TRENDS. **Wer täglich die Bestellungen von Schreinerinnen und Schreinern auf dem Tisch hat, weiss, was diese wollen. Deshalb hat die SZ bei vier Holzwerkstoffhändlern nachgefragt, wie es um die Trends steht. Das Ergebnis zeigt viel Einigkeit, aber auch regionale Unterschiede.**

Diese Materialien punkten



Ein runder Tisch als Tischtennisplatte. Der Trendwerkstoff Fenix hat neue Perspektiven eröffnet.

Bild: Christian Härtel

Es gibt Werkstoffe, die auf den Markt kommen, und es gibt andere, die den Markt verändern. Zu Letzteren gehört zweifelsohne der Schichtstoff Fenix. Die ultramatten, sich samtig anfühlenden Oberflächen des italienischen Herstellers Arpa trafen den Nerv der Zeit, als sie vor 13 Jahren ihren Siegeszug starteten. Küchen, Ladenbauten, Möbel und Innenausbau wurden plötzlich mattschwarz, anthrazit oder in gedeckten Naturtönen ausgeführt.

Inzwischen ist der Hype freilich abgeebbt. Verschwunden ist Fenix aber keineswegs. Im Gegenteil: Der Werkstoff scheint sich als feste Grösse etabliert zu haben, was dazu geführt hat, dass andere Hersteller ihren Weg in ähnlicher Richtung gegangen sind. «Der matte Trend ist nach wie vor ungebrochen», sagt Christian Ehrbar, Bereichsleiter Marketing & Verkauf bei der Braun AG in Gossau SG. Das Angebot ist heute deutlich breiter als zu Beginn der matten Welle. Ähnlich beurteilt dies Erich Rohrer, Leiter Produktmanagement bei der

Herzog-Elmiger AG in Obernau LU. Anti-Fingerprint-Oberflächen hätten den Status eines Trends verlassen und seien zu einem Marktstandard geworden. Fenix gelte weiterhin als Referenz im Premiumsegment, gleichzeitig hätten die Kollektionen anderer Hersteller qualitativ stark aufgeholt. «Nahezu jeder namhafte Hersteller bietet heute entsprechende Oberflächen in unterschiedlichen Farben, Dekoren und Qualitätsstufen an», so Rohrer. Die Vielfalt an ähnlichen Produkten ist gross. Nach seiner Einschätzung falle es den Verarbeitern deshalb zunehmend schwer, den Überblick zu behalten.

Auch bei der Holzplatten AG in Samstagern ZH bleibt die Nachfrage bei matten Oberflächen hoch. Geschäftsführer Oliver Smart beobachtet, dass die zunehmende Zahl vergleichbarer Produkte das gesamte Segment eher gestärkt habe. Der Wettbewerb habe zu mehr Dynamik geführt und gleichzeitig die Preisstrukturen verändert. Für Patrick Altherr von der Roser AG in Birsfelden BL ist Fenix ebenfalls weiterhin ein überzeugender Werkstoff. Der grosse Hype sei zwar vorbei, das Produkt habe sich aber dauerhaft etabliert, resümiert Altherr.

Kein Übermaterial in Sicht

Während sich die vier Handelsunternehmen bei den ultramatten Oberflächen einig sind, wird bei der Betrachtung des Gesamtmarktes deutlich, dass die Zeit des einen dominierenden Trendwerkstoffs aktuell vorbei zu sein scheint. Vielmehr verteile sich die Nachfrage derzeit auf eine Vielzahl unterschiedlicher Materialien, Oberflächen und auch Funktionen.

«Den einen grossen Trendwerkstoff gibt es aus meiner Sicht nicht mehr», bringt es Altherr auf den Punkt. Stattdessen beobachtet er eine zunehmende Individualisierung der Projekte. Die Materialwahl orientiere sich weniger an Moden als an der gewünschten Wirkung im Raum. Diese Entwicklung zeige sich besonders deutlich bei den Oberflächen. Nach Jahren, in denen möglichst perfekte und homogene Materialien dominiert hätten, gewinne die Materialität wieder an Bedeutung. Haptik, Struktur und Tiefenwirkung rücken stärker in den Vordergrund.

Bei Herzog Elmiger werden insbesondere Holzdekore mit ausgeprägten Synchronstrukturen nachgefragt. Glatte Holzoberflächen hätten deutlich an Bedeutung verloren. Gefragt seien Dekore, die nicht nur wie Holz aussehen, sondern sich möglichst auch so anfühlen. Gleichzeitig seien Uni-Farben weiterhin stark gefragt. Laut Rohrer stehen monochrome Farbwelten hoch im Kurs. Neben Weiss, Grau, Schwarz und Beige gehören heute insbesondere matte Grüntöne zu den meistgefragten Farben. Warme, natürliche und erdige Töne prägen zahlreiche aktuelle Kollektionen.

Oliver Smart beurteilt die derzeitige Innovationsgeschwindigkeit eher zurückhaltend. Im Bereich Brand- und Schallschutz kämen zwar regelmässig neue Produkte auf den Markt, bahnbrechende Veränderungen jedoch zeichneten sich nicht ab. Auffällig für den Experten sei dagegen die grössere Vielfalt der in der Schweiz verfügbaren Kollektionen. «Inzwischen schreiben Architekten vermehrt Produkte von Herstellern aus, die noch vor wenigen Jahren kaum eine Bedeutung im Schweizer Markt gehabt haben», sagt Smart.



«Die Anti-Fingerprint-Oberflächen haben sich von einem Trend zum etablierten Standard entwickelt.»

ERICH ROHRER, LEITER PRODUKTMANAGEMENT, HERZOG-ELMIGER AG

Für den Handel bedeutet diese Vielfalt Chance und Herausforderung zugleich. Wenn Verarbeiter aus zahlreichen Oberflächen, Qualitätsstufen und Preisklassen auswählen können, führt das zu mehr Möglichkeiten. Aber man verliert auch schneller den Überblick. Rohrer sieht deshalb eine wachsende Bedeutung von sorgfältig zusammengestellten Kollektionen.

Rückenwind für Holz

Neben der Vielfalt von Dekoren und beschichteten Oberflächen erhält auch das echte Holz weiter Rückenwind. Besonders beim Furnier erkennen mehrere Marktteilnehmer eine bemerkenswerte Renaissance. Bei der Roser AG wird eine deutlich steigende Wertschätzung für natürliche Holzoberflächen festgestellt. «Der Trend geht weg von der komplett homogenen, perfekten Oberfläche hin zu mehr Materialität und Charakter», sagt Altherr.



«Bahnbrechende Veränderungen zeichnen sich aktuell nicht ab.»

OLIVER SMART, GESCHÄFTSLEITER HOLZPLATTEN AG

Eine ähnliche Beobachtung macht man bei Herzog Elmiger. Zwar würden industriell gefertigte Dekore unter anderem wegen ihrer hohen Lichtechtheit weiterhin hoch im Kurs stehen, individuelle Furnierarbeiten besässen jedoch einen hohen Stellenwert. Gerade im hochwertigen Innenausbau bleibe der Wunsch nach Exklusivität und Individualität ungebrochen. Deshalb das Fazit: Authentizität scheint für viele Bauherren und Planer wieder wichtiger geworden zu sein.

Dominierende Holzart bleibt dabei die Eiche. Auffallend ist eine Verschiebung innerhalb der Sortierungen. Die Hersteller ergänzen ihre Programme zunehmend wieder um ruhigere und weniger rustikale Varianten. Vor allem im Wohnungsbau von Gesellschaften werden gleichmässige Holzbilder bevorzugt. Im privaten Wohnbereich behalten rustikale Ausprägungen hingegen ihre Anhängerschaft.

Strukturen sind beliebt

Hoch im Kurs stehen seit einiger Zeit profilierte und strukturierte Oberflächen. Riffelplatten, Reliefstrukturen und dreidimensionale Fronten gewinnen an Bedeutung. Herzog Elmiger registriert eine steigende

Nachfrage nach profilierten Decklagen für Möbel und Innenausbau. Besonders gefragt seien aktuell fein gefräste Rillenstrukturen in Eiche. Der Reiz liege weniger im Dekor selbst als in der haptischen Wahrnehmung der Oberfläche.

Auch die Holzplatten AG beobachtet ein zunehmendes Interesse an besonderen Oberflächen. Das Unternehmen hat sein Sortiment zuletzt unter anderem um Echtsteinfurniere, Balkenholzfurniere und verkohlte Oberflächen nach japanischem Vorbild erweitert. Allerdings sieht Oliver Smart hier weniger einen flächendeckenden Trend als vielmehr projektbezogene Anwendungen, die stark vom jeweiligen Innenarchitekten und dem Objektbau beeinflusst werden. In diese Kategorie gehört wohl auch das Linoleum. Manche Materialien erzeugen viel Aufmerksamkeit, doch wenn man sie dann an der Bedeutung und Häufigkeit misst, bleiben sie eher eine Nische. Für Ehrbar ist etwa Linoleum so eine Nische.



«Der grosse Boom beim Altholz ist vorbei. Dafür werden modifizierte Hölzer interessanter.»

CHRISTIAN EHRBAR, BEREICHSLEITER MARKETING & VERKAUF, BRAUN AG

Ein anderes Phänomen der letzten Jahre waren Türen mit querverlaufender Maserung. Hier sieht Altherr eher eine rückläufige Tendenz. «Querverlaufende Maserungen bei Türen sind deutlich weniger dominant als noch vor einigen Jahren», erklärt Altherr. Stattdessen sind bei Roser in Birsfelden BL aktuell eher ruhige Holzmaserungen gefragt. Zu einem anderen Ergebnis kommt Ehrbar für die Braun AG in der Ostschweiz. Sein klares Fazit: «Die typische Schweizer Tür ist schlicht weiss.» Für ihn sei die Quermaserung stets eine Nische gewesen.



Altholzboom ist vorbei

Ebenfalls eher differenziert fällt die Einschätzung der Experten zum Altholz und der Altholzoptik aus. Für Ehrbar ist auch hier der ganz grosse Boom vorbei. Er sieht stattdessen Vorteile bei modifizierten und thermisch behandelten Produkten. Ihre Herkunft sei nachvollziehbar, und zudem bestehe kein Risiko, mit dem Material unerwünschte Schädlinge einzubringen.

Herzog Elmiger verzeichnet nach starken Wachstumsjahren eine gewisse Marktsättigung im Bereich Altholz. Rohrer erwartet daher eher eine Seitwärtsbewegung im Markt als ein weiteres Wachstum. Gleichzeitig werde der Wunsch nach ruhigeren, zeitloseren Oberflächen auch das Altholzsegment erreichen, zeigt sich Rohrer überzeugt.

Beim Altholz zeigen sich deutliche regionale Unterschiede. Bei Roser ist Altholz kaum ein Thema. Altherr wolle jedoch nicht verallgemeinern. Im Berner Oberland, im Engadin und in weiteren Bergregionen sei das Material deutlich stärker verbreitet und zum Teil eng mit dem regionalen Baustil verbunden.

Smart beobachtet für die Holzplatten AG zwar eine rückläufige Nachfrage, verweist aber ebenfalls auf die begrenzte Aussagekraft der eigenen Zahlen, da das Unternehmen Altholzprodukte nicht ab Lager führe. Die unterschiedlichen Beobachtungen machen deutlich, dass es den einen Schweizer Holzwerkstoffmarkt nur partiell gibt. Regionale Bautraditionen, der Kundenkreis eines Händlers, die Lagerpolitik und die Nähe zum Objekt- oder Privatkundengeschäft beeinflussen die Nachfrage offenbar erheblich.

Platten mit zusätzlicher Funktion

Technische Eigenschaften scheinen zunehmend zu Kaufargumenten zu werden. Brand-



Bild: Herzog-Elmiger AG

Auch die Verfügbarkeit ist ein wichtiges Kriterium bei der Wahl des Holzwerkstoffes, neben Preis, Nachhaltigkeit und natürlich dem Zeitgeist.

schutz, Akustik, Leichtbau und Nachhaltigkeit rücken wohl stärker in den Fokus. Bei der Braun AG gilt etwa Lisocore als vielversprechende Leichtbaulösung mit weiterem Entwicklungspotenzial.

Bei Herzog Elmiger nimmt die Nachfrage nach schwer entflammbaren Werkstoffen kontinuierlich zu. Gleichzeitig gewinnen laut Rohrer hochwertige Akustiklösungen an Bedeutung. Dabei geht es längst nicht mehr ausschliesslich um Schallabsorption. Materialien sollen zunehmend mehrere Funktionen gleichzeitig erfüllen.

Das zeigt sich auch bei den nach wie vor populären Akustikpaneelen mit Lamellenoptik. Diese sind inzwischen omnipräsent. Und obwohl inzwischen zahllose Anbieter und Produkte auf dem Markt sind, sehen alle vier befragten Unternehmen darin kein kurzfristiges Strohfeuer. Vielmehr habe sich die Lamellenoptik als feste Gestaltungssprache etabliert. Man könnte sagen, es ist ein Trend. «Die Lamellenoptik ist nach wie vor stark im Absatz», sagt Christian Ehrbar. Und Oliver Smart geht davon aus, dass die Nachfrage noch längere Zeit anhalten wird. Die einfache Montage und die vielseitigen Einsatzmöglichkeiten würden einfach für die Produkte sprechen.

Noch einen Schritt weiter geht Patrick Altherr: Für ihn beginnt die eigentliche Entwicklung erst jetzt. Akustiklösungen würden zunehmend mit Raumgliederung, Sichtschutz und ganzer Raumgestaltung kombiniert. Raumteiler, akustisch wirksame Trennwände und multifunktionale Elemente könnten sich zu einem wichtigen Zukunftssegment entwickeln.

Herkunft von Holz und Platten

Bleibt die Frage nach dem Schweizer Holz. Das Herkunftslabel ist in den Schreinereien bekanntlich nicht ganz so stark vertreten wie etwa im Holzbau. Die Erwartungen an Herkunft und Nachhaltigkeit wachsen zwar, die Nachfrage zeigt sich aber damit wohl nicht ganz deckungsgleich. So stellt Ehrbar fest, dass der Aspekt der Herkunft des Holzes in vielen Projekten nach wie vor hinter der Produktqualität zurücksteht. Gleichzeitig verweist Smart auf neue Entwicklungen wie die wasserfeste XDF-Corepel-Platte von Swiss Krono, die zu den interessantesten aktuellen Holzwerkstoffen aus Schweizer Holz zählt.



«Der Trend geht weg von der perfekten Oberfläche hin zu mehr Materialität und Charakter.»

PATRICK ALTHERR, LEITER GESCHÄFTSBEREICH HOLZWERKSTOFFE, ROSER AG

Auch Rohrer sieht eine wachsende Bedeutung von Nachhaltigkeit, Cradle to Cradle, CO_2-Fussabdruck oder auch Gebäudezertifizierungen. Gleichzeitig zeige die Marktbeobachtung, dass Kaufentscheide neben der Anwendung stark vom Preis und der Verfügbarkeit bestimmt werden.

Als Beispiel für dieses Phänomen kann das Sperrholz dienen. In den letzten Jahren waren manche Sperrhölzer nicht immer verfügbar. Inzwischen wieder besser lieferbar, spürt Altherr das auch bei der Nachfrage. «Sperrholz kommt aus meiner Sicht wieder zurück und wird wieder vermehrt eingesetzt», sagt Altherr.

Aber die Gunst der Stunde schlägt wohl derzeit nicht für das eine Trendmaterial. Punkten lässt sich laut den Holzwerkstoffexperten vielmehr mit einem Gesamtpaket an Lösungen im jeweiligen regionalen und architektonischen Kontext. CHRISTIAN HÄRTEL

→ **www.braun.ch**
→ **www.herzog-elmiger.ch**
→ **www.holzplatten.ch**
→ **www.roser-swiss.com**