

US-Pellethersteller drängen nach Europa

Interview mit Thomas Meth, Vizepräsident von US-Pellethersteller Enviva Partners LP

ba. Die Enviva Partners LP aus Bethesda (Maryland) in den USA gehört zu den größten Pelletproduzenten der Welt. Am Rande der „Europäischen Pelletkonferenz“ sprach Vice President Thomas Meth im Interview über Entwicklungen in der US-Pelletindustrie sowie über die Exporte nach Großbritannien, Dänemark und Japan.

Holz-Zentralblatt: Gestatten Sie uns zu Anfang eine persönliche Frage: Wie sind Sie zum Thema Pellets gekommen?

Thomas Meth: Ich bin Gründer und Executive Vice President bei Enviva, dem größten Holzpelletproduzenten der Welt mit Hauptsitz in Bethesda, Maryland. Eigentlich bin ich Österreicher aus Wien und habe nach meinem Studium in Österreich noch einmal in den Vereinigten Staaten studiert und dort einen MBA (Master of Business Administration) gemacht. Mit zwei Studienkollegen habe ich im Jahr 2004 eine Biomassefirma gegründet. Diese hat sich dann zu Enviva entwickelt. Die ersten Jahre waren zugegebenermaßen nicht immer einfach, aber wir haben schließlich gelernt, wie man Pelletwerke baut und betreibt. Das war sicherlich einer der Hauptgründe für unser Wachstum seit 2010.

HZ: Es hat aber sicher eine Zeit lang gedauert, bis sich in amerikanischen Köpfen eine gewisse Pelletkultur verankert hat, oder?

Meth: Man muss eines sagen, der Markt für Holzpellets in den Vereinigten Staaten ist immer noch ein bisschen in der Anfangsphase. Deshalb sind die Werke, die wir gebaut haben,

sehr exportfreundlich. Vor allem im Süden des Landes sind sie nahe an den Atlantikhäfen und viele der Pellets gehen dann eben nach Großbritannien oder nach Dänemark, wo die Kraftwerke auch oft direkt am Wasser stehen und wo man auch die Kohlelogistik direkt ersetzt. Zurzeit machen unsere Exporte nach Europa noch den Großteil des Geschäfts aus; ab 2025 wird der Kundenmix nahezu gleichmäßig auf Europa und Asien verteilt sein.

HZ: In Japan dominieren elektrische Heizungen, der Strom kommt hauptsächlich aus Atomkraft. Inzwischen hat man aber dort erneuerbare Energieträger entdeckt. Wie fasst Ihr Unternehmen dort eigentlich Fuß? Machen Sie das direkt? Oder übergeben Sie alles einem Generalimporteur?

Meth: Also meistens arbeiten wir mit Firmen wie zum Beispiel Sumitomo, Mitsubishi und Marubeni; das sind große Handelshäuser dort. Wir verschiffen die Pellets nach Japan, und die genannten Firmen verteilen sie dann an die jeweiligen Energieversorger. Japan ist kulturell natürlich etwas anders. Daher ist es für uns sehr wichtig, einen japanischen Partner zu haben.

HZ: Die Amerikaner schließen üblicherweise ihre Geschäfte mit sehr guten, juristisch ausgefeilten Verträgen ab. Wie schaffen Sie es, mit den Japanern ins Geschäft zu kommen? Die nehmen ja alles sehr persönlich.

Meth: Vielleicht hilft es mir, dass ich in der Tiefe meines Herzens eigentlich nach wie vor Österreicher bin. Wir sind ja bekanntlich auch stark personenorientiert. Vor der Pandemie war ich an



Der gebürtige Österreicher Thomas Meth ist Gründer und Executive Vice-President des us-amerikanischen Pelletproduzenten Enviva. Foto: Enviva

die dreißig Mal innerhalb von fünf Jahren in Japan, um einfach diese Beziehungsebene aufzubauen. Und das ist ganz wichtig. Einem Japaner, der einen Milliarden-US-Dollar-Auftrag unterschreibt, muss man schließlich vorher in die Augen schauen, mehrmals. Aber ich muss ehrlich sagen, ich muss meinen übrigen Kunden auch in die Augen schauen können.

HZ: Wenn Sie jetzt produzieren, lassen Sie sich von der Wissenschaft begleiten, die beispielsweise Neues über Coating anbietet, oder sind Sie der Meinung, alles selbst am besten zu wissen?

Meth: Die Antwort ist ganz klar, nein. Wir sind unter anderem deshalb erfolgreich, weil wir eben nicht glau-

ben, alles besser zu wissen, sondern mit Universitäten und Wissenschaftlern zusammenarbeiten, wenn es um die Frage geht, wie kann man Holzpellets effizienter und sicherer machen – beispielsweise gerade in der Logistikkette, um Staub zu vermeiden. Eines unserer Hauptthemen ist auch die Sicherheit im Transport.

HZ: Sicherheit im Transport, was bedeutet das für Sie?

Meth: Dass wir ein Produkt generieren, das unter keinen Umständen Staub verursacht, der sich dann selbst entzünden kann. Wir haben eng mit Experten und Wissenschaftlern zusammengearbeitet, um das Staubreisiko zu minimieren. Auf diesem Gebiet haben wir in den letzten Jahren riesige Fortschritte gemacht, und ich bin sehr stolz darauf, was wir hier erreicht haben.

HZ: Welche Hoffnungen setzen Sie in den nächsten fünf bis zehn Jahren in den amerikanischen Pelletmarkt und in die Märkte in Großbritannien und Dänemark?

Meth: Grundsätzlich gehe ich davon aus, dass alle diese Märkte weiter wachsen. Ich glaube auch, dass der Wärmemarkt für Pellets in den Vereinigten Staaten, gerade auf dem industriellen Sektor, weiterwachsen wird. Ich glaube, man kann sowohl exportieren als auch teilweise am Markt in den USA wachsen. Ich glaube auch, dass wir weitere Akzente setzen müssen, und zwar gemeinsam mit der Wissenschaft. Die Industrie hat schließlich großes Potenzial, nachhaltige Bioenergie herzustellen. Demnach freue ich mich auf die nächsten Jahre.

Umsatzranking der Verbundgruppen veröffentlicht

Am 7. Juli veröffentlichte die „Frankfurter Allgemeine Zeitung“ in Kooperation mit dem Mittelstandsverbund (ZGV), dem Spitzenverband des kooperierenden Mittelstandes mit Sitz in Berlin, das jährliche Ranking der 25 nach Innenumsatz größten Verbundgruppen. Angeführt wird das Ranking für das Jahr 2020 von der ANWR Group eG aus dem Bereich Schuhe und Freizeit, gefolgt von Noveda eG aus der Pharmabranche.

Wie im Vorjahr folgt auf Platz drei die Eurobaustoff Handelsgesellschaft mbH & Co. KG mit einem Innenumsatz von 7,48 Mrd. Euro und auf Platz vier die Hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG mit 6,99 Mrd. Euro. Der Holzring GmbH verbesserte sich mit 1,6 Mrd. Euro Innenumsatz von Platz 15 auf Platz elf. Auch die Holzland GmbH rückte in der Liste von Platz 23 auf 20 vor mit 1,02 Mrd. Euro.

Auch die zwei in dem Ranking vertretenen Verbundgruppen des Möbelhandels rückten vor: Die Europa Möbel-Verbund GmbH & Co. KG kam mit 1,63 Mrd. Euro auf Platz zehn (Vorjahr: 17), die Einrichtungspartner VME GmbH & Co. KG belegte mit 1,56 Mrd. Euro Platz 17 (2019: 18).

FH-Gruppe eröffnet Niederlassung in Berlin

Die FH Holzbaustatik GmbH & Co. KG, Münster, eröffnete am 12. Juli eine neue Niederlassung in Berlin. „Die Nähe zu unseren Bauherren und Geschäftspartnern ist uns besonders wichtig und in Berlin haben wir bereits gefestigte Beziehungen zu Architekten, Planern und Wohnungsbaugesellschaften“, so Sven Kirchner, Geschäftsführer der FH-Holzbaustatik. Das Unternehmen setzt jährlich deutschlandweit über 300 Holzbauprojekte um und bietet Leistungen in den Bereichen Tragwerks-, Konstruktions- und Ausführungsplanung. Dazu gehören Brandschutzkonzepte, Schallschutzgutachten und Wärmeschutznachweise, ebenso wie Resttragfähigkeitsgutachten für den Bereich Aufstockung.

Die Leitung des neuen Unternehmensstandorts übernimmt der Zimmer- und Baueingenieur Rainer Schindler, der seit Januar im Unternehmen beschäftigt ist und zuvor u.a. im technischen Projektvertrieb tätig war. „Wir freuen uns auf die neuen Projekte in den Bereichen Hallen- und Gewerbebau sowie Aufstockungen“, erklärt Schindler.

Die drei Unternehmen FH-Finnholz, FH-Holzbaustatik und FH-Holzbaubild bilden zusammen die FH-Gruppe. Diese beschäftigt an den Standorten Münster und Lienen in Nordrhein-Westfalen rund 50 Mitarbeiter. FH-Finnholz ist seit mehr als 30 Jahren in den Bereichen Holzhallenbau und Holzhandel – hier mit Schwerpunkt auf „Kerto“-Furnierschichtholz – tätig. FH-Holzbaustatik ist seit 2013 Teil der Gruppe.

Dovista übernimmt Weru

Die Dovista A/S, Anbieter von Fenstern und Haustüren mit Hauptsitz in Horsens, Dänemark hat sich mit dem bisherigen Eigentümer H.I.G. Capital aus Miami (Florida, USA) über den Erwerb der Weru Group, Rudersberg, geeinigt. Das teilte Dovista am 6. Juli mit. Das Unternehmen, das mit seinen bislang neun Marken auf den skandinavischen und britischen Markt fokussiert ist, will durch die Akquisition mit den beiden Weru-Marken „Weru“ und „Unilux“, was Fenster und Haustüren aus PVC, Holz und Aluminium umfasst, den deutschen Markt erschließen. Die Übernahme steht noch unter dem Vorbehalt der Genehmigung der Wettbewerbsbehörden.

Im Januar hatte sich Dovista mit der Schweizer Arbonia-Gruppe, Arbon, zur Übernahme der Arbonia-Division Fenster mit den Marken „Wertbau“, „Ego Kiefer“, „Slovakial“ und „Dobroplast“ geeinigt.

Würth setzt deutlich mehr um

Für das Gesamtjahr wird ein Plus von 11 % erwartet

Die Würth-Gruppe, Hersteller von Befestigungs- und Montagetechnik mit Stammsitz in Künzelsau, hat im ersten Halbjahr ihren Umsatz um 20,9 % auf 8,4 Mrd. Euro gesteigert. Das wurde am 7. Juli mitgeteilt. In Deutschland betrug der Umsatz demnach 3,4 Mrd. Euro (+16,4 %), die ausländischen Gesellschaften verzeichneten 5,0 Mrd. Euro (+24,3 %).

Das Betriebsergebnis stieg im ersten Halbjahr um rund 85 % auf 520 Mio. Euro. Der Pandemiebeginn 2020 hatte das Ergebnis nach Angaben des Unternehmens vor allem im zweiten Quartal massiv belastet. Das kräftige Umsatzwachstum über nahezu alle Geschäftsbereiche hinweg – verbunden mit der

coronabedingten Situation, dass nicht alle Kosten wie gewohnt anfielen – schlug sich nun positiv im Ergebnis nieder. Robert Friedmann, Sprecher der Konzernführung: „Dass das Wachstum im ersten Halbjahr 2021 trotz Pandemie so positiv ausfällt, übertrifft unsere Erwartungen. Erfreulich ist, dass fast alle Geschäftsbereiche wachsen.“ Die Zahl der Mitarbeiter ist im ersten Halbjahr gegenüber Vorjahresende um 3,3 % auf 81.765 gestiegen. In Deutschland beläuft sich die Anzahl der Beschäftigten dabei auf knapp 25.000.

Aktuell geht die Geschäftsführung des baden-württembergischen Konzerns für das Gesamtjahr von einem Umsatzplus gegenüber 2020 von rund 11 % auf 16 Mrd. Euro aus.

Chinesen kaufen Behrens AG

Ahrensburger Traditionsfirma wird zur BeA AG

Die BeA GmbH hat in Form eines Betriebsübergangs am 1. Juni den Geschäftsbetrieb der Joh. Friedrich Behrens AG, Anbieter von Nagel- und Klammergeräten sowie Befestigungsmitteln, übernommen. Das Unternehmen hatte am 11. November 2020 Insolvenz angemeldet und in Eigenverwaltung den Geschäftsbetrieb fortgeführt. Neuer Eigentümer ist die Greatstar Europe AG, Erlen (Schweiz), wurde am 12. Juli mitgeteilt.

Den Kaufpreis hat die Behrens AG bereits im März per Börsenpflichtmitteilung mit 27,9 Mio. Euro beziffert. Die Greatstar Europe AG gehört zum chinesischen Industriekonzern Great Star Industrial mit Sitz in Hangzhou, einem führenden chinesischen Hersteller von Werkzeugen und Gabelstaplern.

Die BeA und deren Tochtergesellschaften sollen demnach als eigenständiger Unternehmensverbund vom Hauptsitz in Ahrensburg geführt wer-

den. Dr. Jörg Dalhöfer und Stephan Kreft wurden zu Geschäftsführern bestellt. Die bekannten Marken und das Produktsortiment sollen in allen Märkten, in denen diese bislang vertreten sind, fortgeführt werden, wird versichert. „Alle Mitarbeiter am Hauptsitz, in den Niederlassungen und den Tochtergesellschaften sind an Bord geblieben“, betont Dalhöfer.

Dalhöfer (56) verantwortet als CEO und technischer Geschäftsführer das operative Geschäft und damit die Bereiche Marketing, Produktmanagement, Konstruktion, Einkauf, Produktion, Logistik und Vertrieb. Zuvor war Dr. Jörg Dalhöfer als COO in der Sicherheits- und Medizintechnik tätig. Daneben hält er eine Professur an der TH Lübeck. Stephan Kreft (53) verantwortet als CFO und kaufmännischer Geschäftsführer die Bereiche Finanzbuchhaltung, Rechnungs- und Personalwesen und IT. Zuvor war er als CFO und als Finanzleiter in mehreren Unternehmen tätig.

Amorim erwirbt Korkeichen-Wälder

Der portugiesische Korkproduzent Corticeira Amorim, Mozelos, hat am 24. Juni mit der Banco Comercial Português eine Vereinbarung zum Kauf von 50 % der Anteile an Cold River's Homestead, SA, Lissabon, getroffen. Der Deal umfasst rund 3300 ha Agroforstflächen in der Region Setúbal zu einem Preis von 14,5 Mio. Euro. Zum Erwerb der verbleibenden 50 % an Cold River's Homestead verhandelt Amorim noch mit der Parvalorem SA.

Damit verfolgt der Korkproduzent das Ziel, selbst aktiv in die Bewirtschaftung, den Schutz und die Weiterentwicklung von Korkeichen-Wäldern einzusetzen und sich so langfristig eine Rohstoffbasis zu sichern. Dabei sieht Amorim Potenziale, durch eine Erhöhung von Bestandessichten der Korkeichen-Wälder auch deren Kohlenstoffbindung zu erhöhen und zur eigenen Klimaneutralität beizutragen. Auch prüft man mögliche Partnerschaften mit anderen Forstbetrieben, Forschungseinrichtungen und lokalen Behörden.

Isenring investiert in Massivholzsysteme

Die Isenring Holzbau AG aus Wängi im Schweizer Kanton Thurgau baut eine neue Halle mit 80 m Länge, 26 m Breite und 13 m Höhe für die Fertigung von Massivholz-Elementen. Produziert werden soll mit einer 60 m langen Linie der Schweizer Technowood AG. Die Investition beziffert Isenring auf 5,5 Mio. CHF. Der Spatenstich erfolgte am 29. Juni, ab April 2022 sollen hier Massivholzsysteme gefertigt werden. Damit werde man in der Schweiz das fünfte Unternehmen sein, das selbst Massivholzelemente produziert. Dazu sollen Breiter von regionalen Sägewerken aus heimischen Wäldern verwendet werden, die bei Isenring in sieben bis acht Lagen in verschiedenen Ausrichtungen aufgeschichtet und nur mit Dübeln, ohne Leim und Metall, gefügt werden.

Stihl-Vertrieb nimmt neues Lager in Betrieb

Bei der deutschen Stihl-Vertriebszentrale mit Sitz in Dieburg wurde am 9. Juli ein neues Logistikgebäude und Fertigungslager offiziell in Betrieb genommen. Es bietet auf einer Gesamtgeschossfläche von 7200 m² rund 4900 Stellplätze für Europaletten. Zehn Beschäftigte arbeiten in dem automatisierten Lager. In einer Normalschicht können hier bis zu 5000 Gerätekartons pro Tag kommissioniert und versendet werden. Die Investition von rund 26 Mio. Euro ist der Auftakt eines umfassenden Ausbaus der Vertriebszentrale. Im Zuge der Inbetriebnahme wird das bisherige Fertigungslager umgebaut zum alleinigen Lager für Einzelteile, Zubehör und Forstartikel. Im kommenden Jahr soll der Bau eines neuen Vertriebsgebäudes angegangen werden.

Dr. Nikolas Stihl, Stihl-Beirats- und Aufsichtsratsvorsitzender, erklärte bei der offiziellen Einweihungsfeier, Stihl Dieburg erziele den zweithöchsten Absatz und Umsatz unter allen Vertriebsgesellschaften der Unternehmensgruppe. Gemessen am Umsatz ist Dieburg deren größte Vertriebsgesellschaft in Europa. Sie vermarktet die Stihl-Produkte in Deutschland und erzielte 2020 einen Umsatz von 437 Mio. Euro.

Sharkgroup bündelt Schweizer Außendienst

Die Sharkgroup AG, Uster (Schweiz), hat zum 1. Juli den Außendienst der drei Tochterunternehmen Enia Flooring international AG, Direct Handling AG und Profloor AG in der Schweiz zusammengelegt. Im Zuge der Zusammenführung der bis dahin bestehenden drei Beraterteams wurden die Regionen neu aufgeteilt und kleinere Gebiete definiert. Entsprechend sollen Kundenkontakte nun fokussierter gepflegt werden können. Zu den bislang insgesamt sechs Mitarbeitern soll ein weiterer hinzukommen. In den nächsten Jahren soll der Außendienst sukzessive weiter ausgebaut werden.