

A well-attended plenary panel at the last annual convention of the ICDLI in Ljubljana (Photo: ICDLI)



Gut gefülltes Plenum bei der letzten ICDLI-Jahrestagung in Ljubljana (Foto: ICDLI)

ICDLI: Insgesamt ein leichtes Plus

Vom 7. – 9. Oktober 2015 trafen sich internationale Hersteller und Zulieferer von HPL auf der ICDLI-Jahrestagung (International Committee of the Decorative Laminates Industry) in der slowenischen Hauptstadt Ljubljana. Mit mehr als 60 Teilnehmern war dies die meist besuchte ICDLI-Jahrestagung bisher, auf der auch der jüngst erschienene Jahresbericht zu den HPL Marktzahlen präsentiert wurde. Demnach entwickelten sich

in 2014 die Märkte zufriedenstellend mit einem insgesamt leichten Plus im niedrigen einstelligen Bereich (+2 –3 %), wobei sich die Einzelmärkte durchaus unterschiedlich darstellten. Zulegen konnten u. a. die Märkte in Deutschland und Großbritannien, Italien verzeichnete Einbußen. Bei den Produkttypen verbuchten die Kompaktplatten weitere Zuwächse, wichtiges Zukunftsthema ist die Individualisierung von HPL mittels Digitaldruck.

ICDLI: Slight growth overall

From 7 –9 October 2015 international manufacturers of HPL and their suppliers gathered in the Slovenian capital of Ljubljana for the annual convention of the ICDLI (International Committee of the Decorative Laminates Industry). With more than 60 participants this was the biggest annual convention of the ICDLI to date, and the latest annual report to be published on HPL market data was presented there. According to the figures, the trends in the markets were satisfactory in 2014, with slight growth overall in the low single-figure range (+2–3%), whereby there were considerable variations between the individual markets. Growth for the markets in Germany and Great Britain contrasted with a decline for Italy. In terms of product types, compact panels recorded further growth, and a key theme for the future is the individualization of HPL using digital printing.

Turkish protectionism

The anti-dumping proceedings taken by Turkey against laminate flooring from Germany occasioned a visit from the Chairman of the Foreign Affairs Committee of the EU Parliament, Elmar Brok MdEP, to Windmüller Flooring Products, Augustdorf, in September 2015. There Brok also met the management of the EPLF (Association of European Producers of Laminate Flooring), from Bielefeld, for an exchange of views. Brok expressed doubts, given the customs union between the EU and Turkey from 1995, as to whether proceedings against a single country are even possible in the first place. Similar proceedings relating to wallpaper and primary PVC from Germany would seem to indicate that domestic political power games could be involved, he said. Even the TTIP has an influence in a sensible balance between interests here. Reason enough, according to Brok, to take a hard line at forthcoming talks between the Turkish government and the EU Commission when it comes to questions concerning Turkish protectionism.

Matthias Windmüller, Elmar Brok (MdEP), Ludger Schindler, Ulrich Windmüller (v.l.) bei Produktionsrundgang in Augustdorf



Das Anti-Dumpingverfahren der Türkei gegen Laminateboden aus Deutschland war Anlass für einen Besuch des Vorsitzenden des außenpolitischen Ausschusses des EU-Parlaments, Elmar Brok MdEP, für einen Besuch der Firma Windmüller Flooring Products, Augustdorf, im September 2015. Dort traf Brok auch die Führung des EPLF, Verband der Europäischen Laminatfußbodenhersteller, Bielefeld, zu einem Meinungsaustausch. Dabei äußerte Brok Zweifel, ob angesichts der bestehenden Zollunion zwischen der EU und der Türkei von 1995 ein Verfahren gegen ein einzelnes Land überhaupt möglich sei. Ähnliche Verfahren bei Tapeten und Primär-PVC aus Deutschland legten nahe, dass in der Türkei innenpolitisches Machtkalkül eine Rolle spielen. Selbst TTIP wirke hier in eine sensible Interessenbalance hinein. Grund genug, so Brok, bei anstehenden Gesprächen zwischen der türkischen Regierung und der EU-Kommission eine harte Haltung in Fragen des türkischen Protektionismus einzunehmen.

Matthias Windmüller, Elmar Brok (MdEP), Ludger Schindler, Ulrich Windmüller (front left) during the tour of production in Augustdorf

MMFA-Vorsitzender Matthias Windmüller: „Die modularen Mehrschichtböden werden ständig weiterentwickelt. So können sie immer neue Marktsegmente erobern.“ (Foto: MMFA)



Multi-Talent

MMFA: Mehrschichtig modulare Fußböden international im Aufwind



Volker Kettler, MMFA-Obmann „Technik“: „Der MMFA leistet mit seiner Forschungsarbeit einen entscheidenden Beitrag zur internationalen Durchsetzung hoher, einheitlicher Qualitätsstandards für die MMF-Bodenbeläge.“ (Foto: Meisterwerke)

Dem MMFA – Verband der mehrschichtig modularen Fußbodenbeläge, Bielefeld – ist es in nur drei Jahren gelungen, ein starkes europäisches Netzwerk zu flechten, in dem die Fäden der relevanten Marktakteure zusammenlaufen. Die hier organisierten Branchenmitglieder engagieren sich gemeinsam

für einen hohen Qualitätsstandard der innovativen Multilayer-Produkte auf den globalen Märkten. Das Laminat-Magazin hat Matthias Windmüller (Windmüller Flooring Products WFP), Vorsitzender; Volker Kettler (Meisterwerke Schulte GmbH), stellv. Vorsitzender, Obmann Arbeitskreis Technik; Sebastian Wendel (Akzenta Paneele + Profile GmbH), Vorstand, Obmann Arbeitskreis Marktentwicklung, zum aktuellen Branchenstatus befragt.

Magazin Herr Windmüller, welche großen Themen beschäftigen den MMFA derzeit und welche Schwerpunkte setzen Sie in Ihrer Verbandsarbeit?

Matthias Windmüller Die rasanten technischen Entwicklungen haben der jungen Produktgruppe der modularen Multilayer-Böden (MMF) in kurzer Zeit sehr hohe Wachstumsraten beschert. In der Vergangenheit hat sich bei anderen Bodengattungen gezeigt, dass eine solche Marktdynamik auch Risiken birgt, z. B. vermehrte Produkte minderer Qualität. Für MMF wollen wir solche negativen Einflüsse durch unser gemeinsames, strategisches Handeln minimieren. Wir möchten stattdessen die weitere Entwicklung der Multilayer-Produkte positiv mitgestalten. Daher arbeiten wir

beim MMFA für mehr Markttransparenz, z. B. durch die Bereitstellung umfassender Fachinformationen für die Branche. Außerdem sind wir nicht nur in den internationalen Normungsgremien präsent, sondern forcieren auch verbandseigene Forschungsarbeiten zur konsequenten Verbesserung der internationalen Produktstandards auf CEN- und ISO-Ebene. Die



Sebastian Wendel, MMFA-Obmann „Marktentwicklung“: „Der Marktanteil der modularen Multilayer-Beläge in den USA und Kanada wächst weiter. Das eröffnet auch unseren MMFA-Mitgliedern sehr interessante Absatzkanäle.“ (Foto: MMFA)

MMF-Produkte zeigen eine große Vielfalt in ihren Aufbauformen und in der Nutzung unterschiedlicher Materialien – Holzwerkstoffe, Kork, Kunststoffe oder Textilien. Deshalb gibt es in der Forschungs- und Normungsarbeit für unsere MMF an mehreren Stellen thematische Überschneidungen mit den anderen Produktgattungen. Wir engagieren uns daher sehr für einen partnerschaftlichen Dialog und den gegenseitigen fachlichen Austausch mit den Branchenverbänden und Institutionen der Fußbodenbranche wie auch den angegliederten Industriezweigen.

Magazin Wenn wir auf die von Ihnen erwähnten technischen Entwicklungen schauen: Welches sind die hervorstechenden Merkmale, mit denen die MMF in Zukunft neue Marktanteile gewinnen können?

Matthias Windmüller Die MMF-Dielen weisen ganz entscheidende Vorzüge auf. Kein anderer Fußbodenbelag vereint so viele Vorteile unterschiedlicher Bodengattungen in nur einem Produkt: Dank schwimmender Verle-

MMF-Dielen erlauben ein breites Einsatzspektrum im Privatbereich und im Objekt
(Foto: Skema)

gung und innovativer Klick-technik lassen sich die Dielen sehr schnell und dabei sicher installieren. Gleichzeitig besitzen MMF alle positiven Eigenschaften elastischer Beläge: Gehkomfort, Berührungswärme, gute raumakustische Eigenschaften und die leichte Pflege.

Bei geringer Aufbauhöhe bieten die Böden zahlreiche Varianten im Produktaufbau, dazu kommt die bemerkenswerte Designvielfalt im Multilayer-Segment.

Die Kunden können also aus dem großen Angebot zunächst ihr Wunschdekor aussuchen, und danach wird die für die Räumlichkeiten angemessene MMF-Variante festgelegt: Je nach Anforderung sind unterschiedliche Elastizitätsgrade vom halbstarren Träger bis zur vollelastischen Diele wählbar. Das eröffnet den Nutzern ein breites Spektrum an Einsatzmöglichkeiten im Privatbereich und im Objekt. So sind MMF-Lösungen für Feuchträume in Holz-Optik weiter auf dem Vormarsch. Neben dem Einsatz in Küche und Bad werden diese speziell ausgestatteten Böden auch im Objektbereich von Ladenbau bis Arztpraxis immer beliebter. Bei den Multilayer-Planken liegt die „XL“-Ausführung im Trend: Passend zum Einrichtungsthema des modernen Landhausstils wird mit größeren und breiteren Dielenformaten gearbeitet. Mit neuen Entwicklungen in der Verlegetechnik können selbst diese großen Formate sicher geklickt werden. Eine interessante Neuerung sind auch die neuen „Rundum“-Klicklösungen: Damit lassen sich auf einer Fläche unterschiedliche Planken- und Fliesenformate individuell kombinieren.

In der MMF-Produktionstechnologie rücken die Aspekte

Ökologie und Nachhaltigkeit mehr und mehr in den Vordergrund. Entsprechend steigt derzeit der Anteil an Sortimentsentwicklungen unter Verwendung biologischer Werkstoffe. Und das sind nur einige der spannenden Entwicklungen im Bereich der MMF.

Magazin Herr Wendel, wie bewerten Sie mit Blick auf Ihre aktuelle Verbands-Statistik die Entwicklung der MMF-Beläge auf den europäischen und globalen Absatzmärkten? Geht die Erfolgsgeschichte der MMF weiter?

Sebastian Wendel Unsere verbandsinterne Statistik bestätigt, dass der Aufwärtstrend für die MMF-Produkte auf den internationalen Märkten ungebrochen ist. Vor allem die Produkte der MMFA-Klasse 1 – Substrate auf HDF-Basis mit Polymerauflage – konnten weiter zulegen. In dieser Klasse haben die MMFA-Verbandsmitglieder rund 95% Marktabdeckung. Schon die Statistik zum Quadratmeter-Absatz des ersten Quartals 2015 wies ein Plus von ca. 20% im Vergleich zum Vorjahresquartal aus. Dieser positive Trend hat in allen Quartalen angehalten, jetzt liegen wir in dieser Produktklasse im Vergleich zum Vorjahresniveau bei +26%. Westeuropa bleibt der international führende Markt für Klasse-1-Produkte und zeigt weiterhin eine klare Wachstumstendenz, vor allem in den traditionell starken Absatzregionen Deutschland, Österreich und der Schweiz.

In MMFA-Klasse 2, nämlich Substraten auf Polymer- oder Polymerkomposit-Basis mit Polymerauflage und/oder Polymerlacksystem, blieb der Produktabsatz im Vergleich



zum Vorjahr bisher auf relativ stabilem Niveau. Für alle übrigen Bodenaufbauten, die in MMFA-Klasse 3 fallen, z. B. solche auf mineralischem Trägermaterial, kann der erhebende Notar leider noch keine Daten berichten. Die kartellrechtlichen Bestimmungen verlangen hier mindestens fünf meldende Firmen. Berücksichtigt man in allen Produktklassen zusätzlich die Mengen der übrigen Marktteilnehmer, so schätzen wir das Volumen des gesamten westeuropäischen Marktes 2015 – inklusive Click- und Dry Back-Produkten – aktuell auf rund 56 Mio. m².

Mittelfristig sollten wir unseren Blick auch über den „großen Teich“ hinweg richten. Denn unsere hochwertig produzierten, europäischen MMF bringen einige Vorteile mit sich, die sie auch für den Objektmarkt in Nordamerika interessant machen, z. B. ihre geringe Aufbauhöhe, die praktische Verlegung, ihre Feuchtebeständigkeit oder