

„Verfügbarkeit entscheidender Faktor für den Zuschlag“

Geschlossene Hotel- und Gastronomiebetriebe, die eingeschränkte Öffnung des Einzelhandels, der Trend zum Home-Office: Wie verhält sich der Objektbereich in der Corona-Krise? Schlägt sich die Pandemie in der Auftrags- und Marktsituation für Bodenbelagsunternehmen nieder? Wir haben uns im Rahmen unseres

Schwerpunkts „Bodenbeläge fürs Objekt“ bei Herstellern umgehört. Wie bewerten sie die Lage? Welche Auswirkungen spüren sie auf ihre Unternehmen? Unser Dialog zeigt: Ganz so schlecht wie von manchen befürchtet sind Stimmung und Situation derzeit nicht. Mehr zum Thema bringen wir ab Seite 16.



Die Stimmung hat sich inzwischen doch etwas aufgehellt. Manche Neubauten kommen einige Monate später als geplant in die Umsetzung und auch im Renovierungsmarkt gibt es Baumaßnahmen in der Warteschleife. Viele Unternehmen renovieren gerade jetzt Büroflächen, solange ihre Mitarbeiter noch im Homeoffice sind. Sicherlich gibt es auch diejenigen, die ihre Flächen stark reduzieren, wieder andere möchten aber einfach ihre Bürowelt den Bedürfnissen der Post-Corona-Zeit anpassen. Da geht es weniger um Flächenreduzierung als vielmehr um nachhaltige Modernisierung. Die Unternehmen haben verstanden, wie wichtig die Themen Gesundheit und Wohlbefinden sind. Wir unterstützen durch Konzepte, die nachhaltig positiv auf Nutzer und Planeten wirken. Deswegen sehen wir in diesen Zeiten großes Potenzial.

Nils Rödenbeck, GF Interface Deutschland, Krefeld



Bisher sind wir – nicht zuletzt aufgrund unserer weitsichtigen Lagerbevorratung – gut und ohne größere Kollateralschäden durch die Corona Krise gekommen. Manches läuft unter Umständen anders als ursprünglich geplant, zum Beispiel werden durch die Schließungen der Hotel- und Gastronomiebetriebe einige Vorhaben wie Renovierungen vorgezogen. Dafür werden bereits geplante Neubauten teilweise verschoben oder aufgrund von Insolvenzen auch komplett gestrichen. Fehlendes Personal, Containermangel und steigende Rohstoffkosten spüren auch wir. Trotz allem ist die Auftrags- und Marktsituation im Objektbereich bisher noch sehr gut. Die Entwicklung der kommenden Monate wird zeigen, ob der Trend anhält oder die Bauaktivitäten aufgrund steigender Kosten neu geplant oder auch nicht realisiert werden.

Bernd Greve, Geschäftsführer Project Floors, Hürth



Die Nachfrage ist aktuell ungebremst hoch, zusätzlich zu privaten Investitionen werden auch viele Projektentwickler wieder deutlich zuversichtlicher. Erste Lockerungen und die Impfkampagne sind hier der Silberstreif am Horizont. Eine Herausforderung sind die Knappheit und Verteuerung der Baumaterialien und somit explodierende Projektkosten. Dadurch verschieben sich Projekte, die Planungshorizonte werden kürzer. Unser Produkt – die Bodenbeläge – liegt naturgemäß zeitlich ganz am Ende des Baus und ist dadurch von allen Verzögerungen am stärksten betroffen. Diese Tatsache macht in Verbindung mit der äußerst prekären Versorgungslage gerade die Planung von Lieferzeitpunkten schwierig bis unmöglich. Im Objektbereich ist derzeit allein die Verfügbarkeit in vielen Fällen entscheidender Faktor für den Zuschlag.

Stefan Pföhler, VL MeisterWerke Schulte GmbH, Rütten