

**bwd** im Gespräch mit Zoran Stopar, Geschäftsführer Project Floors

# SPC ist ein dankbarer Belag

Trotz des Erfolgs von SPC-Rigid Core Belägen ist man bei Project Floors überzeugt, dass vollflächig verklebte Beläge weiterhin die Oberhand gegenüber schwimmend verlegten Belägen behalten werden. Neben Eiche liegen weiter Stein- und Betondekore im Trend.

**bwd** Laut FEB gibt es nach wie vor viel Wachstum im Designboden-Segment – auch bei Ihnen?

**Stopar** Ja, auch wir können bestätigen, dass das Wachstum der letzten Jahre ungebrochen eine Fortsetzung erfährt. Aufgrund neuer Produktentwicklungen und auch dadurch neu erschlossener Zielgruppen und Einsatzbereiche sowie der stetig verbesserten Qualität der Ware sehen wir das Potenzial für LVT-Designbeläge auch in den nächsten Jahren sehr hoch und mit weiterhin wachsenden Absatzmengen.

**bwd** Inwiefern wird das weitere Wachstum durch die Innovationskraft der Hersteller befeuert?

**Stopar** Die Zukunft liegt auch darin, immer individueller auf Kundenwünsche eingehen zu können. Spezifisch angefertigte Produkte in kleiner Menge sind schon seit Jahren bei Project Floors möglich, so dass wir neben unserem bereits umfangreichen Standardprogramm auch in der Lage sind, Sonderwünsche im Hinblick auf Formate, Nuttschichten oder Oberflächenprägungen zu erfüllen.

**bwd** In der Beliebtheit liegt Rigid-SPC derzeit sehr weit vorn. Wie erklären Sie sich die Gründe dafür?

**Stopar** Auch wir verzeichnen ein erhöhtes Interesse an SPC-Rigid Core Belägen und haben dementsprechend im vergangenen Jahr unsere Kollektion in den Markt gebracht. SPC-Beläge sind für den Verleger und Nutzer sehr „dankbar“: Wir haben zum einen durch die schwimmende Verlegung eine sofortige Nutzbarkeit der Fläche ohne Trocknungszeiten von Klebstoffen. Außerdem ist die starre Aufbauweise der Planken und Fliesen von Vorteil, wenn es um vorhandene Altbeläge oder nicht 100 Prozent glatte Untergründe geht.

**bwd** Gehört die Zukunft also den schwimmend verlegten Bodenbelägen?



Zoran Stopar ist einer von zwei Geschäftsführern der Project Floors GmbH mit Sitz in Hürth bei Köln.

Bild: Project Floors

**Stopar** Wir sind davon überzeugt, dass weiterhin die vollflächig verklebten Beläge die Oberhand behalten werden, da diese auch in sehr großen Flächen eingesetzt werden und insbesondere im Objektbereich die bessere Wahl für die hohe Frequenz und Belastung sind. Darüber hinaus bieten Glue-down Beläge den Vorteil, dass sich Holz- und Steindekore kombinieren lassen, dass es die Möglichkeit zur Einarbeitung einer Intarsie gibt oder Fugenprofile die einzelnen Elemente authentisch betonen. Das „Design“ in „LVT-Designbelag“ ist beim SPC also eher im Hintergrund zu sehen.

**bwd** Der Verband MMFA sieht, salopp gesagt, Klick-LVT eher auf einem absteigenden Ast. Droht den SPC-Belägen, auch in preislicher Hinsicht, bald ein ähnliches Schicksal wie einst dem Laminat und dem Teppich?

**Stopar** Im Vergleich zum Klick-Vinyl sehen wir ebenfalls den Trend, dass der SPC-Belag hier langfristig gesehen die Oberhand gewinnen wird bei den schwimmenden Verlegungen. Da als Folge der aktuellen Erfolgsgeschichte immer mehr Anbieter auf den Zug aufspringen, wird sich eine Preisreduktion nicht vermeiden lassen.

**bwd** Noch immer führt kaum ein Weg am Holzdekor vorbei, vor allem die „ewige Eiche“ ist nach wie vor sehr beliebt. Warum ist das so?

**Stopar** Eiche ist nun einmal ein zeitloser Klassiker, den es in nahezu unzähligen Varianten gibt. Von den gekälkten fast weißen Oberflächen bis zur dunkel gebeizten Mooreiche. Mit Eiche verbindet man Wertigkeit, Tradition, Wärme und Gemütlichkeit.

teils dramatische Logistiksituation beim ersten Lockdown vor 12 Monaten glücklicherweise geregelt. Damals waren die Transportdienstleister wie Speditionen und Kurierdienste mit der plötzlich rapide ansteigenden Flut an Sendungen überfordert und konnten nicht so schnell wie gewünscht reagieren, zumal sie auch vor Corona schon Personalmangel hatten. Im internationalen Güterverkehr ist es seit dem

---

## „Wir sind davon überzeugt, dass weiterhin die vollflächig verklebten Beläge die Oberhand behalten werden.“

---

**bwd** Also sind erstmal keine Alternativen in Sicht?

**Stopar** Hinsichtlich der Alternativen gibt es immer wieder mal „Trendhölzer“ wie z.B. Zebrano oder Bambusdekore, die aber auch genauso schnell wieder aus dem Trend herausfallen. Neben der Holzsorte ist dann auch eher ein Wandel in der Helligkeit der Planken oder der Farbnuance festzustellen. Vor einigen Jahren waren sehr helle Beläge angesagt, danach wurde es wieder dunkler oder ging in die graue Richtung, gerne als Used Look im „Shabby Chic“. Auch hier ist die Eiche aber in allen Bereichen eine dankbare Quelle. Grundsätzlich kann man aber festhalten, dass zumindest das Verhältnis von Holz- zu Steindekoren sich leicht zu-

vierten Quartal 2020 dafür aber umso aufwändiger geworden, Ware von Asien aus nach Europa zu verschiffen. Die Container sind durch die Lockdowns im Jahr 2020 nicht mehr in einem geregelten Rundlauf unterwegs, sondern stapeln sich teils in geschlossenen Hafenanlagen in den USA, Südamerika usw. Das sorgt für massiv gestiegene Preise bei den Seefrachten, denn Angebot und Nachfrage für freie Container liegen derzeit weit auseinander, was von den Reedereien entsprechend für Preisexplosionen genutzt wird.

**bwd** Wie reagieren Sie darauf?

**Stopar** Auch wir sind aktuell gezwungen, die teils um 800 Prozent gestiegenen

---

## „Das Verhältnis von Holz- zu Steindekoren hat sich leicht zugunsten der Fliesen verschoben.“

---

gunsten der Fliesen verschoben hat. Es wird also mehr auf keramische oder Natursteinoptiken zurückgegriffen, auch der Betontrend ist nach wie vor ein Thema.

**bwd** Stichwort Corona: Wie wirkt sich die weltweite Pandemie auf Lieferketten und Warenströme aus?

**Stopar** Project Floors hat den entscheidenden Vorteil, dass die Produktionsstätte zu keiner Zeit von einem wesentlichen Ausfall betroffen war. So war und ist zumindest gewährleistet, dass unsere Ware regelmäßig weiter gefertigt und geliefert wurde und es nur zu sehr geringen Verzögerungen in der Bereitstellung für unsere Kunden kam. Im innereuropäischen Transport hat sich die

Logistikkosten an unsere Kunden weiterzugeben. Dabei betonen wir aber stets, dass es sich dabei nicht um eine Erhöhung der Produktkosten, sondern nur um den reinen Aufpreis für die Seefracht handelt. Außerdem beobachten wir die Entwicklung ganz genau und passen unseren Logistikkzuschlag monatlich an die tatsächliche Kostensituation an. Wir hoffen natürlich, dass sich die weltweite Logistikkette bald wieder normalisiert und wir von weiteren Zuschlägen absehen können.

**bwd** Vielen Dank für dieses Gespräch.

Die Fragen stellte **bwd**-Redakteur  
Jan Rieken.