



temp-chart
Pro

temp-gard Pro 6–24 Fühler
Premium-Lösung zur Analyse der Aushärteprozesse. Für höchste Qualitätsanforderungen in der Automobilindustrie.



temp-chart
lite

temp-gard basic 6 Fühler
Bedienerfreundliches System. Konzipiert, um Ihren industriellen Beschichtungsprozess effizient zu überwachen.

Measure what you see.

temp-gard Familie Heißer Ofen – Cooler Logger

Neu!



www.byk.com/instruments

Hans-Joerg von Rhade
Geschäftsführer
Südwest Lacke + Farben
DE-Böhl-Iggelheim



// Südwest hat im ersten Quartal 2017 einen normalen Geschäftsverlauf verzeichnen können. In Anbetracht der schwankenden Witterung und des sehr starken Vorjahresquartals wegen der Messe „Farbe“ sind wir damit zufrieden. Die folgenden Monate waren dank neuer Kunden aber auch besserer Marktdurchdringung im In- und im Ausland so stark, dass wir unser ehrgeiziges Planniveau per 31.5. erreicht haben und nun alles daran setzen, dieses zu halten.

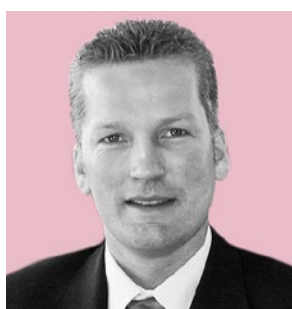
Wermutstropfen in den ersten zwei Quartalen waren die dramatischen Preiserhöhungen der Rohstoffindustrie, welche teilweise mit Mengenkontingentierungen einhergingen. Dementsprechend ist die Situation kritisch wie selten und Preiserhöhungen werden unvermeidbar sein. Darüber hinaus zwingt die zunehmende Zahl an gesetzlichen Vorschriften und Regelungen gerade Mittelständler wie die Südwest zu hoher Ressourcenbindung, häufig ohne erkennbaren Mehrwert. //

// Mit der Umsatzentwicklung im ersten Halbjahr sind wir in allen Sparten und Ländern zufrieden. Unsere Kunden profitieren vom allgemeinen Konjunkturaufschwung und sind gut beschäftigt. Die Ausweitung der Vertriebsgebiete verläuft plangemäß und auch die Präsentation der Innovationen auf den verschiedenen Fachmessen führte zu vermehrten Anfragen. Mit Sorge beobachten wir nicht nur die seit Herbst 2016 allgemein steigenden Rohstoffpreise, sondern die zunehmende Verknappung, wie z.B. Titandioxid oder Acrylatbindemittel, aufgrund von Unfällen oder Werksschließungen, zumal wegen der erfolgten Konzentration immer weniger Anbieter zur Verfügung stehen. //



Andrea Berghofer
Geschäftsführerin
Adler Werk Lackfabrik Johann
Berghofer
AT-Schwaz

Michael Schulz
Geschäftsführer
Schulz Farben- und Lackfabrik
DE-Langenlonsheim



// Mit dem ersten Halbjahr 2017 sind wir umsatztechnisch in Deutschland nicht zufrieden, im Ausland hingegen entwickeln wir uns sehr positiv. Was uns aber sehr große Sorgen macht, ist die Preisentwicklung bei den Rohstoffen; insbesondere Titandioxid mit den exorbitanten Preissteigerungen und Verfügbarkeitsproblemen. //

// Verkaufsseitig sind wir mit dem ersten Halbjahr sehr zufrieden. Die Rohstoffpreise sind jedoch nicht erbaulich. Im größerem Maß bereiten uns behördliche Ideen Sorge, die eine Verschärfung von Regularien oder gar Verboten zur Folge haben könnten. //



Axel Valentiner=Branth
Geschäftsführer
Branth-Chemie A.V.Branth KG
DE-Glinde

Aldin Turudic
Geschäftsführer
Dresdner Lackfabrik Novatic
DE-Dresden



// Das erste Halbjahr war geprägt durch massive Rohstoffpreiserhöhungen in nahezu allen Segmenten. Ab Februar, März kamen noch Verknappungen bei strategischen Rohstoffen wie z.B. Acrylaten zum Tragen, was dazu führte, dass die erstellten Planzahlen für das GJ 2017 komplett überarbeitet werden mussten. Nach wie vor ist die Situation angespannt. Des Weiteren, reagiert die Branche nicht in gewohnter Form mit Preiserhöhungen. Demgemäß, waren wir einer der ersten Hersteller, die Ihre Kunden über mögliche Steigerungen informierten und diese auch zur Umsetzung brachten. Leider konnte das nicht überall durchgesetzt werden, sodass die Erwartungen an den Rohertrag negativ belastet waren. Trotz des schwierigen Umfeldes, blicken wir positiv in die nächsten Monate. //

// So schnell verging meines Erachtens noch kein Halbjahr – ist das jetzt positiv oder negativ? Bis auf den Oster-Monat April war unsere Auftragslage gleichbleibend stabil und dementsprechend befriedigend. Negativ ist die Entwicklung der Rohstoffverknappung. Das führt zu höheren Preisen und bringt Unruhe ins Tagesgeschäft. Auffällig stark ist der Beratungsaufwand gestiegen. Kluge Lackierideen und nutzenbringende Konzepte werden gefordert, aber auch honoriert – auch wenn wir für andere Lackfabriken arbeiten. //



Thomas Grüner
Inhaber
Kaddi-Lack
DE-Dortmund

Bühler Customer Service.

Wir betreuen den gesamten Lebenszyklus Ihrer Maschinen und Anlagen.

Der weltweit verfügbare Bühler Customer Service ist weit mehr als nur eine Telefonnummer: Wir bieten umfassende Dienstleistungen, speziell zugeschnitten auf Ihre Anforderungen.

cs.gd@buhlergroup.com



Thomas Klapproth
Kaufmännischer Geschäftsführer
Biopin Gruppe
DE-Jever

// Die Lieferungen nach Neuseeland und China haben sich in den ersten fünf Monaten 2017 mehr als verdoppelt. Wir wachsen derzeit hauptsächlich im Export. Unser Absatz in den deutschen Markt ist für uns mit einem Plus von 7,5% ein gleichbleibendes „Grundrauschen“, das uns die Sicherheit für den konsequent Exportausbau gewährt.

Negativ ist für uns, dass sich das Thema Rohstoffversorgung inzwischen auch auf Pflanzenöle ausweitet. Wir mussten zur Absicherung einige Zweijahres-Kontrakte abschliessen, das war 2005 das letzte Mal in diesem Umfang notwendig. //

// Für unser Unternehmen ist das erste Halbjahr sehr gut gelaufen. Positiv war, dass wir ein Wachstum bei unseren Bestandskunden haben. Dennoch war es auch möglich, neue Kunden in unseren bekannten Marktsegmenten gewinnen. Zusätzlich konnten wir aber auch neue Segmente zu erschließen.

Als negativ stufen wir vor allem die massiven Preiserhöhungen bei den Rohstoffen ein, die zum Teil unbegründet sind. In unseren Augen ist dies schlichtweg Gier. Ebenfalls negativ sind die Diskussionen über Titandioxid. Einerseits die Verknappung und andererseits die drohende Einstufung seitens der ECHA als krebserregend aufgrund der Initiative aus Frankreich. //



Hanns-E. Zülch
Geschäftsführer
Zuelch Industrial Coatings
DE-Osterode-Lerbach



Klaus Meffert
Vorstandsvorsitzender
Meffert AG Farbwerke
DE-Bad Kreuznach

// Wir sind mit dem bisherigen Geschäftsverlauf in 2017 nicht zufrieden. Belastend wirken sich zusätzlich die permanenten Preiserhöhungen von Seiten der Rohstoff- und Verpackungsindustrie aus, die wir, trotz der nur befriedigenden Situation, dringend umsetzen und an unsere Kunden weitergeben müssen.

Dennoch sind wir optimistisch für das 2. Halbjahr, um wenigstens die von der Verbandsseite prognostizierten 1-2 % Umsatzsteigerung zu erreichen. //

// Magni Europe sowie die Magni Group weltweit befinden sich weiter auf Wachstumskurs. Das Jahr hat für uns positiv begonnen und wir blicken optimistisch in die Zukunft. Sorgen bereiten die stark gestiegenen Rohstoffkosten, die, wenn überhaupt, nur zum Teil an unsere Kunden weitergegeben werden können. Temporäre Verknappungen von bestimmten Lösemitteln führten in den letzten Monaten zu stark volatilen Rohstoffpreisen. Bedingt durch die gute Konjunktur ist der Arbeitsmarkt für Fachkräfte stark angespannt was uns, als wachsendes Unternehmen, bei der Rekrutierung von qualifizierten Mitarbeitern vor Herausforderungen stellt. //



Dr. Gunter Hieber
Geschäftsführer
Magni Europe
DE-Schorndorf

Dr. Roland Peter
Geschäftsbereichsleiter
Actega Coatings & Sealants
DE-Wesel



// Actega Coatings & Sealants hat auch im ersten Halbjahr 2017 mit neuen Produkten seine Innovationsstärke erfolgreich unter Beweis gestellt und so weitere Impulse für künftiges Wachstum generiert. Die stark steigenden Rohstoffpreise und die verschärften Lieferengpässe beim wichtigen Weißpigment Titandioxid, die zusätzlich preistreibend wirken, sind jedoch zunehmend eine große Herausforderung für unsere Branche. //

// Die erfreuliche Geschäftsentwicklung aus dem Vorjahr hält unvermindert an und erhielt im Mai einen zusätzlichen Schub. Mit einem Umsatzplus von derzeit 17,3% und einem unvermindert hohen Auftragseingang profitieren wir nicht nur von der um 8% gestiegenen Nachfrage an Elektronikkomponenten aus Deutschland und Europa sondern ernten auch die Früchte unserer Bemühungen weiterer Marktanteile weltweit. Die Direktvermarktung unserer Produkte in Asien über eigene Service- und Vertriebsgesellschaften stößt beim produzierenden Gewerbe auf ebenso großes Interesse wie bei OEM-Firmen, die unsere Beschichtungsstoffe evaluieren und zur Verarbeitung freigeben. Seit Jahresbeginn deutlich spürbare Verteuerungen aber auch einige Lieferengpässe von Rohstoffen werfen jedoch einen Schatten auf die an sich sehr positive Gesamtlage. Die vielen Feiertage, die von vielen Mitarbeitern zu längeren Wochenenden genutzt werden, sind in dieser Phase kontraproduktiv und führen zu längeren Lieferzeiten. Eine Abebben der Nachfrage erwarten wir in den sonst etwas ruhigeren Sommerwochen August und September nicht. Von politischen Unruheherden wurden wir bisher weitgehend verschont; die USA gehören für uns nicht zu den strategisch wichtigen Exportländern, Mexiko dafür immer mehr. //



Ralf Schwartz
Geschäftsführer
Lackwerke Peters
DE-Kempfen

Alfred Clouth
Geschäftsführer
Alfred Clouth Lackfabrik
DE-Offenbach



// In einem schwierigen Marktumfeld konnte Clou in den ersten Monaten das Umsatzniveau des Vorjahres nicht halten. Zudem wirkt sich der seit dem Jahreswechsel auf breiter Front anhaltende rapide Preisanstieg für Rohstoffe belastend auf das Geschäftsergebnis aus. Erfolgreich verlaufen sind die Markteinführungen neuer Produkte, die auf die aktuellen Anforderungen im Schreiner-Handwerk angepasst sind. //

Thomas M. Adam
Geschäftsführender Gesellschafter
Berger Gruppe
Phil. Berger Lack- und chemische
Fabrik
DE-Grünstadt



// Unser Geschäft 2017 ist bisher positiv verlaufen. Wir konnten damit den positiven Trend 2016 weiter fortsetzen. Umsatz und Ertrag haben zugelegt. Diese Entwicklung zeigt sich quer durch alle unsere Marktsegmente und ist insbesondere auf innovative Produktsysteme und die Intensivierung unserer internationalen Aktivitäten zurückzuführen. Es ist dies insbesondere ein firmenspezifischer Erfolg, der auf einer Reihe von diversen Maßnahmen beruht und zunehmend Früchte trägt. Sorgen bereiten uns jedoch zunehmend die Rohstoffpreise, die zu Preiserhöhungsdruck und Unruhe an unseren Ziel-Märkten führen werden. Dazu kommen die Turbulenzen um TiO₂, die aus unserer Sicht branchenweit mit großer Geschlossenheit thematisiert werden müssen. Die Verbände haben hier bereits nützliche Maßnahmen in die Wege geleitet, die wir politisch allerdings noch lauter vortragen sollten. Hier kommen wieder vermeidbare Mehrkosten auf uns zu, die in keinem Verhältnis zum gesundheitlichen Nutzen stehen. Noch positiv ist die allgemeine wirtschaftliche Lage und die optimistische Einstellung im Mittelstand. Allerdings ist mit einer zunehmenden Anfälligkeit der Weltwirtschaft durch Blasenentwicklungen der Finanzwirtschaft zu rechnen. Die Komplexität der Systeme kann jederzeit zu eskalierenden Prozessen und zur Megakrise führen. Dies sollte man im Hinterkopf haben. Für 2017 waren und bleiben wir davon abgesehen „vorsichtig optimistisch“ und die Hälfte davon ist ja fast schon realisiert. //

// Den Geschäftsverlauf bewerten wir bisher als sehr positiv. Demnach blicken wir auf ein sehr gutes erstes Halbjahr für unsere Aktivitäten zurück. //



Steffen Rüdiger
Geschäftsführer
Rütgers Organics
DE-Mannheim

Dr. Clemens Steiner
CEO
Tiger Coatings
AT-Wels



// In Europa bewegen wir uns aktuell in einem herausfordernden, weil gesättigten Marktumfeld – bedeutende Zuwächse waren und sind nicht zu erwarten. Die größten Sorgen bereiten uns anhaltend stark steigende Rohstoffkosten für Kunstharze und Pigmente, insbesondere beim Weißpigment, die mehr als 50% unserer Kostenstruktur ausmachen. Das Geschäft in NAFTA entwickelt sich mit leichten Zuwächsen zu unserer Zufriedenheit. In Asien treffen steigende Rohstoffkosten auf ein verlangsamtes Wirtschaftswachstum, sodass sich unser Wachstum hier nahe der Nulllinie bewegt. //

Dr. Günter Kirstein
Geschäftsführer
Algura Chemie
DE-Rosendahl



// Positiv bewerten wir das gute Investitionsklima. Zudem begünstigten die guten Wetterbedingungen ein frühes Saisongeschäft für unsere Aktivitäten. Weiterhin negativ wirken sich die Zunahme an Bürokratie und Regularien aus, die KMU überproportional stark belasten. Eine weitere Herausforderung ist die Zunahme des Wettbewerbsdruck, die den Verlust von Kunden bewirkt. Die verschlechterte Zahlungsmoral bei vielen Kunden ist ebenfalls als negativ zu bewerten sowie der Mangel an Fachkräften. //

// Die ersten fünf Monate 2017 sind für die Mipa SE zufriedenstellend verlaufen. Im Vergleich zum sehr starken Vorjahreszeitraum konnten wir leicht im Umsatz zulegen.

Besonders positiv ist dabei ein weiterhin starkes Wachstum in Deutschland.

Neben der nicht zu beeinflussenden Witterung hat die Situation in einigen Auslandsmärkten weiteres Wachstum verhindert. Insbesondere in Märkten wie England und der Schweiz ist die wirtschaftliche Unsicherheit in der Industrie stark spürbar.

Besonders negativ ist außerdem die Situation auf den Rohstoffmärkten zu beurteilen. Ereignisse bei einigen wenigen Anbietern sorgen sowohl für enorme Preisausschläge als auch für Versorgungsschwierigkeiten, die unseren Kunden nur schwer begreiflich zu machen sind.

Auch im Versandbereich stellen wir insbesondere bei Seefrachten zunehmend Kapazitätsprobleme fest. //



Markus Fritzsche
Vorstandsvorsitzender
Mipa SE
DE-Essenbach

// Für unsere Aktivitäten ergibt sich im ersten Halbjahr 2017 ein gemischtes Bild. Mit dem Europageschäft sind wir sehr zufrieden. Unsere Aktivitäten in den anderen Regionen verliefen recht unterschiedlich, insgesamt sind wir positiv gestimmt.

Was uns jedoch Sorge bereitet, sind die steigenden Preise für Material und Rohstoffe sowie deren Verfügbarkeit. //

David N. Peter
Geschäftsführer
Peter Lack Holding
DE-Herford



// Nach einem verhaltenen Beginn des Jahres gibt das Frühjahr Hoffnung auf einen positiven Jahresverlauf. Stark zu schaffen macht uns die Entwicklung der Rohstoff- und Gebindepreise, die zum Teil überproportional steigen. In Verbindung mit den ebenfalls steigenden Personalkosten stehen wir unter einem enormen Kostendruck, den wir nicht in dieser Größenordnung an unsere Kunden weitergeben können. Positiv wirkt sich unsere Flexibilität bei Spezialprodukten aus. //



Mathias Conrads
Geschäftsführer
Dr.A.Conrads Lacke
DE-Wuppertal

André Brunotte
Managing Director
Teknos Deutschland
DE-Fulda



// Die ersten sechs Monate im Jahr 2017 wird Teknos Deutschland deutlich über den Umsatzerwartungen und mit nahezu einer Verdoppelung zum Vorjahreszeitraum abschließen. Einen großen Anteil hieran hat sicherlich die Akquise im Bereich Metallschutz. Dennoch bleibt sehr positiv zu erwähnen, dass sowohl der Metallschutz, als auch Lacke für den Holz Innenbereich herausragende Zugewinne erzielen konnten. Weiterhin bleibt positiv zu erwähnen, dass der Lackverbrauch in unserem Kernbereich Energies in Osteuropa zugelegt hat. Lediglich die Umsätze für den Holz-Außenbereich, liegen hinter unseren Erwartungen. Wie Ende 2016 schon zu erkennen, hat sich die Rohstoffsituation im Bereich Titandioxid verschärft. Nicht nur steigende Preise, sondern auch die Verfügbarkeit haben sich negativ entwickelt. Leider hat sich die Rohstoffsituation im Bereich Löse- und Bindemittel ebenfalls verschärft, sodass nur kurzfristige Preisanpassungen zu zufriedenstellenden Erlösen führen werden. //

// Die ersten Monate des Jahres 2017 sind nicht zufriedenstellend verlaufen. Zum einen kommt der Neubauboom nicht im Umsatz der Farbenproduzenten an. Hauptursache sind die fehlenden Verarbeiterhände im Malerhandwerk. Unsere Kunden haben volle Auftragsbücher aber zu wenig Mitarbeiter, um ein mögliches Mehrgeschäft abzuarbeiten. Hinzu kam bis Ende April ein zu kaltes und nasses Wetter, um Fassadenarbeiten im gewohnten Rahmen ausführen zu können. Zum anderen drücken die gestiegenen Rohstoffkosten, allen voran Titandioxid bei den Farben und Methylmethacrylat (MMA) bei den Bindemitteln. Hierdurch sind die Margen unter Druck geraten. Erfreulich ist die Entwicklung im Mai, die auf ein besseres zweites Halbjahr hoffen lässt. Das große Engagement der Mitarbeiter und neue Führungskräfte sowie der Fortschritt im Umbau weiterer Niederlassungen erhellen die trüben Aussichten des ersten Halbjahres. //



Till Iversen
Geschäftsführer
Imparat Farbwerk Iversen & Mähl
DE-Glinde

Friedrich-Wilhelm Wagner
Geschäftsführer
Adolf Wagner
Chemische Fabrik Hessen
Lackfabrik
DE-Biedenkopf



// Wir sind mit der Entwicklung im 1. Halbjahr 2017 insgesamt zufrieden und konnten unsere Umsätze durch zusätzliche Vertriebsaktivitäten steigern.

Da unsere Hauptumsatzgruppe Putze stark im Außenbereich plaziert ist hat uns der außergewöhnlich warme März ein beachtliches Umsatzplus beschert. WDVS bewegt sich auf dem Niveau des Vorjahres, erreicht aber nicht das Volumen vergangener Jahre.

Dem 2. Halbjahr sehen wir optimistisch entgegen. Mit Sorge betrachten wir die Versorgungs- und Preisentwicklung von Rohstoffen - vornehmlich Titandioxid und wässrige Bindemittel -, welche im 2. Halbjahr den Ertrag schmälern könnte. //

// Das erste Halbjahr 2017 hinkt etwas hinter den Erwartungen hinterher. Das im Vergleich zum Vorjahr schlechtere Wetter hatte zur Folge, dass wir die Vorjahresumsätze nicht erreicht haben. Gleichzeitig gab die Messe Farbe Ausbau und Fassade dem Frühjahrsgeschäft im Vorjahr einen besonderen Schwung. Erst seit Mai verzeichnen wir einen Aufschwung der uns die Hoffnung gibt, dass wir unsere diesjährigen Umsatzziele erreichen werden. Rohstoffseitig kämpfen wir mit Kostenbelastungen und der Sicherstellung der Belieferung insbesondere bei Titandioxid. Positiv war die Einführung des Produktes „Jansen Seidencolor Rapid“, die Weiterentwicklung unserer Marke Jansen und die Gründung einer Vertriebsgesellschaft in Österreich. //



Peter Jansen
Geschäftsführer
P.A. Jansen
DE-Bad Neuenahr-Ahrweiler



Marcus Fischerbock
Geschäftsführer
Zero-Lack
DE-Bad Oeyenhausen

// Als Hersteller von Bautenfarben ist man immer ein wenig „wetterföhlig“. Und da hat uns das diesjähriqe Fröhjahr wenig Freude gemacht. Aber generell sind verringerte Ansehmutterung, dauerhafte Farbtöne sowie Vermeidung von Algen- und Pilzbefall die Top-Features fortschrittlicher Produkte im Fassadenfarbenbereich. Insbesondere im Abtroeknungsverhalten liegt der Schlüssel für lang anhaltend saubere Oberflächen. Und da konnte Zero-Lack mit dem Neuprodukt „Siliconit RenoTec“ bereits spürbar punkten. Der anhaltende Bauboom bei Neubauten wird jetzt auch im Bereich Sanieren-Renovieren-Modernisieren spürbar. Die Branche seufzt aber noch immer unter einem unbefriedigenden WDVS-Geschäft; da hoffen wir zuversichtlich auf die Trendwende. Im Innenbereich setzt sich die allgemeine Fokussierung auf Qualitätsprodukte fort, da können wir unsere Stärken voll ausspielen. //

// Das konjunkturelle Wachstum in Europa, verbunden mit dem noch nie dagewesenen Niedrigzinsniveau, ermöglicht langfristige Investitionen von Wirtschaft und Privaten, wodurch sowohl der Markt für Industrielacke als auch jener der Bautenfarben automatisch profitiert. Rohstoffseitig ist die Branche allerdings schwer gefordert. Bedingt durch einige Force Majeur Meldungen namhafter Rohstoffhersteller, war man zu Beginn mit Preisanstiegen und Verknappungen bei selektiven Schlüsselrohstoffen konfrontiert. Mittlerweile hat sich die Teuerung aber quer über die Rohstofflandschaft von Lösemitteln/Bindemitteln und Pigmenten ausgeweitet – teilweise auch ohne jegliche nachvollziehbare Begründung. Dies führt natürlich zu Margenverlust. Die Rohstoffpreise haben mittlerweile ein Niveau erreicht, das auch verkaufsseitig an die Kunden weitergegeben werden muss. Hier sehen wir momentan noch ein Taktieren der Branche, weil jeder auf den Start der längst überfälligen Preiserhöhungswelle wartet. Trotz des Wirtschaftswachstums bleibt der Wettbewerb innerhalb der Branche spannend. //



Hubert Culik
CEO/Member of the Board of Directors
Helios Coatings
AT-Wien

// Mit dem Jahresbeginn auf gutem Niveau konnten wir für das erste Halbjahr 2017 eine überaus akzeptable Auslastung realisieren und unseren Umsatz sogar um 15% zum Vorjahr steigern. Die Steigerungen resultieren im Wesentlichen aus dem Ausbau unseres Industriegeschäfts, vorrangig basierend auf speziell maßgeschneiderten Kundenpräparationen, mithin eine der Stärken unseres Unternehmens. Dadurch bedingt haben wir unsere Belegschaft in den Bereichen Produktion und Labor – auch prophylaktisch – weiter ausgebaut, um anstehende neue Projekte entsprechend effizient und vor allem zeitnah mit den Kunden umsetzen zu können. Störend machen sich die teils exorbitanten Rohstoffpreisentwicklungen und die damit einhergehende Versorgungsproblematik bemerkbar, zumal wir mit vielen Industriekunden längerfristige Kontrakte vereinbaren, und somit diese Belastungen eindeutig zu Lasten unseres Deckungsbeitrages gehen. Es bleibt zu wünschen, dass mittelfristig eine Beruhigung des Beschaffungsmarktes eintritt. //



Frank Graffenberger
Geschäftsführer
Sil Lackfabrik
DE-Coppenbrügge



Thomas Fleischer
Geschäftsführer
Lafazit
DE-Zittau

// Die Nachfrage im erstem Halbjahr zeigt sich konstant. Belastend für den Ertrag wirken sich die erheblichen Preissteigerungen im Rohstoffbereich aus. Die unsichere Situation bei der Versorgung mit Rohstoffen stellt ein großes Risiko dar. //

// Wir sind sehr positiv in das Jahr 2017 gestartet: Im Bereich der Autoserienlackierung konnten wir unser Volumen in Asien, Nordamerika und EMEA deutlich erhöhen und auch der Absatz in Südamerika hat sich stabilisiert. Durch die Akquisition von Chemetall Ende 2016, einem Anbieter angewandter Oberflächenbehandlungen von Metall-, Plastik- und Glassubstraten für zahlreiche Industrien und Märkte, konnten wir unser Portfolio erweitern und ein noch umfassenderer Lösungsanbieter im Bereich Coatings werden – was bereits im ersten Halbjahr deutlich wurde. //



Dirk Bremm
Leiter Unternehmensbereich Coatings
BASF
DE-Münster



Ingo Reincke
Geschäftsführer
Reincke Naturfarben
DE-Buxtehude

// Für uns ist das Jahr bisher brutal gut gelaufen. Wir haben nicht nur ein Wachstum in der Eigenmarke Leinos zu verzeichnen, sondern auch die Private Label haben enorm zugelegt. Dies zeigt uns, dass der Markt ein Interesse an Naturfarben hat. Ein Wermutstropfen bleiben die rasant steigenden Rohstoffkosten. Bei Holzölen sind es beispielsweise etwa 50%. Solche Steigerungen können wir nicht auffangen und darunter wird die Rendite für 2017 leiden. Neben den hohen Kosten sind aber auch die Verfügbarkeiten ein Problem. //



Philipp Hülsemann
Geschäftsführer
Huelsemann Coatings
DE-Wuppertal

// Sämtliche Marktprognosen bezüglich ansteigender Rohstoffkosten und gezielten Verknappungen sind eingetreten und belasten den Ergebnisvergleich zu den Vorjahren bei ansonsten weiterhin positiver Umsatzentwicklung. Die zeitliche Dynamik und Höhe der Preissteigerungen ist alarmierend, zudem ein Ende ja noch nicht in Sicht ist. Als Lackhersteller müssen wir solche irrealen Preisentwicklungen und unüberprüfbar Verknappungen dem Kunden erstmal nachvollziehbar erklären können und dabei gleichzeitig die Versorgungssicherheit gewährleisten. Das Thema Titandioxid wird uns auch in den Themen Preisentwicklung und Kennzeichnungspflicht in der zweiten Jahreshälfte begleiten. //

// Das Jahr 2017 konnte im 1. Halbjahr an die hohe Dynamik des Vorjahres anknüpfen. Erfreulich ist, dass das globale Wachstum an Fahrt gewinnt und insgesamt wieder stabilere gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen herrschen. Die Freude über die positive Umsatzentwicklung wird leider durch den überproportionalen Preisauftrieb im Rohstoffsektor getrübt, der zudem durch die teilweise sehr politische Preisgestaltung der Vorlieferanten sowie durch diverse Kontingentierungen noch forciert wird. Dies wird sich negativ auf unser Ergebnis auswirken. //



Frank Gläser
CEO/President
Grebe Holding
DE-Weilburg/Lahn

// Wir sind zufrieden mit dem Verlauf in der ersten Jahreshälfte. Wir liegen wieder etwas über dem Niveau des Vorjahrs. Zunehmend belasten uns die steigenden Rohstoffpreise. Auch in Übersee expandieren wir weiter; erst kürzlich haben wir unsere neue Geschäftsstelle in Mexiko eröffnet. //



Dr. Achim Gast
Geschäftsführer
Karl Wörwag
Lack- und Farbenfabrik
DE-Stuttgart

Wir bringen Farbe in Ihr Leben

Wasserbasierte Pigmentpräparationen von Follmann.



FOLLMANN
your chemical experts

Follmann GmbH & Co. KG

Phone: +49 5 71 9339-0
info@follmann.com
www.follmann.com