

Fokus auf Verlässlichkeit

Der Trend bei Holzoptiken geht zu nuanciertem Farbspiel und ausgewogener Reliefstruktur



Foto: Gerflor

Der Markt für elastische Bodenbeläge verlangt Konzentration auf das Wesentliche und bringt starke Produkte und Designs nach vorn. Warenverfügbarkeit und Nachhaltigkeit gehören zu den wichtigsten Kriterien für die Kaufentscheidung.

Annette Gilles

Anspruchsvoll waren die Anforderungen des Marktes für die Hersteller elastischer Böden schon immer, doch jetzt gleichen die Abstimmungen und Prozesse bis zum Fullfillment mitunter einem Hürdenlauf. „Langfristige Planungen und Entwicklungen weichen kurzfristigen, Projekte verzögern sich, Entscheidungsprozesse dauern länger“, beobachtet Jeans Puda von der Firma Forbo Flooring. „Ja, die Rahmenbedingungen sind sportlich“, bestätigt auch Frank Selbeck von Gerflor Mipolam. „Nach den Herausforderungen durch die Coronapandemie hat der Krieg in der Ukraine noch mal eine ganz andere Dynamik in Gang gesetzt.“

Die Preise dürften 2023 jedoch weitgehend stabil bleiben, nachdem sie im vergangenen Jahr aufgrund der gestiegenen Kosten für Transport und Energie und der Höhenflüge der Rohstoffpreise in manchen Bereichen mehrmals angehoben wurden.

NACHHALTIG GEHT VOR Die vergangenen drei Krisenjahre haben gezeigt, worauf es wirklich ankommt. An erster Stelle steht Nachhaltigkeit, sprich umwelt- und sozialverträgliche Produkte und Prozesse. „Die Kunden wollen explizit nachhaltige und entsprechend zertifizierte Produkte“, sagt Annika Windmüller von Windmüller/

Wineo. Wer Kreislaufwirtschaft und Zero-Waste-Konzepte umsetzt, mit alternativen Energien, CO₂-neutral oder gar CO₂-negativ produziert oder Rücknahmeprogramme für ausrangierte Bodenbeläge anbietet, hat gute Argumente.

Zweitens: Authentizität. Dass die nach wie vor höchst populären Holz- und Stein-Designs ihren natürlichen Vorbildern optisch und haptisch zum Verwechseln ähneln, ist mittlerweile eine Selbstverständlichkeit. Davon zeugen nicht zuletzt Kollektionsnamen wie „Ultra Realism“ oder „Natureland“.

Drittens: Warenverfügbarkeit und Lieferfähigkeit. Ging es im Markt der



Stein- und Betonoptiken sind gefragt, besonders in der Graupalette bis hin zu anthrazit

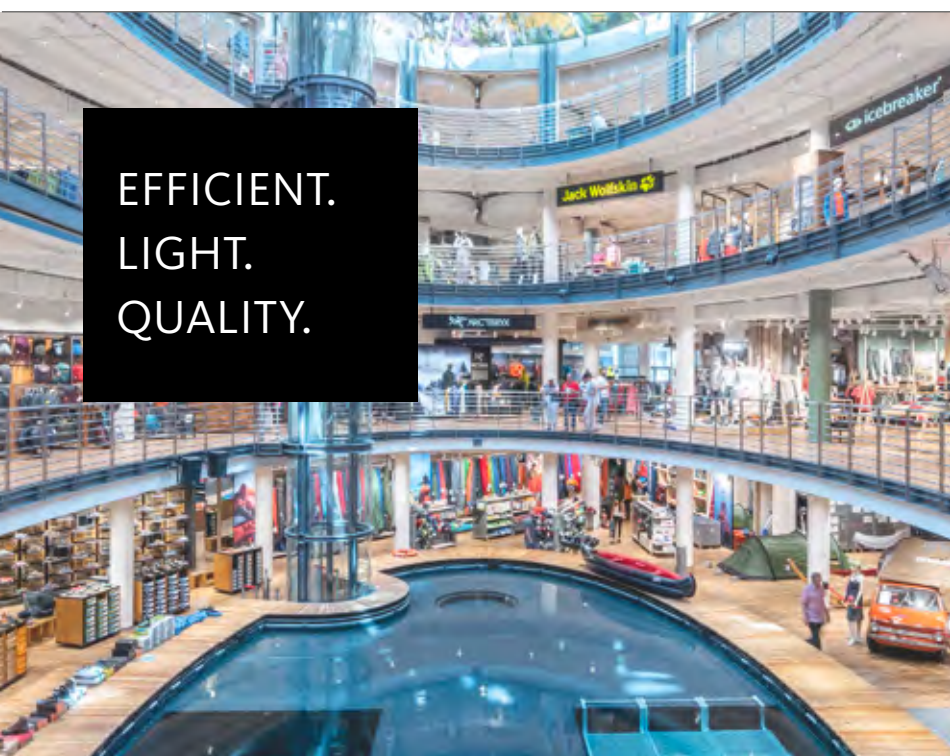
Foto: Project Floors

Luxus Vinyl Tiles (LVT)-Spezialisten früher in erster Linie um Individualisierung und eine daraus resultierende unbegrenzte Vielfalt an Designs und Produktvarianten, kommt es heute insbesondere auf Lieferfähigkeit an. „Warenverfügbarkeit war früher kein Thema, ist heute aber relevantes Auswahlkriterium“, sagt Jens Puda. Auf die durch den Ukraine-Krieg beding-

ten Tücken bezüglich Rohstoffbeschaffung und Lieferwege haben die Hersteller sich inzwischen eingestellt. Um bei stark nachgefragten Designs die Verfügbarkeit sicherzustellen, wurden die Sortimente teilweise an den Rändern gestrafft, vielfach wurden die Lagerkapazitäten auch erhöht und die Produktion in Europa gesteigert. Verlässlichkeit – nicht nur hinsichtlich der

Warenbereitstellung, sondern auch in Bezug auf das Produkt selbst – steht weit oben auf der To-do-Liste der Hersteller.

SCHWEBEND UND STABIL Insbesondere im umkämpften Supermarkt-Segment ist die Langlebigkeit und Belastbarkeit eines Bodenbelags entscheidend, da dieser dort stärker strapaziert wird als in anderen Retail-Branchen. Hoch im Kurs stehen dabei Loose-Lay-Lösungen, mit denen man bestehende Bodenbeläge wie zum Beispiel Fliesen schnell und unkompliziert überdecken kann. Die bekannten Verriegelungssysteme solcher Produkte, Schwabenschwanz-Verbindungen etwa, haben sich in den letzten Jahren in der Praxis bewährt. Es gibt aber auch speziell für hohe Belastungen und schnelle und sichere Verlegung konzipierte Neuheiten wie beispielsweise elastische Vinylbeläge. Diese sind mit einem stabilen Rigid-Kern ausgestattet und dank der Kombination aus Vertikalverriegelung und der sogenannten Fold-Down-Technik „noch stabiler und leistungsfähiger“, so die Erfahrung von Frank Selbeck. Gleichzeitig schützen neuartige Oberflächenversiegelungen vor Mikroverkratzung und Anschmutzung.



EFFICIENT.
LIGHT.
QUALITY.

oktalite

**BESUCHEN
SIE UNS!**

EuroShop



Düsseldorf
26. Februar bis 2. März 2023
Halle 9, Stand D44

Trends

- **Holz-Designs:** Eiche, meist harmonisch und ruhig, im klassischen Fischgrätmuster
- **Stein-Designs:** Stein- und Betonoptiken, Marmor und Terrazzo
- **Unis:** Grautöne von hell bis anthrazit
- **Oberflächen:** matt bis supermatt
- **Formate:** Trend zu mehr Größe



Terrazzo-Dekore gelten als Klassiker

Foto: Forbo Flooring

MEHR KREATIVITÄT Die etablierten Optiken und Designs wurden weiterentwickelt, Formate werden weiterhin tendenziell größer. Eiche hat nichts von ihrer Popularität eingebüßt. Neben mutigeren Interpretationen des Klassikers, etwa geflämmt wirkenden Optiken, scheint sich eine Vorliebe für ruhigere, harmonischere Bilder abzuzeichnen. Klassisches Fischgrät ist

mittlerweile deutlich stärker gefragt als französische Varianten. Aber auch Alternativen zu Holz werden gesucht. „Gerade für Concept Stores finden mitunter pastellige Unis sowie wolkige Optiken und Fantasiedekore Interesse“, sagt Jens Puda. Überhaupt habe es oft den Anschein, dass „der Anspruch an kreative Designs gestiegen ist“, beobachtet Silke Hüsgen von Visuals

United. Dennoch behält Klassisches grundsätzlich die Oberhand. „Neben den nach wie vor sehr aktuellen Beton-Designs haben auch Steindekore wieder an Fahrt aufgenommen“, beobachtet Svenja Bends, Project Floors. „Aber auch Terrazzo ist mit seiner attraktiven Raumwirkung eine gefragte Alternative.“ ■

+ Der Preis spielt eine Rolle

Frank Selbeck, Marketing Manager Germany bei Gerflor Mipolam, über die gestiegene Bedeutung von Nachhaltigkeit bei elastischen Bodenbelägen.



Frank Selbeck
Marketing Manager
Germany
Gerflor Mipolam

Welche Anforderungen an Nachhaltigkeit stellen Retailer, Planer, Brands oder Architektinnen heute?

Die Fragen nach Nachhaltigkeit werden kritischer, differenzierter und gezielter – das begrüßen wir sehr. Allerdings muss man darauf auch die richtigen Antworten haben.

Welche sind das?

Neben den unmittelbaren Nachhaltigkeitskriterien der Produkte wie beispielsweise Langlebigkeit, leichte Reinigung und Recycling-Fähigkeit geht es auch um Produktionsstandorte, -bedingungen und -prozesse. Um ein Beispiel zu nennen: Dass wir an unserem Standort Delmenhorst jüngst 20.000 Photo-

voltaik-Paneele errichtet haben, sodass wir dort komplett mit nachhaltiger Energie arbeiten, ist ein wichtiges Argument. Auch Rücknahmeprogramme sind entscheidend. Darüber hinaus beobachten wir ein steigendes Interesse an vollständig natürlichen Bodenbelägen. Daher werden wir im April ein neues Produkt auf der Basis von thermoplastischen Polymeren auf den Markt bringen.

Ist echte Nachhaltigkeit inzwischen wichtiger als der Preis?

Entscheidungen in diesem Sinne kommen zwar vor, doch gerade in der aktuellen Situation schauen viele ganz besonders auf den Preis.