

# Heimtex



Europas große Wirtschafts- und Handelszeitschrift für  
Bodenbeläge, Tapeten, Farben, Heimtextilien, Sonnenschutz

**INTERVIEW DES MONATS**

Zoran Stopar und Bernd Greve,  
Geschäftsführer: „Project Floors punktet  
mit einem Gesamtpaket.“ Seite 24

## Jab Anstoetz forciert Nachhaltigkeit mit Nature Protect

# „Project Floors punktet mit einem Gesamtpaket“

Ein Jahr sind Zoran Stopar und Bernd Greve Geschäftsführer bei Project Floors. Sie stehen für Kontinuität, denn sie halten an der erfolgreichen Strategie des Gründers Markus Dünkeltmann fest: Nachhaltiges, ehrliches Geschäft sowie verlässliche Partnerschaft mit Handwerk und Handel.

**BTH Heimtex: Wie ist Ihre Bilanz nach rund zwölf Monaten als Geschäftsführung?**

**Bernd Greve:** Den Schritt, dass Zoran Stopar und ich die Geschäftsführung Anfang 2020 übernehmen, haben wir zusammen mit Markus Dünkeltmann lange vorbereitet. Wir hätten uns sicherlich aufgrund der aktuellen Covid 19-Pandemie einen anderen Start gewünscht, liegen trotz der besonderen Situation aber nur leicht hinter unserem Plan für 2020 und sind sehr zufrieden, wie das Jahr unter den schwierigen Voraussetzungen gelaufen ist. Insgesamt sind wir sehr gut mit der Pandemie zurechtgekommen, weil wir uns und unser Unternehmen rechtzeitig auf die neue Situation eingestellt haben. Alle Mitarbeiter haben gut mitgezogen und einen tollen Job gemacht.

**Zoran Stopar:** Das kann ich nur bestätigen. Wir haben den roten Faden, dem das Unternehmen seit 20 Jahren erfolgreich folgt, aufgenommen und fortgeführt. Darüber hinaus haben wir in den ersten zwölf Monaten auch neue Dinge angeschoben, verändert und hier und da an den Stellschrauben gedreht.

**BTH Heimtex: Wie sind Sie denn in Ihre neuen Rollen als Geschäftsführer hineingekommen? Sie sind zwar beide schon viele Jahre in leitenden Positionen im Unternehmen; der Geschäftsführerposten ist dann aber doch noch einmal etwas anderes, oder?**

**Stopar:** Ich habe als Prokurist Herrn Dünkeltmann bereits 15 Jahre unterstützt und bin es gewohnt, Entscheidungen zu treffen. Wir hatten und haben flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege. Jetzt in der neuen Position zu sein, ist allerdings schon noch einmal ein etwas anderes Gefühl. Ich bin jemand, der gerne in Teams arbeitet und die Dinge offen und auf Augenhöhe bespricht und angeht. Im Berichtswesen sind sowohl Bernd Greve als auch ich Ansprechpartner, damit wir immer auf dem Laufenden sind und uns bei Abwesenheit effektiv gegenseitig vertreten können.

**Greve:** Auch für mich im Vertrieb ist es keine große Umstellung gewesen. Ich habe viele Jahre mit Markus Dünkeltmann eng zusammengearbeitet und mich abgestimmt. Um den fließenden Übergang einzuläuten, hat er mich in den vergangenen ein, zwei Jahren zum Beispiel bei Listungsentscheidungen stärker schalten und walten lassen. Das wurde intern und extern durchweg positiv aufgenommen. Sicherlich beschäftigen wir uns als Geschäftsführer jetzt auch mit Aufgaben, die zuvor nicht in unser Ressort gefallen sind. Diese Aufgaben gilt es aber im Sinne des Unternehmens und der Mitarbeiter gewissenhaft zu erledigen.

**BTH Heimtex: Stichwort Listungsentscheidungen: Hat sich etwas in der Vertriebsstrategie von Project Floors geändert?**

**Greve:** In Deutschland arbeiten wir mit zwölf Bezirksvertretern, aktuell fünf Key-Accountern, die das überregionale Objektgeschäft segmentübergreifend betreuen, sowie zwei bundesweit tätigen Projektmanagern. Für das Exportgeschäft konnten wir Anfang 2020 Jörg Weyland gewinnen. Unser ehemaliger Geschäftsführer Markus Dünkeltmann bahnt als Director of International Sales weltweit neue Geschäftsbeziehungen an, baut das internationale Geschäft aus und ist der Kontakt zur Produktion unserer Muttergesellschaft.

**BTH Heimtex: Sie haben eingangs erwähnt, dass Sie intern auch Dinge verändert haben. Auf welchen Gebieten?**

**Stopar:** Wir sind seit vielen Jahren erfolgreich und deshalb gut beraten, viele Dinge zu belassen. Was wir allerdings versuchen, ist ein offener Umgang und eine offene Kommunikation. Wir wollen damit erreichen, dass sich alle Mitarbeiter noch stärker mit dem Unternehmen und seinen Produkten identifizieren.

**Greve:** Ich finde wichtig, dass die Mitarbeiter gerade in Entscheidungen mit einbezogen werden, die Auswirkungen auf die konkrete Arbeit in ihren Gebieten

„Wer mit uns arbeitet, soll Spaß daran haben und erfolgreich sein.“

Bernd Greve

haben. Wir haben eine Mannschaft, die über viele Jahre ein Team geworden ist. Das macht die Project Floors-Familie aus. Wenn man gute Mitarbeiter hat, wie wir sie haben, sollten wir ihnen auch zeigen, dass sie gute Arbeit machen, und dass wir ihr Engagement wertschätzen.

**BTH Heimtex:** Kommen wir zu Ihren Kunden. Die Zusammenarbeit mit dem Großhandel ist ein wichtiges Standbein für Sie. 2019 hieß es von Project Floors, dass man nur noch mit Grossisten zusammenarbeite, die einlagern.

Wettbewerbern im Segment LVT und Designbeläge. Die Großhandelshäuser halten aber an der Partnerschaft mit Project Floors fest, weil ihnen das Gesamtpaket wichtiger ist als der letzte Cent. Das ist ein tolles Feedback für uns.

**BTH Heimtex:** Stichwort Gesamtpaket: Während viele Wettbewerber einen Rigid-Designbelag bereits ins Sortiment aufgenommen hatten, haben Sie im vergangenen Herbst vergleichsweise spät nachgezogen. Vinyl-Klick hatten Sie seinerzeit ebenfalls sehr spät in das Programm integriert. Ist das Zufall oder Strategie ?



**„Wir haben den roten Faden, dem das Unternehmen seit 20 Jahren erfolgreich folgt, aufgenommen und fortgeführt.“**

Geschäftsführer Zoran Stopar



**„Unser SPC-Produkt ist anders. Denn wir hatten den Anspruch, eine Aufbauhöhe von 5 mm, einen dB-Wert von 20 und einen wettbewerbsfähigen Preis zu haben.“**

Geschäftsführer Bernd Greve



**„Die Webseite bodengutgemacht.de hat eine Händler-Suchmaschine, die Nachfrage unseren Handelspartnern lokal weiterleitet.“**

Marketingleiter Marco Knop

**Greve:** Das ist nicht der Fall und war es auch in der Vergangenheit nicht. Eine Einlagerung ist keine Bedingung. Wir erwarten allerdings von einer Zusammenarbeit mit dem Großhandel, dass sie partnerschaftlich mit Leben gefüllt wird, man sich auf Augenhöhe begegnet und auf die Bedürfnisse des Partners eingeht. Unsere Devise ist: Wer mit uns arbeitet, soll Spaß daran haben und erfolgreich sein. Wir sind sicherlich nicht die Günstigsten. Wir punkten vielmehr mit unserem Gesamtpaket.

**Marco Knop:** Partner im Großhandel, mit denen wir schon viele Jahre zusammenarbeiten, erhalten gerade in den letzten Jahren enorm viele Angebote von neuen

**Knop:** Es ist sicherlich unserer Strategie geschuldet, dass wir ganz sicher sein wollen, dass ein Produkt funktioniert, wenn wir es in den Markt bringen. Wir hätten sehr viel früher ein Rigid-Produkt bringen können. Aber es hat sich erst in den vergangenen zwölf bis 18 Monaten herauskristallisiert, dass die SPC-Variante das qualitativ hochwertigste und beständigste System ist, was funktioniert und am Markt akzeptiert wird. Auch hier sind wir unserem Motto treu geblieben: Wir springen nicht auf jeden Zug auf und werfen nicht ein Produkt auf den Markt, nur weil es gerade alle machen.

**BTH Heimtex:** Diese Vorgehensweise ist einerseits nachvollziehbar. Riskieren Sie dadurch aber →

## Interview des Monats

### nicht andererseits, Marktanteile zu verlieren, weil andere schneller sind ?

**Greve:** Es gibt sicherlich Kunden, die haben bereits SPC-Rigid im Programm. Doch unser SPC-Produkt ist anders. Denn wir hatten den Anspruch, eine Aufbauhöhe von 5 mm, einen dB-Wert von 20 und einen wettbewerbsfähigen Preis zu haben. Diese drei wichtigen Kriterien zu vereinen, ist uns mit unserer neuen SPC-Core Collection gelungen. Um dieses Ziel zu erreichen, haben wir etwas länger entwickelt und getestet. Und deswegen unterscheidet sich das Produkt stark von der Rigid-Ware des Wettbewerbs.

**Knop:** Eine eigene Klick-Vinyl-Kollektion haben wir damals spät auf den Markt gebracht, weil wir die Verlegeleistung des Handwerkers schützen wollten. Wir sehen uns immer auf der Seite des Verlegers, des Verarbeiters. Als der Markt dieses Produkt allerdings als Problemlöser akzeptiert hatte, sind wir mit einer Variante gekommen, die ausgereift war.

**Greve:** Wir möchten dem qualifizierten Bodenleger Produkte bieten, mit denen er sich vom Markt absetzen und durch seine handwerkliche Leistung einen

Vorteil erwirtschaften kann. Deswegen haben wir Chevron- und Herringbone-Serien zu einem Zeitpunkt herausgebracht, als alle anderen immer größere und breitere XXL-Planken gezeigt haben, die noch schneller zu verlegen sind. Wir haben früh und schnell genau das Gegenteil gemacht, um den Handwerker zu unterstützen. Nach und nach haben alle nachgezogen. Hier waren wir Trendsetter.

**BTH Heimtex: Lassen Sie uns über Lieferfähigkeit sprechen, die im Tagesgeschäft häufig entscheidend ist. Sie haben vor einiger Zeit ein neues Lager eröffnet. Warum? Fach- und Großhandel beurteilen Ihre Warenverfügbarkeit bereits als sehr gut.**

**Stopar:** Bisher hatten wir unsere Ware an drei Standorten im Kölner Raum verteilt. Seit März 2020 befindet sich der gesamte Lagerbestand in einem von unserem Logistikpartner Logwin neu errichteten Lager in Kerpen, kurz vor den Toren Kölns. Mit dem Unternehmen arbeiten wir seit Anbeginn zusammen. Wir verfügen dort jetzt über rund 23.000 Palettenstellplätze. Durchschnittlich halten wir einen Lagerbestand zwischen 1 und 1,5 Mio. m<sup>2</sup> Designbeläge vor. Während der Corona-Zeit haben wir unseren

## Neue hygienische LVT-Versiegelung

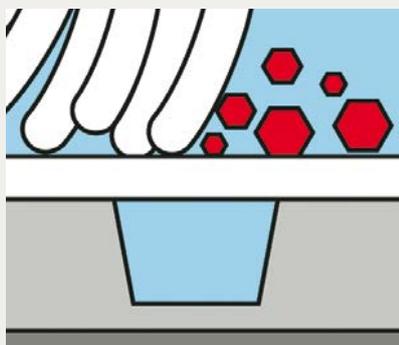
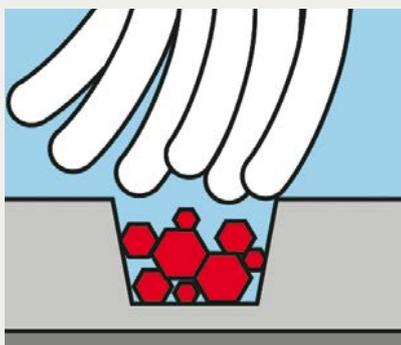


Foto: Project Floors

**Ohne Beschichtung (links) dringen Schmutz und Bakterien in offene Fugen ein; mit Pro Care (rechts) werde der Boden hermetisch versiegelt, so dass sich Keime leicht entfernen lassen und die Oberfläche desinfiziert werden kann, beschreibt Project Floors.**

schon Verschluss der Oberfläche. Durch den PU-Auftrag reduziere sich die Belastung mit Keimen um nahezu 100 %, sagt Frank Knott von Dr. Schutz. „Nachgewiesen durch das Forschungs- und Prüfinstitut FIGR, erfüllen wir hiermit die im Gesundheitsbereich wichtigen Vorgaben der TRBA 250 (Technische Regeln für biologische Arbeitsstoffe). Ein weiterer Vorteil ist, dass wir mit unserem Siegel für die Einhaltung der in vielen Bereichen vorgeschriebenen Rutschhemmungsklassen sorgen können. Ganz gleich, ob R10 oder R11 benötigt wird – beides ist durch hinzufügen des entsprechenden Additivs im Lack möglich“.

Verantwortliche in Praxen, Pflegeheimen oder Rehazentren sehen häufig in der modularen Form von LVT ein Problem, berichtet Project Floors. Die Sorge sei groß, dass Schmutznester in den Fugen auch zu einem Nährboden für Bakterien und Viren werden. Mit dem neuen Pro Care-System von Project Floors und

Dr. Schutz, dem Hersteller von Pflege-, Reinigungs- und Werterhaltungsprodukten für elastische Bodenbeläge, sollen diese Bedenken der Vergangenheit angehören.

Das Auftragen einer On-Top-Versiegelung nach der Verlegung sorgt für einen hermeti-

„Unsere Produkte werden schon lange in Arztpraxen, Seniorenheimen oder Tageskliniken eingesetzt. Bei den Verantwortlichen kommt im Gespräch aber dennoch immer das Thema der Reinigung und Desinfektion auf, da dieses hier natürlich von besonderer Bedeutung ist“, ergänzt Marco Knop von Project Floors.



**Zoran Stopar**  
zur Person

Im Jahr 2000 kam Zoran Stopar zu dem 1999 gegründeten Unternehmen Project Floors. Der gelernte Zerspanungsmechaniker Stopar und Firmengründer Markus Dünkelmann kannten sich von LVT-Anbieter Kardean. Bei dem hatte sich Stopar bereits um die Technik gekümmert; nach einer kaufmännischen Weiterbildung übernahm der heute 54-Jährige dort die kaufmännische Leitung. Bei Project Floors erhielt Stopar 2005 Prokura. Seit Anfang 2020 ist er zusammen mit Bernd Greve Geschäftsführer.



**Bernd Greve**  
zur Person

Bernd Greve hat die Branche von der Pike auf gelernt. Der 56-Jährige ist Raumausstattermeister. Nachdem er kurz für einen Innenarchitekten gearbeitet hatte, wurde er zum Vertriebspezialisten für Bodenbeläge: 17 Jahre lang verkaufte Greve für Nora Systems Kautschukböden und wurde früh Key-Accounter. 2011 holte man ihn zu Project Floors. 2012 erhielt er die Verkaufsleitung Nord, 2015 die Gesamtvertriebsleitung Deutschland inklusive Prokura und wurde im Januar 2020 zusammen mit Zoran Stopar Geschäftsführer.



**Marco Knop**  
zur Person

Marco Knop arbeitet seit 15 Jahren für Project Floors. Der gelernte Groß- und Außenhandelskaufmann bildete sich während eines dreijährigen Abendstudiums berufsbegleitend zum Betriebswirt mit Schwerpunkt Marketing weiter. Im Marketing sammelte er dann auch Berufserfahrung, bevor er Anfang 2006 als Marketingassistent zu Project Floors stieß. 2010 übertrug man dem heute 46-Jährigen die Leitung der Marketingabteilung.

Lagerwert verdoppelt. Das konnten wir, weil unsere eigene Produktion nicht so stark von der Covid 19-Pandemie beeinträchtigt war wie die Werke unserer Wettbewerber, die vom ersten Lockdown betroffen waren. Wir hatten keine Lieferunterbrechungen und waren jederzeit voll lieferfähig.

**BTH Heimtex: Kommen wir zu den Themen Nachhaltigkeit und Wohngesundheit: Steigt Project Floors auch in den Markt für PVC-freie Designbeläge ein ?**

**Greve:** Wir beschäftigen uns mit diesem Thema, weil die Nachfrage da ist. Unser Plan ist, 2021 eine PVC-freie Kollektion auf den Markt zu bringen. Sie wird dekorgleich zu unserer Dryback-Ware sein und einen wettbewerbsfähigen Preis haben.

**BTH Heimtex: Lassen Sie uns noch über Onlinevertrieb sprechen: Verkaufen Sie Ihre Designbeläge**

**noch immer nicht über das Internet ? Erwerben kann man LVT von Project Floors und fast allen anderen Anbietern ja leicht über Online-Plattformen ...**

**Knop:** Wir forcieren es nicht, dass unsere Produkte online verkauft werden. Rechtlich können und dürfen wir es aber auch nicht verhindern. Seit November 2020 haben wir aber mit bodengutgemacht.de eine Webseite online gestellt, die eine Händler-Suchmaschine nach Postleitzahlen bietet. Da wir immer mehr Onlinewerbung mit Zielgruppe Endverbraucher betreiben, kanalisieren wir die so generierte Nachfrage auf die neue Plattform und leiten diese unseren Handelspartnern lokal zu, die Designbeläge von Project Floors verkaufen und verarbeiten. Damit wollen wir den lokalen, stationären Handel stärken und ihm Online-nachfrage zuführen. Auf dieser Plattform werden keine Produkte verkauft.

Die Fragen stellte Jochen Lange.  
» jochen.lange@snfachpresse.de

Daten + Fakten

## Project Floors

Project Floors GmbH  
50354 Hürth  
Tel.: 0 22 33 / 96 87-0  
info@project-floors.com  
www.project-floors.com

**Geschäftsführer:**

- Zoran Stopar (Verwaltung, Technik, Export)
- Bernd Greve (Vertrieb, Export A/CH)

**Exportmanager:**

Jörg Weyland

**Marketingleiter:**

Marco Knop

**Director of International Sales:** Markus Dünkelmann

**Gründungsjahr:** 1999

**Umsatz 2019:**

38,5 Mio. EUR

**Umsatzverteilung:**

Handel: 40 %, Objekt: 60 %

**Vertriebsgebiete:** 30

Länder in Europa

**Mitarbeiter:** 55, davon 19 im Außendienst

**Produkte:** klassische,

heterogene PVC-Designeläge/LVT in Dryback, zum Klicken und lose liegend, SPC-Rigids



**Project Floors**

Code scannen für mehr Infos zum Unternehmen auf **SN-Home.de**