

# Fussboden Technik



## INTERVIEW DES MONATS

Axel Dissen,  
Produktmanagement und  
Vertrieb West Husqvarna

Seite 20

Fachzeitschrift für Objekteure und Estrich-Fachbetriebe



Project Floors

**Handwerk profitiert  
von verlässlichem  
LVT-Spezialisten**

Seite 16





**TITEL**

# Project Floors Handwerk profitiert von verlässlichem LVT-Spezialisten

LVT-Spezialist Project Floors kommt dank digitaler Kommunikationsformen, der Aufstockung des Lagers und gleich vier neuer Kollektionen gut durch die aktuelle Krise. Dazu zählen die Kollektionen SPC Core Collection, Pro Care, Eiche-Dekore sowie die für 2021 angekündigte PVC-freie Kollektion. Die neuen Geschäftsführer Zoran Stopar und Bernd Greve ziehen in FussbodenTechnik ein positives Fazit der ersten zwölf Monate in ihrer neuen Position.



Rund ein Jahr nachdem Markus Dünkelmann die Project Floors-Geschäftsführung an Zoran Stopar und Bernd Greve weitergegeben hat, haben beide ihre erste Bewährungsprobe in ihren neuen Positionen bestanden. Der LVT-Spezialist kam „recht schadlos“ durch den ersten Corona-Lockdown und geht neue Wege in der Kommunikation. „Tatsächlich haben wir die interne Kommunikation durch die digitalen Videogespräche mit dem Tool ‚Teams‘ verstärkt“, berichtet Geschäftsführer Zoran Stopar, „und wir sind als Team noch enger zusammengerückt.“ Geschäftsführer Bernd Greve findet, dass die Krise dazu geführt hat, dass Project Floors neue Wege beschritten hat: „Wir hinterfragen jetzt häufiger, ob man die Zeit für An- und Abfahrtswege nicht einsparen kann, indem man vom Homeoffice aus arbeitet.“ Die IT-Abteilung von Project Floors sorgte beispielsweise dafür, dass die Jahresabschlussstagung digital stattfinden konnte.

Über die Webseite [www.bodengutgemacht.de](http://www.bodengutgemacht.de) führt Project Floors das Bodenverlegende Handwerk und die interessierten Endkunden zusammen.

**Gastgeber beim LVT-Spezialisten Project Floors in Hürth: Marketingleiter Marco Knop und die Geschäftsführer Bernd Greve und Zoran Stopar.**

## Neue Kollektionen digital kennenlernen

Im Jahr 2021, in dem unter normalen Umständen die Messe BAU in München stattgefunden hätte, fehlt Marketingleiter Marco Knop dieses Jahres-Highlight – besonders der Austausch mit Kunden, Kollegen und auch mit Wettbewerbern. Project Floors hat Präsentationsunterlagen für die neue SPC-Core Collection in dem Videotool Teams aufgelegt, sodass der Außendienst die Produkte digital bemustern und präsentieren kann. Das umfasst die Designs, technische Daten und Zertifikate. „Natürlich leben unsere LVT-Beläge von der Optik und von der Haptik“, ist Bernd Greve überzeugt. Besonders bei neuen Kunden stellt er sich eine digitale Präsentation schwierig vor. „Wenn ich allerdings einen Kunden digital kontaktiere, den ich sowieso alle sechs Wochen zum Austausch treffe, dann ist das ein tolles Medium.“ In diesem Fall schicken die Hürther den Kunden bereits im Vorfeld die LVT-Muster zu, sodass der Kunde Optik und Haptik der LVT unmittelbar erleben kann.

Für die weitere Messeplanung fährt Project Floors „auf Sicht“. In der eigenen Budgetplanung ist die Messe Altenpflege eingeplant, die auf 6. bis 8. Juli 2021 verschoben wurde. „Zum aktuellen Zeitpunkt kann niemand sagen, ob sie tatsächlich stattfinden wird“, bedauert Marco Knop. Die digitale BAU Anfang 2021 sei für Project Floors kein Thema gewesen, weil der direkte Kontakt gerade im Neukundengeschäft einfach fehle.

## Enger Partner des Handwerks

Project Floors sieht sich als Partner des Handwerks, und das sei aktuell stärker ausgelastet als vor zwei Jahren. Momentan könne es sein, dass man drei bis sechs Monate auf einen Handwerker warten muss. „Ich gehe davon aus, dass die gute Auslastung des Handwerks in der ersten Jahreshälfte 2021 noch so bleiben wird. In der zweiten Jahreshälfte rechne ich mit einer Verkürzung auf ungefähr sechs Wochen.“

Project Floors leistet außerdem einen direkten Beitrag für neue Aufträge. Die Hürther werben auf mehreren Social-Media-Plattformen und verlinken seit Ende 2020 auf ihre Webseite [www.bodengutmacht.de](http://www.bodengutmacht.de). Die Plattform dient dazu, dass der Endkunde in [→](https://www.fussboden.tech)

## Zoran Stopar – zur Person Geschäftsführer



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

## Bernd Greve – zur Person Geschäftsführer



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 Vertriebsspezialisten für Bodenbeläge: 17 Jahre verkaufte er für Nora Systems Kautschukböden und wurde früh Key Accounter. 2011 holte man ihn zu Project Floors, wo er 2012 mit der Verkaufsleitung Nord betraut wurde, 2015 die Gesamtvertriebsleitung Deutschland inklusive Prokura erhielt und seit Januar 2020 zusammen mit Zoran Stopar Geschäftsführer ist.

## Marco Knop – zur Person Marketingleiter



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. Ab 2010 übertrug man dem heute 46-Jährigen die Leitung der Marketingabteilung.



## TITEL

### „Tatsächlich haben wir unsere interne Kommunikation durch die Krise intensiviert.“

Bernd Greve,  
Geschäftsführer  
Project Floors

seiner Nähe einen professionellen Verleger findet. „Wir möchten unseren Handwerkspartnern, den Bodenlegern und Raumausstattern über diese Plattform Interessenten zuführen“, erläutert Marco Knop. „So findet der Endverbraucher den Kontakt zu einem professionellen Verleger, der in der Nähe sitzt und nicht am anderen Ende der Republik. Auf der Plattform werden keine Produkte verkauft, sondern sie dient dazu, das Handwerk unmittelbar zu unterstützen.“

### Lieferfähigkeit durchgehend gegeben

Geschäftsführer Zoran Stopar sieht auf viele Branchen eine Herausforderung im Frachtverkehr zukommen, weil die Kosten steigen und Überseecontainer Mangelware sind. Project Floors hatte schon frühzeitig begonnen, seine Lagerkapazitäten am Standort in Köln aus drei Lagern zu einem zu bündeln und deutlich auszubauen. „Wir haben von den größeren Bevorratungen profitiert und sind schadlos durch das schwierige Jahr gekommen. Es gab keinerlei Produktionsstau“, bilanziert Stopar.

Das Tisch-Display für die SPC-Core-Collection ist speziell ausgerichtet auf den Handwerker, der alle 17 Dekore in seinen Verkaufsräumen komplett bemustern kann, da es wenig Platz braucht.



### Drei neue Kollektionen aufgelegt

Bei den Neuprodukten kann Project Floors gleich mit drei Themen punkten und kündigt für 2021 bereits ein viertes an:

### SPC-Core Collection mit 17 Dekoren: Präsentation per Tisch-Display

Nach gründlicher Planung, Entwicklung und Testung präsentierte Project Floors im November 2020 seine technisch ausgereifte SPC-Core-Collection. Die Beläge können nahezu auf jedem Untergrund verlegt werden, da ihr harter Kern sowie die integrierte Trittschallunterlage ein Durchdrücken von Unebenheiten verhindert. Der Belag ist besonders formstabil, sodass Planken und Fliesen auch auf vorhandenen Keramik- oder Steinfliesen verlegt werden können. Bernd Greve freut sich über ein „rundes Produkt“, das 20 dB Trittschallverbesserung, eine gute Aufbauhöhe, die Zertifizierung mit Indoor Air Comfort Gold sowie ein gutes Preis-Leistungsverhältnis bietet, wie der Geschäftsführer zusammenfasst. Die Kollektion umfasst 17 Dekore, davon 13 Holz- und vier Steindekore. Für eine attraktive Präsentation beim Handwerker hat Project Floors ein passendes Tisch-Display entwickelt, das der Hersteller subventioniert (siehe Bild).

### Pro Care-System: LVT im Gesundheitswesen

Die intensive Zusammenarbeit von Project Floors mit dem Reinigungs- und Pflegemittelanbieter Dr. Schutz hat zu einem System geführt, das eine objektspezifische Oberflächenvergütung für LVT-Beläge hervorgebracht hat: das Pro Care System. Das Auftragen einer On-Top-Versiegelung nach der Verlegung sorgt für einen hermetischen Verschluss der Oberfläche. Durch den PU-Auftrag reduziere sich die Keim-Belastung um nahezu 100 %, weiß Frank Knott, Mitglied der Geschäftsführung bei Dr. Schutz: „Nachgewiesen durch das Forschungs- und Prüfinstitut FIGR, erfüllen wir hiermit die im Gesundheitsbereich wichtigen Vorgaben der TRBA 250 (Technische Regel für biologische Arbeitsstoffe).“ Ein weiterer Vorteil sei das Einhalten einer vorgeschriebenen Rutschhemmstufe wie R10 oder R11, beides mit Hilfe eines Additivs im Lack.



## Project Floors

im Überblick

**Das System Pro Care ist aus der engen Zusammenarbeit mit Dr. Schutz entstanden und richtet sich an Objekte im Gesundheitswesen.**

Project Floors GmbH  
Max-Ernst-Str. 4  
50354 Hürth  
Tel.: 0 22 33 / 96 87-0  
info@project-floors.com  
www.project-floors.com

### Geschäftsführer:

Zoran Stopar  
Bernd Greve

### Exportmanager:

Jörg Weyland

### Marketingleiter:

Marco Knop

### Director of

### International Sales:

Markus Dünkermann

### 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-Designbeläge/LVT in Dryback, zum Klicken und lose liegend, SPC-Rigid



### Code scannen

für mehr Infos zu  
Project Floors

### Eiche Kollektion: 13 Dekore von hell bis dunkel

Da Kunden immer wieder ihre Vorliebe für Eiche-Dekore vortragen, hat Project Floors eine Eiche-Kollektion aufgelegt: Sie bündelt sechs bestehende und sieben neue Eiche-Dekore. Manchem Handwerker seien die beliebten Home- und Work-Kollektionen schlichtweg zu umfangreich gewesen. Bernd Greve weiß aus seiner Erfahrung, dass die Vorstellungen von Eiche-Dekoren durchaus unterschiedlich sein können: „Deshalb haben wir eine Kollektion zusammengestellt, die von hell nach dunkel gefächert ist.“ Es gibt sie in zwei Nutzschnitten, jeweils für den Wohn- und Objektbereich.

### PVC-freie Designbeläge: Eco Plus-Kollektion

Zwischen Mitte 2021 und dem dritten Quartal 2021 will Project Floors einen PVC-freien Designbelag auf den Markt bringen. Bernd Greve hüllt sich noch ein bisschen in Schweigen. Klar ist: Die Kollektion wird 20 bis 25 Dekore enthalten, die auch in der Home- und Work-Kollektion vertreten sind. Die Hürther sprechen mit dieser PVC-freien Kollektion in erster Linie Privatkunden an. Noch erwartet Greve dieses Produkt nicht unbedingt im flächendeckenden Objektgeschäft, was sich aber durchaus ändern könne, wenn man in zehn Jahren vielleicht nur noch über PVC-freie Produkte spreche. Im Objekt können PVC-freie Designbeläge ein Thema sein, wenn das jeweilige Bundesland eine PVC-freie Kollektion, z. B. in Krankenhäusern oder öffentlichen Einrichtungen, vorschreibt.

Jetzt gilt es, diese spannenden Produktthemen in den Markt zu bringen. Project Floors beschäftigt mittlerweile 55 Mitarbeiter, davon 12 Bezirksleiter, fünf Key-Accounter für das überregionale Objektgeschäft, zwei Projektmanager, einen neuen Exportmanager sowie Gründer Markus Dünkermann. „Er ist als Director of International Sales tätig, und treibt für uns das weltweite Geschäft voran. Auch im Innendienst und im Marketing haben wir aufgestockt“, fasst Bernd Greve zusammen.

Einen konkreten Ausblick für das aktuelle Jahr halten die beiden Geschäftsführer derzeit für nicht realistisch, weil die Corona-Lage zu ungewiss sei. „Wir werden dieses Jahr nicht über große Steigerungen reden müssen; ich sehe die nächste Zukunft anspruchsvoll, aber nicht negativ“, betont Zoran Stopar. „Unsere früheren Zuwächse um 15 % werden wir in 2021 sicherlich nicht erreichen. Wir sind aber sehr zufrieden, wenn wir das Ergebnis von 2020 halten können“, so der Geschäftsführer abschließend. Immerhin habe man viele Ideen umgesetzt, die es ohne die Krise nicht gegeben hätte.

Marketingleiter Marco Knop findet, dass 2020 gezeigt habe, „dass wir als Unternehmen intern gut zusammenarbeiten.“ Das Team sei durch die Krise partnerschaftlich hindurchgegangen und habe sich gegenseitig geholfen. „Wir gucken in Bezug auf 2021 eher positiv nach vorne, obwohl die nächsten Wochen sicherlich noch hart bleiben werden.“ ■