

MMFA (Verband der mehrschichtig modularen Fußbodenbeläge) Erste positive Resultate

Einsatz für MMFs zahlt sich aus

Matthias Windmüller, MMFA-Präsident, zieht ein positives Fazit zur bisherigen Arbeit des Verbands. Für 2015 arbeitet man bereits an weiteren Schulungen für die Branche sowie an einer technischen Verlegeanleitung.

„Unsere gemeinsamen Aktivitäten zeigen erste positive Resultate“, erklärt MMFA-Verbandspräsident Matthias Windmüller und weist damit auf die bisherige erfolgreiche Arbeit des Verbands hin. Seit August 2014 gelte die neue „EN 16511, Paneele für schwimmende Verlegung – halbstarre, mehrlagige, modulare Fußbodenbeläge (MMF) mit abriebbeständiger Deckelage“. In diesem Zusammenhang hat der Verband bereits weiteres Verbesserungspotenzial erkannt und will sich auch weiterhin konsequent für die Optimierung der EN 16511 einsetzen.



Links: Peter H. Meyer, Geschäftsführer des MMFA, freut sich über die Marktentwicklung der MMFs im vergangenen Jahr.

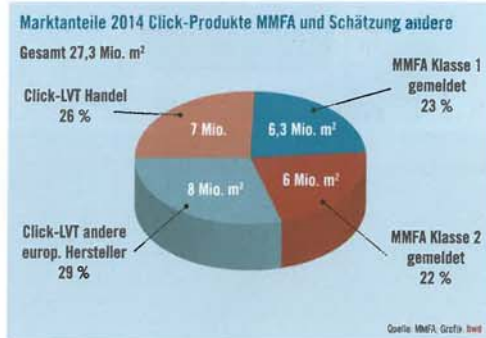
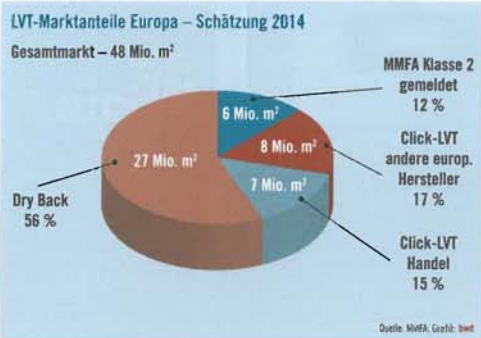
Rechts: Matthias Windmüller, MMFA-Präsident, zieht eine positive Bilanz über die bisherige Verbandsarbeit.

Mit Spannung blickt man beim MMFA derzeit nach Brüssel. Denn dort werden im Frühjahr 2015 die Weichen dafür gestellt, wie und in welchen Ausschüssen die zahlreichen Arbeitsthemen der Multilayer-Bodenbeläge behandelt werden. Die langfristig optimale Funktion von Multilayer-Bodenkonstruktionen behandelte der MMFA-Ver-

band bereits im vergangenen Herbst. „Das Unterlagsmaterial muss stimmen“, heißt es von Verbandsseite. Nähere Informationen dazu gibt es auch in dem von MMFA veröffentlichten technischen Merkblatt „Unterlagsmaterialien unter mehrschichtig modularen Fußbodenbelägen (MMF) – Prüfnormen

und Leistungsindikatoren“. Derzeit erstellt der Verband dazu eine Broschüre, in der alle wichtigen Informationen kurz zusammengefasst sind. Ebenfalls in Arbeit sind technische Anleitungen zum Verlegen von MMF-Belägen (auch bei Fußbodenheizungen), zu deren Reinigung und ihrer Pflege.

Basierend auf der erfolgreichen Pilotveranstaltung im September 2014 plant der MMFA gemeinsam mit dem IFR, dem Institut für Fußboden- und Raumausstattung in Köln in diesem Jahr eine Fortsetzung der praxisnahen Schulungen für Handwerker, Handel und Bodensachverständige im deutschsprachigen Raum.



Definiton an Vielfalt angepasst

Auf die Vielfalt an Oberflächen, Produktaufbauten und Formaten der modularen Mehrschichtböden hat der MMFA bereits reagiert: Um die drei MMFA-Produktklassen für neue Produktvarianten zu öffnen, wurde die Definition im Oktober 2014 leicht modifiziert. Sie lautet nun wie folgt:

„Schwimmend verlegte, mehrschichtig aufgebaute modulare Fußbodenbeläge... **Klasse 1:** Substrate auf HDF-Basis mit Polymerauflage (ohne reine Lacksysteme), **Klasse 2:** Substrate auf Polymer- oder Polymerkomposit-Basis mit Polymerauflage und/oder Polymerlacksystem, **Klasse 3:** Alle anderen Bodenaufbauten, die nicht unter Klasse 1 oder 2 oder externe Normen fallen.“ Zur Produktklasse 3 gehören nun beispielsweise Module mit Klicksystem und textiler Oberfläche oder solche auf mineralischem Trägermaterial.

MMFs mit HDF-Träger hoch im Kurs

Zum aktuellen Stand der Zahlen in der Absatzmenge der MMFA-Mitglieder sorgt Sebastian Wendel, Obmann des MMFA-Arbeitskreises Marktentwicklung, für Aufklärung: Die Absatzmengen

der MMFA-Mitglieder in der Klasse 1 (mit HDF-Träger) decken derzeit den größten Teil des weltweiten Marktes ab. Westeuropa bleibt der international führende Markt für Klasse-1-Produkte und zeigt weiterhin Wachstumstendenzen, vor allem in den traditionell starken Absatzregionen Deutschland, Österreich und der Schweiz. So ist der Absatz von 5,15 Millionen Quadratmeter im Jahr 2013 auf 6,27 Millionen in 2014 gestiegen. Diese Entwicklungen sind zur vollen Zufriedenheit von MMFA-Geschäftsführer Peter H. Meyer, der seit zwei Jahren mit die Entwicklung des Verbands vorantreibt. Klasse-2-Produkte (Substrate auf Polymer- oder Polymerkomposit-Basis mit Polymerauflage und/oder Polymerlacksysteme) kommen insgesamt auf sechs Millionen Quadratmeter. Dabei stellt ebenfalls die DACH-Region mit 56 Prozent den Hauptabsatzkanal dar, gefolgt vom restlichen Westeuropa.

Eine grafische Übersicht über die Absatz- und Marktentwicklung im vergangenen Jahr finden Sie in den Diagrammen auf den Seiten 30 und 31 unten: „LVT-Marktanteile Europa Schätzung“, „Marktanteile 2014 Click-Produkte MMFA und Schätzung andere“ sowie „Klasse 1 2014 – Vergleich des regionalen Absatzes“.

