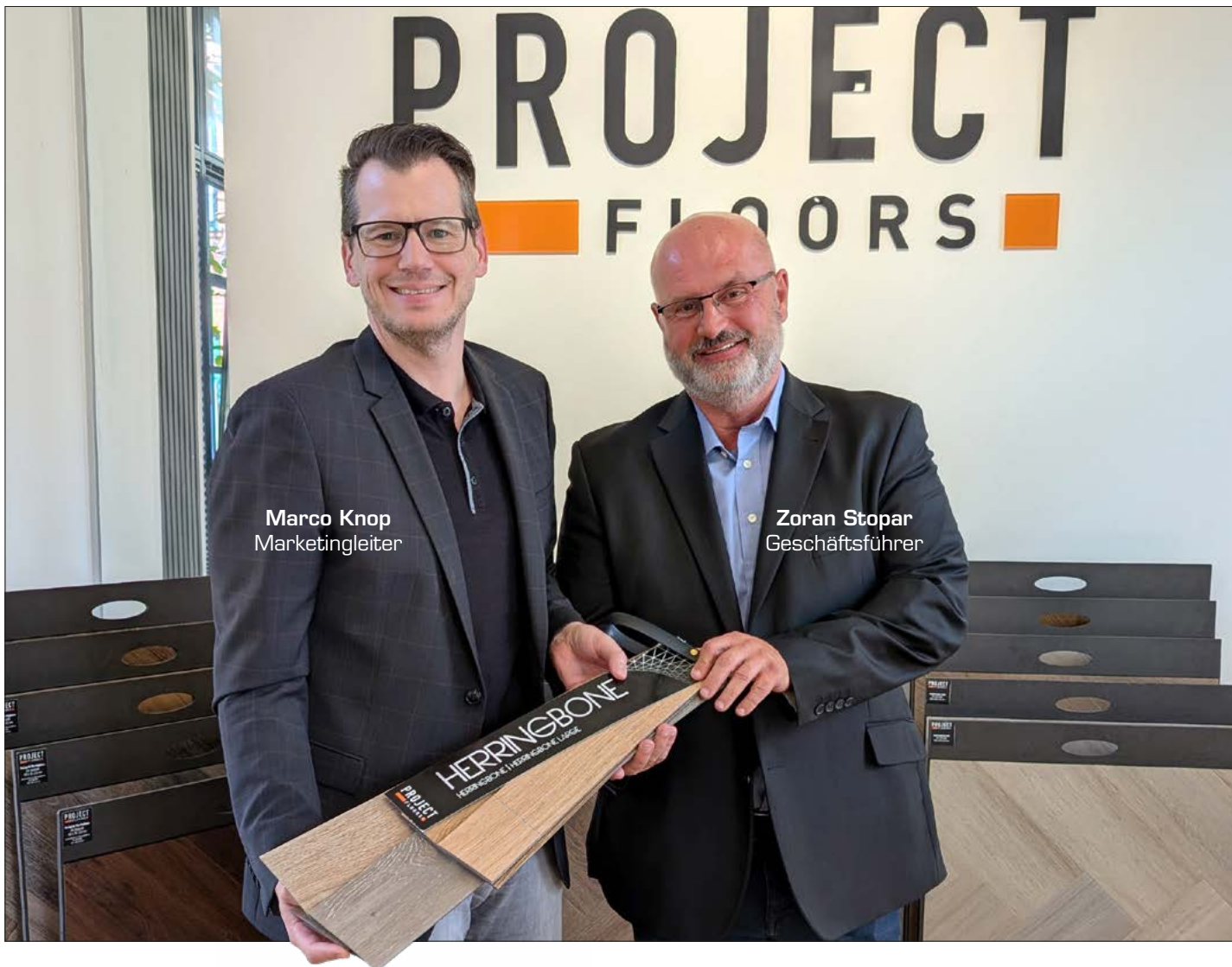


FUSSB  DEN

# FUXX

1  
26

Das schlaue Extraheft von FussbodenTechnik, ParkettMagazin, BTH Heimtex



Marco Knop  
Marketingleiter

Zoran Stopar  
Geschäftsführer

**Fuxx zu Besuch** bei Project Floors

## Als LVT-Spezialist international geschätzt



Im Sheraton Düsseldorf Airport Hotel kamen auf 760 m<sup>2</sup> Fläche Fischgrät-Planken aus der LVT-Kollektion floors@work von Project Floors (Dekore ST 902, 903, 940 und 941) zum Einsatz.

## Fuxx zu Besuch bei Project Floors

# » Als LVT-Spezialist international geschätzt

Seit 1999 stehen LVT-Designbeläge für die Verantwortlichen von Project Floors klar im Mittelpunkt – und daran hat sich bis heute nichts geändert. Die Qualität der Produkte, ein umfassender Service und eine offene Kommunikation sind wesentliche Merkmale der Unternehmensphilosophie. Der Fuxx hat mit Geschäftsführer Zoran Stopar und Marketingleiter Marco Knop am Standort Frechen bei Köln gesprochen. Dort ist Project Floors seit Februar 2024 beheimatet.

**A**us einem Vier-Mann-Unternehmen ist nach mehr als 25 Jahren einer der führenden deutschen Anbieter von LVT-Designbelägen geworden. Project Floors gehört zu den Pionieren, die schon früh auf diese elastische Belagsart aus Vinyl gesetzt haben. In dem vergangenen Vierteljahrhundert hat der Hersteller aus Frechen bei Köln mehr als 45 Mio. m<sup>2</sup> Bodenbeläge verkauft. Heute beschäftigt Project Floors knapp 60 Mitarbeiter und erwirtschaftete jüngst einen Jahresumsatz von rund 36 Mio. EUR. Die Bodenbeläge kommen weltweit in Hotels, Restaurants, Büros, im Ladenbau und in Privatwohnungen

zum Einsatz. „Unsere Beläge überzeugen mit naturgetreuen Dekoren in Holz- und Steinoptik, kombiniert mit funktionalen Eigenschaften wie hoher Widerstandsfähigkeit, Wasserbeständigkeit und leichter Reinigungsfähigkeit. Zudem schätzen die Kunden die Passgenauigkeit unserer Beläge sehr“, berichtet Marketingleiter Marco Knop.

Die Firmenphilosophie bringt der 51-Jährige so auf den Punkt: „Uns kennzeichnet das Spezialistentum bei LVT-Belägen – das haben wir uns groß auf die Fahnen geschrieben. Als Spezialisten wollen wir ganz offen, ehrlich

und kompetent über das Produkt beraten.“ Kompetenz beinhaltet auch, über die Grenzen eines LVT-Belags aufzuklären. „Wir wollen nie von einem Kunden hören: ‚Hätte ich das mal früher gewusst.‘ Wir klären ihn stets vollständig auf.“ So habe beispielsweise die Geschäftsführung einer Bäckerei kürzlich angefragt, ob sie den Project Floors-Belag auch hinter dem Verkaufstresen verlegen könne, wo die Mitarbeiter tätig sind. „Da haben wir klar gesagt: Nein, denn da besteht eine höhere Rutschgefahr – da hat ein LVT-Belag nichts verloren. Wir wollen nicht auf Teufel komm raus verkaufen, sondern sind an langfristigen, zufriedenen Partnerschaften mit unseren Kunden interessiert“, sagt Knop, der seit 2006 bei Project Floors tätig ist.

### Produktqualität und Service bilden ein Gesamtpaket

Für den Marketingleiter gehen die Qualität der Produkte und ein ausgezeichneter Service Hand in Hand: „Das Gesamtpaket muss stimmen. Der LVT-Belag ist dabei nur ein Baustein, die Beratung im Vorfeld und gegebenenfalls auch im Nachgang muss genauso passen.“ Von vielen >>

## Meilensteine von Project Floors

1999

Gründung durch Markus Dünkelmann in Hürth bei Köln. Die Produktion der LVT-Designbeläge erfolgt seitdem bei Vinyl Tech in Taiwan.

2000

Launch der ersten Project Floors-Kollektion: Edition 1.

2012

Gründer Markus Dünkelmann verkauft seine Geschäftsanteile an die Produktionsgesellschaft Vinyl Tech.

2015

Launch der Haupt-Kollektionen floors@home und floors@work sowie des Herringbone-Sortiments für die Fischgrätverlegung.

2020

Übernahme der Geschäftsführung durch Bernd Greve und Zoran Stopar.

2024

Umzug vom Standort Hürth in die Büroräume in der Grube Carl (ehemalige Brikettfabrik) in Frechen bei Köln.

2025

Launch der Kollektionen Tile Trends und Mellow Woods.



Geschäftsführer Zoran Stopar (links) und Marketingleiter Marco Knop präsentieren das Musterbuch der Herringbone- und Chevron-Kollektion.



Mit den LVT-Belägen der Frechener sind aufwendige Intarsienarbeiten möglich – wie dieses Beispiel im Duty Free Shop des Frankfurter Flughafens zeigt.



Naturgetreue Optik und bayerische Gemütlichkeit im Berliner Restaurant Maximilians dank der floors@work-Kollektion (Dekor PW 3150).



Im Hamburger Hotel Le Méridien wurde dieser LVT-Boden von Project Floors verlegt (Dekor PW 3535).

Kunden komme das Feedback: „Ich kann LVT-Beläge anderswo zwar günstiger kaufen, aber mir ist es lieber, dass ich von Euch diesen umfassenden Service erhalte, als dass ich das Produkt 15 Cent günstiger bekomme – und ich mir nachher andere Probleme ins Haus hole.“ Um diese Servicequalität zu gewährleisten, sind sieben Key-Account-Manager, zwölf Außendienstmitarbeiter und zwei Anwendungstechniker für Project Floors im Einsatz – zudem bilden die Frechener selbst Groß- und Außenhandelskaufleute aus. „Ein kleines Unternehmen zu sein, hat einen riesengroßen Vorteil für uns: Wir sind sehr wendig und schnell in unseren Entscheidungen. Wir können uns rasch an aktuelle Herausforderungen anpassen“, betont Zoran Stopar, der seit 2020 gemeinsam mit Bernd Greve die Geschicke von Project Floors als Geschäftsführer leitet.

Die Rheinländer bieten LVT-Beläge in den verschiedensten Varianten und Nutzsichten an – auch als PVC- und Chlor-freie Ausführungen. Den Großteil des Sortiments machen Designbeläge für die feste Verklebung aus. Die beiden Haupt-Kollektionen heißen floors@work und floors@home. Für gewerbliche Bereiche ist floors@work dank 55er-Nuttschicht die ideale Wahl, während sich floors@home mit 30er-Nuttschicht vor allem für den Privatbereich eignet. Die Kollektionen kamen schon in zahlreichen Vorzeige-Objekten zum Einsatz – wie etwa dem Hotel Le Méridien an der Hamburger Außenalster, in weltweiten Filialen des Kristallglas-Herstellers Swarovski, bei Pilsener Urquell sowie in Geschäften der Modelabels Engbers und Jack Wolfskin. „Für Swarovski haben wir sogar eine komplette Sonderanfertigung vorgenommen. Die Verantwortlichen gaben uns eine Natursteinfliese und sagten, dass sie genau diese Optik gerne als Vinylbelag hätten. Auch auf solche Wünsche können wir eingehen“, berichtet Marketingleiter Knop.

## LVT-Designbeläge prägen Kern der Marke

Hochwertige LVT-Beläge prägen schon seit Anbeginn den Markenkern von Project Floors, als Gründer Markus Dünkelmann das Unternehmen im März 1999 in Hürth bei Köln aus der Taufe hob – und mit drei Mitarbeitern startete. Sechs Monate später stieß der heutige Geschäftsführer Zoran Stopar hinzu. Er und Dünkelmann hatten schon zuvor beim LVT-Anbieter Karndean eng zusammengearbeitet und sich so ein großes Fachwissen über diese elastische Belagsart angeeignet. „Der Start mit dem neuen Unternehmen erfolgte von Null auf Hundert – mit viel Risiko. Aber wir haben uns vertraut und wussten, was wir leisten können – es hat sich ausgezahlt“, berichtet Stopar. Es galt, den Vertrieb aufzubauen, ein eigenes Design zu entwickeln und die erste Kollektion zu erstellen: die Edition 1. „LVT war damals noch ein absolutes Nischen-Produkt, das hauptsächlich im Ladenbau verwendet wurde. Auf den Messen kamen tatsächlich Leute zu uns an den Stand und sagten: ‚Sie haben da aber ein schönes Laminat.‘ Unser Vorteil war, dass viele Kunden von Karndean zu uns gewechselt sind, weil sie uns kannten und von der Qualität unserer Produktion überzeugt waren. Zudem gab es um die Jahrtausendwende nur sehr wenige LVT-Anbieter auf dem Markt“, erzählt Stopar über die Anfangsphase.

Seit dem Start der Edition 1 hat sich das Sortiment stetig vergrößert – und sich auch auf die Musterverlegung ausgeweitet. 2015 stellte Project Floors erstmals auf der Messe BAU in München eine eigene LVT-Kollektion speziell für die Fischgrätverlegung vor. Was damals als kleine Kollektion mit sechs Farben anging, umfasst zehn Jahre später drei Fischgrät-Kollektionen in verschiedenen Formaten sowie eine im Chevron-Schnitt. „Alle Kollektionen entwickeln sich



Die Caelistic Schönheitsklinik im baden-württembergischen Ulm schmückt ein Project Floors-Boden in Chevron-Verlegung (Dekor PW 3130/FP).

nach wie vor sehr gut auf konstant hohem Niveau – es war also kein kurzfristiger Trend“, unterstreicht Geschäftsführer Zoran Stopar. „Betriebe können mit solchen aufwendigen Verlegemustern ihr handwerkliches Können unter Beweis stellen – und beim Kunden ihre Leistung besser verkaufen.“

### Freiwillige Testung auf Schadstoff-Emissionen

Seit der Unternehmensgründung werden die LVT-Beläge bei Vinyl Tech in Taiwan gefertigt – seit 2012 die Muttergesellschaft von Project Floors. „Wir lassen von einem externen Partner berechnen, wie viel CO<sub>2</sub> beim Transport unserer Beläge aus Asien ausgestoßen wurde und gleichen dies entsprechend über die Finanzierung ökologischer Projekte aus“, berichtet Marketingleiter Marco Knop. Nachhaltigkeit spiele bei Project Floors eine große Rolle: So lassen die Frechener einmal jährlich freiwillig ihre Produkte im Rahmen der Zertifizierung für das Ökolabel Indoor Air Comfort Gold auf Emissionen testen. Und mit Hexamoll Dinch setzen sie einen Weichmacher ein, der aus der Lebensmittelbranche und Medizintechnik stammt.

Wichtigster Markt für die Rheinländer ist die D/A/CH-Region – also Deutschland, Österreich und die Schweiz. Zudem können sie auf ein Netzwerk von 23 internationalen Partnern bauen, wobei vor allem die Niederlande und Polen starke Absatzmärkte sind. Für die Zukunft plant Project Floors den Relaunch von floors@home und floors@work: Die neu gestalteten Haupt-Kollektionen sollen Anfang 2027 auf der Messe BAU präsentiert werden. Die Kunden erwarten neue Dekore, Formate und Verkaufshilfen. Ende 2025 kommen zudem noch zwei kleinere Erweiterungs-Kollektionen auf den Markt: Tile Trends und Mel-low Woods. Und eines bleibt auch in Zukunft sicher: „An

unserem LVT-Spezialistentum wird sich in absehbarer Zeit nichts ändern“, unterstreicht Marketingleiter Marco Knop abschließend. ✕



## Project Floors im Überblick

Project Floors GmbH  
 Von-Klespe-Straße 1, Grube Carl · 50226 Frechen  
 Tel.: 0 22 33 / 96 87-0  
 info@project-floors.com · www.project-floors.com

- Gründung:** 1999
- Mitarbeiter:** ca. 60 (in Deutschland)
- Umsatz:** ca. 36 Mio. EUR
- Geschäftsführung:** Bernd Greve & Zoran Stopar
- Vertriebsleitung:** Bernd Greve (Nord) & Dominik Wichert (Süd)
- Marketingleitung:** Marco Knop
- Logistik:** Carsten Heublein & Janine Görgens



**Code scannen**  
 für mehr Infos  
 zu Project Floors