



Die J. u. A. Frischeis Gesellschaft m.b.H. aus Stockerau in Österreich (**JAF-Gruppe**) ist ein treuer Aussteller in Köln. In diesem Jahr präsentierte sich das Handels- und Produktionsunternehmen mit einem neuen Messestand. Die aus Lamellen aufgebauten Ecken verdeutlichen die große Bandbreite der Gruppe. Mit am Stand waren Mitarbeiter des finnischen Unternehmens **UPM Plywood**, Lahti, mit denen Frischeis eine Kooperation eingegangen ist. Präsentiert wurde „UPM Grada“ ein Birkensperrholz, das mithilfe von Wärme und Druck verformt werden kann.

## Gut furniert in Köln

Fortsetzung von Seite 562

Die zu Platten verleimten Furniere in Dimensionen von 900 × 300 und Dicken von 30 bis 70 mm bietet Thiele in Deutschland unter der Marke „Actionwood“ an. Entstanden ist daraus schon eine erstaunliche Bandbreite an Produkten: neben den klassischen Ge- wehr- und Messerschäften sind das Skulpturen, Möbel, Möbelgriffe und Knaufe, Musikinstrumente, aber auch Bögen, Long- und Snowboards sowie Skier. Die Einsatzmöglichkeiten sind vielfältigst, bestätigt auch Stefan Thiele, der sich freut, sich vor einigen Jahren auf diese Kooperation eingelassen zu haben. Das gibt dem kleinen Unternehmen die Chance, sich auch außerhalb der klassischen Absatzgebiete für Furnier zu bewegen.

### Die Neuen

Im Vergleich zu 2017 fehlten neben den Dickschiffen **Schorn & Groh** sowie **Fritz Kohl** auch zwei Unternehmen, die sich 2017 erstmal in Köln präsentiert hatten. Die spanische Maderas y chapas **Blanquer** aus Beniparrell (Valencia) und auch die türkische **Kapsan** Kaplama ve Agac San.A.S. aus Düzce in der Türkei. Dafür war aber erneut das Start-up-Unternehmen **Out for Space** aus Kißlegg im Allgäu mit seinem „Karuun“-Furnier aus Rattanhölz präsent. Für ihr Produkt „Karuun shine“ wurden sie diesmal mit dem „Interzum Award – Best of the Best“ geehrt.

Ganz neu hingegen waren drei Firmen, die sich auf einem Gemeinschaftsstand präsentierten. Die **Reinwald Gegner** GmbH aus Ebrach, die **Röhr** Furnierhandels GmbH aus Rietberg und die **SR-Furniere** Vertriebs GmbH ebenfalls aus Rietberg.

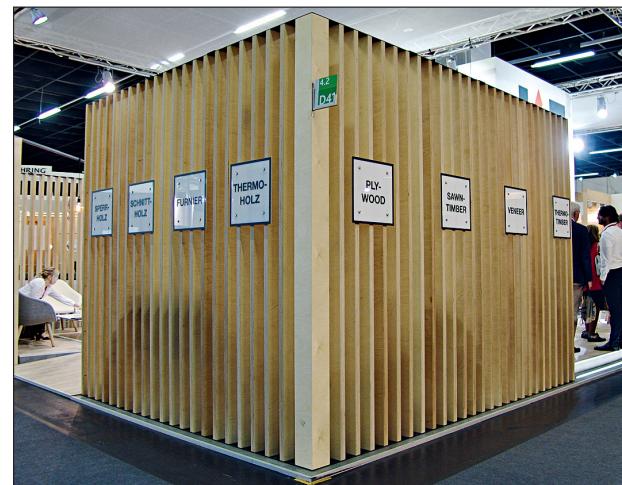
Die drei Unternehmen sehen sich mehr als Partner denn als Konkurrenten, die sich in ihren Angeboten ergänzen und daher schon seit Jahren miteinander kooperieren. Bei Röhr und SR-Furniere kommt neben der partner-

schaftlichen auch die räumliche Nähe hinzu. Beide Firmen kooperieren daher auch bei der Logistik miteinander.

Gemeinsam haben die drei vor einiger Zeit die Idee entwickelt, dieses mal auf der „Interzum“ präsent zu sein. Entsprechend nahe lag es auch, die Kosten durch einen Gemeinschaftsstand zu dritteln. Die erste Bilanz auf der Messe fiel bei allen dreien positiv aus.

Die 1996 gegründete SR-Furniere sieht sich als Spezialisten für nordamerikanische und europäische Holzarten sowie Limba. Letzteres kam durch die Übernahme der Geschäftaktivitäten der **Hasso von Kameke** GmbH aus Winsen an der Luhe im Jahr 2015 hinzu. Damit erhöhte das Zehn-Mann-Unternehmen um den geschäftsführenden Inhaber Jürgen Sellermerten auch deutlich die Verkäufe in die Türenindustrie. Ansonsten werden Möbel und Plattenhersteller sowie deren Zulieferer bedient. Für die Zukunft ist er sehr positiv gestimmt: „Wir sind zuversichtlich – und wir sind jung.“ (siehe dazu auch Bericht im „Furnier-Magazin 2018“).

Wilfried Röhr, Geschäftsführer der Röhr Furnierhandels GmbH, setzt vor allem auf Sortimente im mittleren und unteren Qualitäts- wie Preisbereich, auf Fixmaße sowie Halbfertigteile wie furnierte Platten, die er in Lohn verpressen lässt. Seine Furniere bezieht er direkt aus den Produktionsländern wie Afrika und den USA, die Fixmaße kommen vorwiegend aus Kroatien und der Ukraine. Selbst aufarbeiten lässt er schon seit 2006 nicht mehr. Insgesamt sind mit ihm sieben Mitarbeiter im Unternehmen beschäftigt. Und die Ge-



Die Joh. **Sinnerbrink** GmbH & Co KG, Schälfurnierhersteller aus Verl, präsentierte sich ebenfalls mit einem neuen Messestand in Köln. Nach einem guten Jahr 2018 und einer sehr gut besuchten Messe ist Firmenchef Hans-Ulrich Sinnerbrink für das aktuelle Jahr zuversichtlich.



Erstmals gemeinsam bei der „Interzum“ in Köln in Halle 4.2 präsent: Reinwald Gegner, Röhr und SR-Furniere.

schäfte in den letzten Jahren liefen „richtig, richtig gut“, wie er in Köln mitteilte. Ab Sommer 2018 sei es aber etwas schwieriger geworden, das erste Quartal dieses Jahres war hingegen wieder sehr gut.

Reinwald Gegner hat sowohl Schnittholz als auch Furnier sowie Tischplatten mit Längen >1 m im Programm. Das Schnittholzangebot ist die letzten Monate deutlich ausgebaut worden, nicht zuletzt dank Gerhard Barthelme, der im Sommer 2018 von **Holz Kraus** in Schweinfurt ins oberfränkische Ebrach wechselte. Bis dato hat aber der Furnierbereich nach wie vor den größten Anteil am Umsatz, wie Marcel Kälber in Köln erläuterte. Der war im Herbst 2015 von WK Koch zu Reinwald Gegner gewechselt und ist jetzt für den Einkauf europäischer Holzarten verantwortlich. Insgesamt sind im Unternehmen 17 Mitarbeiter beschäftigt.

Für den globalen Holzeinkauf ist Geschäftsführer Reinwald Gegner zuständig, gesucht werden vornehmlich besondere Holzarten und -sortimente, die an Spezialabnehmer aus dem Jacht-, Flugzeug- und Automobilbau verkauft werden. In der Regel wird Rundholz eingekauft, um es dann in Lohn aufarbeiten zu lassen. Zudem setzt man auch auf eingefärbte und geräucherte Furniere. Wie bei so vielen anderen Unternehmen aus der Branche folgte nach einem guten ersten Halbjahr ein eher durchwachsenes zweites. Das Frühjahr dieses Jahres wird als wechselhaft beschrieben.

Ebenfalls Premiere bei der „Interzum“ feierte die **BTV-Furniere** GmbH aus Hundshagen (Rheinland-Pfalz) zusammen mit der US-amerikanischen **Coldwater Veneer** Inc. aus Coldwater in Michigan. Das dortige Furnierwerk hatten Ende der 1970er-Jahre Lutz



Ebenfalls Premiere feierten in Köln BTV-Furniere aus Hundshagen und die US-amerikanische Coldwater Veneer.

Neukirchner aus Hamburg, Bo Edwards aus den USA und Sergio Colombo aus Italien aufgebaut und Ende 1991 an den US-Amerikaner Dean Calhoun verkauft. 1997 übernahm Calhoun auch das (heute stillgelegte) Werk West Point Veneer LLC aus West Point in Virginia.

Kai-Uwe Bauer hatte 1982 die Firma BTV gegründet, 2003 ging er eine Partnerschaft mit Coldwater Veneers ein und erweiterte so den Kundenkreis auf ganz Europa. Ende 2008 verkaufte er seine Firmenanteile an Dean Calhoun und seinen Nachfolger als Geschäftsführer, Klaus Kruckenber, der seit vielen Jahren sein Mitarbeiter war, und der bis heute das Unternehmen leitet.

Laut Kruckenber laufen die Geschäfte aktuell gut, vor allem in Europa, in den USA sind die Geschäfte etwas durchwachsen.

Fortsetzung auf Seite 564

# DECOSPAN®

Wood Solutions

Paneele      Wand      Böden

Ihr Partner für Gesamtlösungen mit Holz im Innenausbau, mit zwei Interzum Awards belohnt!

[www.decospan.com](http://www.decospan.com)

interzum  
Award

High product quality



Furwa-Geschäftsführer Roland Reigbert demonstrierte in Köln, dass schwer entflammbare Kanten tatsächlich schwer entflambar sind. Furwa vertreibt so imprägnierte Furnierkanten, Starkfurnierkanten und Ummantelungsfurniere unter der Marke „Limartec“. Basis des neuen Produkts sind feuerschutzimprägnierten Furniere der Interior Pro man GmbH aus Irdning in Österreich.