5/2017 C 44349

Fussboden Technik

INTERVIEW DES MONATS

Heike Oberst,
Geschäftsführerin Estrolith Seite 74

Fachzeitschrift für Objekteure und Estrich-Fachbetriebe

Project Floors
Fischgrätverlegung bietet Chancen für Verleger

Seite 18

„Das Verlegebild der Fischgrätverlegung sorgt beim Betrachter für einen Aha-Effekt." Davon ist Project Floors-Geschäftsführer Markus Dünkelmann überzeugt.

Project Floors im Redaktionsgespräch

Fischgrätverlegung bietet Chancen für Verleger

In Hürth bei Köln fokussiert sich Project Floors ausschließlich auf PVC-Designbeläge, sprich LVT. Das Team um Geschäftsführer Markus Dünkelmann, Marketingleiter Marco Knop und den Prokuristen und Technischen Leiter Zoran Stopar ist seit Jahren mit dieser Spezialisierung sehr erfolgreich. Im Gespräch mit FussbodenTechnik berichten sie darüber, welche Vorteile Musterverlegungen bieten, und warum Project Floors eine Unterlage für die Looselay-Kollektion mitentwickelt hat.

FussbodenTechnik: Fischgrät- und andere Musterverlegungen sind aktuell gefragt. War Project Floors bei diesem Trend Vorreiter ?

Marco Knop: Wir haben bereits 2015 unsere Bemühungen um die Fischgrätverlegung begonnen, erste Trends haben wir schon vorher beobachtet: 2013 und 2014 kamen aus dem Ladenbau vermehrt Anfragen. Diese Entwicklung hält weiter an.

Markus Dünkelmann: Unser Ziel ist es, mit dem Verlegeergebnis positiv zu überraschen. Unser zunächst kleines Sortiment ist mittlerweile auf zwölf Farben angewachsen. Gleichzeitig haben wir die Fischgrätverlegung bei Schulungen,

Seminaren und auf Messen forciert. Es gibt zahlreiche gelungene Projekte mit LVT-Belägen von uns in Hotellerie, Möbelhäusern, Shops und in privaten Wohnungen. Das Besondere an der Fischgrätverlegung ist das ansprechende Verlegebild, das beim Betrachter für einen Aha-Effekt sorgt.

FT: Fast wie in der Mode gibt es auch bei Bodenbelagsverlegungen Wellenbewegungen – manche Themen kommen plötzlich wieder...

Zoran Stopar: Das ist richtig. Ende der 1990er und Anfang der 2000er Jahre gab es sehr viele Designverlegungen mit Schlüsselsteinen, Rand- und Friesstreifen sowie Korbgepflechten – das macht man heute gar nicht mehr. Ich finde das auch für den Verleger schade, weil er damit seine persönliche Handschrift und seine handwerklichen Fähigkeiten demonstrieren kann.

FT: Wie ist die Verteilung zwischen Musterverlegung und Geradeaus-Verlegung Ihrer Erfahrung nach?

Stopar: In 90 % der Fälle wird geradeaus verlegt, in 10 % der Fälle wählt der Kunde eine aufwendigere Verlegung, beispielsweise die Einarbeitung von wasserstrahlgeschnittenen Logos. Leider gibt es abgeschnittene Ecken bei Fliesenoptiken, Bordüren und Intarsien so gut wie gar nicht mehr.

FT: Statt kleinteiliger Elemente stehen heute eher große Formate im Fokus?

Dünkelmann: Den Trend, dass LVT-Planken immer größer werden, sehe ich kritisch. Wir haben es immer als unsere Aufgabe verstanden, LVT-Beläge möglichst authentisch nahe am Original abzubilden. Wenn ich eine 1,80 oder 2 m lange Planke habe, wird es mit dem Rapport eines Designs schwierig. Als ich vor 27 Jahren anfing, mich mit LVT-Belägen zu beschäftigen, war die Planke 7,6 cm breit und 91 cm lang. Heute ist diese Breite ein übliches Maß bei der Fischgrätverlegung. Das sieht wunderbar aus, weil man mehr Elemente schneidet und so auf dem Boden mehr Vielfalt erzeugt.

Ich frage mich wirklich, wie sinnvoll sehr große Formate sind. Bei einer Landhausdiele kann ich es verstehen. In großen Räumen eine besonders lange Diele einzusetzen, das sieht total chic aus. Aber bei LVT-Belägen stoßen wir damit an Grenzen. Bei uns ist die längste Planke 1,21 m lang und dabei wird es erstmal bleiben.

FT: Worauf muss der Verleger bei der Fischgrätverlegung mit LVT-Belägen besonders achten?

Stopar: Es ist wichtig, eine fachgerechte Untergrundvorbereitung durchzuführen. Ein LVT-Belag ist kein →

Markus Dünkelmann,
Geschäftsführer Project Floors:

„Den Trend, dass LVT-Planken immer größer werden, sehe ich kritisch."

Marco Knop,
Marketingleiter Project Floors:

„Wir sind über die positive Entwicklung des Themas Fischgrätverlegung sehr erfreut."

Looselay-Unterlage LL UL 1000

Name: LL UL 1000
Einsatzzweck: Unterlage für die Kollektion Project Floors Looselay
Dicke: 1 mm
Format: 1,20 x 0,80 m
Punktuelle Ausgleichsfähigkeit: ≥ 0,5 mm

Die Unterlage LL UL 1000 bringt eine Trittschallverbesserung von bis zu 15 dB.

Druckfestigkeit: ≥ 1.000 kPa ≈ 100 t/m²
Dauerhafte Druckfestigkeit: ≥ 50 kPa
Dynamische Druckfestigkeit: ≥ 1.000.000 Zyklen
Trittschallverminderung: bis zu 15 dB
Wasseraufnahme: ≤ 1 %
Wasserdampfdiffusionswiderstand: ≥ 100 m
Wärmedurchlasswiderstand: ca. 0,029 m² K/W
Brandklasse: E_{fl}
Brandklasse mit Looselay-Belag: B_{fl} -s1

starrer Belag wie Parkett. Wenn es auf dem Untergrund Wellen gibt, führt das zu Abweichungen bei den Planken und Korrekturschnitte werden notwendig. Gerade, wenn man in den Winkeln verlegt, muss man sehr exakt arbeiten – das ist das A und O bei der Fischgrätverlegung.

Dünkelmann: Wir sprechen in diesem Fall von einer anspruchsvollen Verlegung. Der Handwerker profitiert davon, weil er sich diese auch besser bezahlen lassen kann. Das ist privaten und gewerblichen Endverbrauchern schnell klar, wenn sie im Vorfeld Bilder von Fischgrätverlegungen sehen. Es liegt in der Natur der Sache, dass der Aufwand größer ist, als Planke an Planke zu legen.

Knop: Wir sind über die positive Entwicklung des Themas Fischgrätverlegung sehr erfreut. Gestartet sind wir damit fürs Gewerbe, genauer gesagt für den Ladenbau. Die LVT-Beläge gibt es bei uns ausschließlich mit einer 0,55 mm dicken Nutzschicht. Tatsächlich haben wir in der letzen Zeit viele Privatobjekte gemacht. Da geht es zwar in den meisten Fällen nur um 30 m², aber die Kunden sind bereit, den größeren Verlegeaufwand zu bezahlen – und dieser ist ungefähr mit dem dreifachen einer Standardverlegung zu beziffern.

Ich spreche zwar auch mit Kunden, die die Fischgrätverlegung spießig finden. Aber die Mehrheit zeigt Gefallen an der Musterverlegung. Typische Aussagen sind: „Endlich mal wieder eine Designverlegung, bei der die Bezeichnung einen Sinn ergibt."

FT: Trauen Sie der Musterverlegung mit LVT mehr als ein Nischen-Dasein zu ?

Knop: Die Fischgrätverlegung wird sicherlich nicht irgendwann 20 bis 30 % unserer zu klebenden LVT-Beläge ausmachen. Gerade im Ladenbau muss das Thema auch ins Konzept passen. Es gibt besonders cleane Ladengestaltungen, wo gerade Linien gefordert werden, und wo es optisch weniger passen würde. In vielen anderen Fällen passen Fischgrät oder andere Musterverlegungen hervorragend in das Konzept des Architekten.

Dünkelmann: Wir haben in den vergangenen zwei Jahren ein Paket mit entsprechender Kommunikation geschnürt. Die Fischgrätverlegung hat sich sehr positiv auf unsere Verkaufszahlen ausgewirkt. Ich kann definitiv sagen, dass wir uns weiter mit Musterverlegungen beschäftigen werden. Es gibt neben Fischgrät auch noch

Zoran Stopar, Prokurist und Technischer Leiter Project Floors:

„Mit Musterverlegungen kann der Verleger seine persönliche Handschrift und seine handwerklichen Fähigkeiten demonstrieren."

tolle Muster, wie Leiterboden, englischer Verband, Kassette, Würfel, um nur einige zu nennen. Ich sehe allerdings keine Möglichkeit, zu Bordüren und Schlüsselsteinen zurückzukehren. Der Trend ist einfach vorbei.

FT: Lassen Sie uns zu einem zweiten Thema von Project Floors kommen: Warum haben Sie in diesem Jahr eine eigene Unterlage für Ihre Looselay-Kollektion auf den Markt gebracht ?

Stopar: In der Form, wie wir sie entwickelt haben, gab es bislang keine Unterlage für lose liegende LVT. Unsere Motivation für diese Neuentwicklung war, dass der Name Looselay bei Verlegern immer wieder den Irrglauben ausgelöst hat, dass man den Belag einfach nur reinlegen müsste. Das ist aber nicht so. Grundsätzliche physikalische Gesetze gelten auch für lose liegende Designbeläge. Selbst bei geklebten LVT sollten Verleger wissen, dass die direkte Sonneneinstrahlung bei einem dunklen Belag dazu führt, dass er sich ausdehnt. Auch wir können physikalische Gesetzmäßigkeiten nicht

außer Kraft setzen, aber wir können die Folgen von raumklimatischen Bedingungen abfedern.

Unsere Anwendungstechnik hat sich mit Selit in Verbindung gesetzt und eine Unterlage speziell für unsere Looselay-Kollektion entwickelt. Herausgekommen ist LL UL 1000, die Abkürzung steht für eine Looselay-Unterlage in der Dicke von 1 mm. Wir nennen sie aber eigentlich immer nur unsere Looselay-Unterlage.

FT: Was bringt die Unterlage dem Verleger ?

Stopar: Sie bringt dem Verleger Sicherheit, eine Trittschallminderung von bis zu 15 dB und eine Entkopplung vom Untergrund. Mit Hilfe der Unterlage schaffe ich zudem eine Fläche, die sauber und zudem nicht rutschig ist. Man kann sogar kleinere Fugen von keramischen Fliesen damit überdecken. Unsere Looselaybeläge sind mit einem eingearbeiteten Glasfaservlies ausgestattet, das die Maßstabilität des Belags deutlich verbessert. Die mit einer klebrigen Oberfläche ausgestattete Unterlage verbessert die Sicherheit der Verlegung zusätzlich.

Dünkelmann: Wenn man sich die drei bekannten LVT-Varianten ansieht, sind die zu verklebenden Beläge (Dryback) und Klickbeläge am stärksten etabliert. Die größten Unsicherheiten und Vorbehalte bestehen für Handwerk und Handel bei Looselaybelägen. Das könnte daran liegen, dass die Hersteller unterschiedlich über die Leistungsgrenzen des Belags kommunizieren, das muss die Verarbeiter verwirren. Wir sind davon überzeugt, dass wir mit unserer Unterlage ein Stück weit Sicherheit schaffen. Wir haben den Aspekt der deutlichen Trittschallverbesserung, der Belag bleibt rückstandslos rückbaubar und durch die Klebung auf der Oberseite der Unterlage gibt es zusätzliche Sicherheit. Das bedeutet aber nicht, dass wir Looselay für einen Wintergarten mit bodentiefen Fenstern und Ausrichtung zur Südseite empfehlen würden.

FT: Bei bodentiefen Fenstern würden Sie wahrscheinlich Dryback-LVT mit Reaktionsharzkleber empfehlen.

Stopar: Das ist korrekt. Looselay würden wir in einem solchen Extremfall nicht empfehlen. Wir schicken gerne unsere Anwendungstechnik auf die Baustelle, um die Bedingungen vor Ort zu überprüfen. Ich wundere mich immer wieder, dass Architekten nicht sorgsam genug beraten und extreme Rahmenbedingungen nicht berücksichtigen. Ich betreue aktuell einen Fahrradladen, der mit einem kreisrunden Glasdach ohne Sonnenschutz ausgestattet ist. →

Project Floors
im Überblick

Project Floors GmbH
Max-Ernst-Str. 4
50354 Hürth
Tel.: 0 22 33 / 96 87-0
Fax: 0 22 33 / 96 87-10
info@project-floors.com
www.project-floors.com

Gründungsjahr: 1999
Mitarbeiterzahl: 55 (davon 18 Außendienst/ Key Account)
Produkte: Kunststoff-Designbodenbeläge
Kollektionen: floors@work, floors@home, Loose-Lay-Collection und Click-Collection
Tochtergesellschaften/ Beteiligungen:
- Project Floors NZ Ltd.
- Project Floors UK Ltd.

Verbandsmitgliedschaft:
- Fachverband der elastischen Bodenbelagshersteller (FEB)
- Deutscher Ladenbau Verband (dlv)
- Arbeitsgemeinschaft PVC und Umwelt

Geschäftsführer: Markus Dünkelmann
Prokurist / Technischer Leiter: Zoran Stopar
Prokurist / Vertriebsleiter: Bernd Greve
Marketingleiter: Marco Knop
Anwendungstechniker: Rainer Mees, Dirk Iffland

Code scannen für mehr Infos zu Project Floors

Bei sonnigem Wetter war es den dortigen Mitarbeitern deutlich zu warm – und natürlich dehnt sich selbst ein verklebter LVT-Belag bei starker Erwärmung aus.

Dünkelmann: In einem solchen Fall von Falschberatung wird dem Handwerker gerne der 'Schwarze Peter' zugeschoben. Ich denke, das ist zu einfach. Es hat auch etwas damit zu tun, mit welchen vollmundigen und blumigen Aussagen die Industrie ihre Produkte vermarktet. Project Floors legt großen Wert darauf, eine ordentliche und ehrliche Beratung anzubieten. In Seminaren und Verlegeschulungen, sei es mit dem Handwerk oder dem Großhandel, sind wir immer transparent. Das gilt auch für unsere Broschüren und unsere Webseite.

FT: Wie sieht die Verteilung zwischen geklebten LVT, Klick und Looselay aus? Glaubt man Verlegewerkstoffherstellern, nimmt die Klebstoffmenge für LVT immer noch zu.

Dünkelmann: LVT-Beläge verdrängen nach wie vor andere Bodenbeläge. Ich bin davon überzeugt, dass im Verhältnis zwischen Klick und Looselay ein großes Potenzial schlummert, um die Marktverteilung zu verändern. Wenn wir über die Möglichkeiten der Looselay-Kollektion diskutieren, kommen wir manchmal zu der Frage: Warum brauchen wir eigentlich noch Klickbeläge? Wir halten Looselaybeläge für ein äußerst interessantes Produkt. Ein ordentlicher Wettbewerb wird das Thema Looselay weiter befruchten, aber aktuell stehen Klickbeläge stärker im Fokus.

FT: Wie ist die Verteilung bei Project Floors zwischen den drei LVT-Varianten?

Dünkelmann: Ich würde grob von 70 % verklebt, 20 % Klick und 10 % Looselay ausgehen. Wir verzeichnen ein sehr ordentliches Wachstum bei den zu klebenden Belägen. Unsere neue Klick-Kollektion ist seit 2016 auf dem Markt und in diesem Jahr haben wir die Looselay-Kollektion um die abgestimmte Unterlage erweitert. Bei allen Dreien sehen wir Wachstumspotential. Im Gegensatz zu anderen Anbietern gehe ich nicht davon aus, dass Klebebeläge in den kommenden Jahren von einem Marktvolumen von 70 % auf 50 % sinken werden. Ich bin stattdessen davon überzeugt, dass es zwischen Klick und Looselay eine Verschiebung geben könnte.

FT: Könnten Sie sich ein zusätzliches Engagement bei textilen Teppichfliesen vorstellen, wie es einige Wettbewerber vorgemacht haben?

Dünkelmann: Wir wussten, dass diese Frage kommt. Das lassen wir erstmal andere machen. Es mag Architekten geben, denen es gefällt, wenn man Teppichfliesen und vielleicht noch Sauberlauf in Kombination darstellen kann. Wir müssen nicht auf jeden fahrenden Zug aufspringen. Wir haben im Markt Partner – ob das im Handel oder im Objekt ist – die von uns erwarten, dass wir als LVT-Spezialist entsprechend aufgestellt sind.

FT: Welche Vorteile haben Sie als LVT-Spezialist?

Dünkelmann: Produktion, Vertrieb und Marketing sind zu 100 % auf LVT-Beläge fokussiert. Neben unseren Standards bieten wir maßgeschneiderte und kundenorientierte Sonderlösungen an. Von einem Spezialisten erwartet man besonderes Know-how und das bieten wir.

FT: Für einen Verleger bedeutet es, dass bei einem LVT-Spezialisten keine Fragen offen bleiben?

Project Floors will sich auch zukünftig weiter mit Musterverlegungen beschäftigen.

Fischgrät-Planken
Technische Daten

Belagstyp: Kunststoff-Designbodenbelag
Belagsart nach EN 649/EN ISO 10582: Heterogene Planken
Beanspruchungsklasse EN 685: 23, 33, 42
Dicke der Nutzschicht EN 429: 0,55 mm
Farben: 12
Gesamtdicke: 2,5 mm
Verpackungseinheit/Palette: 3,34 m²/ 200,40 m²
Angefaste Kanten: ja
Gesamtgewicht: 4,08 kg/m²
Oberflächenvergütung: ja, PU
Resteindruck: EN 433 ≤ 0,1 mm
Dimensionsstabilität: ≤ 0,25 %
Stuhlrollenbeanspruchung: Typ W
Fußbodenheizung: geeignet bis 28 °C
Brandverhalten: B_{fl} -s1
Wärmedurchlasswiderstand: 0,02 m² K/W
Trittschallverbesserungsmaß: 4 dB
Lichtechtheit: > 6
Ableitwiderstand: > 10^{10} Ω
Rutschsicherheit: R9 bis R10 (dekorabhängig)

Dünkelmann: Wir sind mit dem Thema LVT seit vielen Jahren unterwegs, setzen uns damit intensiv auseinander und kommunizieren Vorteile und Grenzen mit großer Offenheit. In der Summe bedeutet das für unsere Kunden und Partner, dass wir wissen, wovon wir sprechen. Das bedeutet auch, dass wir bei Extremfällen sagen: Das kann ein LVT nicht leisten.

FT: Beschäftigt sich Project Floors mit der Einführung von PVC-freien LVT-Belägen ?

Dünkelmann: Das ist ein interessantes Thema. Ein solches Produkt muss man bekannt machen und das Preis-Leistungsverhältnis muss stimmig sein. Bisherige chlorfreie Beläge sind besonders im Objekt zu teuer. Ich bin der Überzeugung, dass man für die Einführung den Großhandel als Multiplikator benötigt – und dieser ist mit erklärungsbedürfigen Produkten schnell überfordert, wie das Beispiel Looselay zeigt. Bei manchen Themen muss man sehr viel Vorarbeit leisten. Ist ein neues Produktthema gesellschafts- und marktfähig, dann ist der Großhandel gerne dabei.

FT: Verlangt der Markt PVC-freie LVT-Beläge ?

Dünkelmann: Bei der Frage müssen wir unterscheiden, über welche Zielgruppe wir sprechen. Sprechen wir über einen Raumausstatter im privaten Wohnbereich, oder über einen Objekteur im großen Objektgeschäft. Wenn wir morgen einen LVT-Belag haben, den wir guten Gewissens als PVC- und chlorfrei deklarieren können, dann habe ich sofort Abnehmer dafür. Insgesamt ist es so, dass sich das Bewusstsein der Kunden in Richtung Wohngesundheit entwickelt. In vielen Fällen, besonders im Objekt, darf ein solcher Belag aber nicht 50 % teurer als herkömmliche LVT-Beläge sein.

FT: Halten Sie am bisherigen Kollektionsschema mit floors@home und floors@work fest ?

Dünkelmann: Das können wir aktuell noch nicht beantworten. Wir haben damit begonnen, über die Kollektion 2019 zu diskutieren. Wir stellen gerade auf den Prüfstand, für welche Zielgruppe wir welche Kollektionen anbieten. Die Kollektionen mit floors@home und floors@work sind modern und zeitgemäß. Ich finde diese Aufteilung nach wie vor gut und wir erhalten ein positives Feedback darauf. Dennoch kommt alles auf den Prüfstand und bis 2019 ist noch ein bisschen Zeit.