

Swiss Krono**Alles unter einem Dach**

Die Schweizer Swiss Krono Group wird im laufenden Jahr 2016 ihren bisherigen Markenauftritt verändern und sich künftig mit einem einheitlichen Logo aller Mitglieder der Unternehmensgruppe präsentieren. Verkündet wurde die Neuerung auf einer Pressekonferenz anlässlich der Domotex in Hannover, wobei die internationale Fußbodenmesse dazu diente, den gemeinsamen Auftritt der Unternehmen aus Deutschland, Polen, Russland und der Schweiz erstmals einem breiten Publikum zu präsentieren. Bisher traten die Standorte jeweils mit eigenem Erscheinungsbild auf. Jetzt soll vor allem die Zugehörigkeit zur Swiss Krono Group betont werden. ■

Roll**Lager erweitert**

Roll, Hersteller von Maschinen und Werkzeugen zur Fußbodenbearbeitung, erweiterte seine Lagerkapazitäten um 600 Quadratmeter sowie die Büroflächen um 200 Quadratmeter. „Im Moment läuft der Innenausbau auf Hochtouren, vor allem der Seminarraum soll bald zur Verfügung stehen“, sagt Geschäftsführerin Beatrice Roll. Geplant sind sowohl interne als auch externe Weiterbildungen für Kunden. Bruder André Roll ergänzt: „2015 war ein sehr erfolgreiches Jahr für uns. Da war die Geschäftserweiterung eine logische Konsequenz. Deshalb wollen wir auch die Montagestraße im Altbestand weiter ausbauen.“ ■

MMFA**Einstufungen passen**

Auf der diesjährigen Pressekonferenz des Verbands mehrschichtig modularer Fußbodenherstel-

ler (MMFA) wurde mitgeteilt, dass die Einstufungen in drei Klassen beibehalten werden – die gewählten Klassifizierungen deckten sich mit den Entwicklungen der Produkte im Markt. Von den geschätzt etwa 48 Millionen Quadratmetern abgesetzten LVT-Belägen fielen etwa 27 Millionen Quadratmeter auf die verklebten und 21 Millionen Quadratmeter auf die schwimmend verlegten Varianten. Die wichtigsten Märkte für die vom MMFA betreuten Produkte seien in der DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) zu finden, wobei auch ein Interesse an einer Verbandsgründung in den USA bestehe. ■

EPLF**Scharfe Kritik am DIBT**

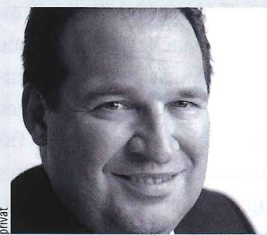
Der Geschäftsführer des Verbandes der Europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF), Peter H. Meyer, kritisierte auf der Pressekonferenz anlässlich der Domotex in Hannover scharf die aktuellen Pläne des Deutschen Instituts für Bautechnik (DIBT), künftig Bauwerke als Ganzes zu zertifizieren. Die Aussendung dieser Information erfolgte Anfang Januar an die betroffenen Verkehrskreise.

Darin werden die Mitglieder dazu aufgefordert, bis spätestens Ende des Monats zum Thema Stellung zu nehmen. Der Verband der Europäischen Laminatfußbodenhersteller befürchtet aufgrund der Pläne und der zu erwartenden Regularien des Deutschen Instituts für Bautechnik ein „bürokratisches Monster“ mit einer erheblichen Mehrbelastung. Dies laufe unter anderem der aktuellen Entwicklung – kurzfristig mehr Wohnraum zu schaffen – völlig entgegen. Einen ausführlichen Bericht zum Thema lesen Sie in der März-Ausgabe der *boden wand decke*. ■

Was haben Sie vor, Herr Schäfer?

bwd Herr Dr. Schäfer, bedeutet der Verkauf der hebu GmbH die vollständige Aufgabe der Automotive-Sparte?

Dr. Schäfer Wir hatten unser strategisches Ziel der Trennung vom Automobil-Geschäft schon seit längerem kommuniziert und konsequent verfolgt. Dieses Geschäftsfeld hat sich in den letzten Jahren bei einer stetig wachsenden Kapitalintensität immer wettbewerbsintensiver und ertragsschwächer entwickelt. Mit dem Verkauf der hebu-Aktivitäten ist nun der letzte Schritt vollzogen.



»Mit der neuen Nadelfilzkollektion Marktanteile erobern.«

Dr. Christian Schäfer, geschäftsführender Gesellschafter der Dura Tufting GmbH sowie Gesellschafter der Wirth-Gruppe.

bwd Wie stellen sich die Aktivitäten der Bodenbelagsparte aktuell dar?

Dr. Schäfer Wir haben das zurückliegende Jahr gezielt für eine Phase der Konsolidierung genutzt, unsere Lieferprogramme entschlackt und auch dadurch wieder eine Lieferbereitschaft erreicht, wie man sie von uns erwarten kann. Mit einer hochmotivierten und -qualifizierten Mannschaft konnten wir auch andere strukturelle Dinge grundlegend ändern und in Ordnung bringen. Dabei haben wir vermehrt einen Fokus auf das Objektgeschäft gelegt und dieses weiter professionalisiert, ohne dabei allerdings das Handelsgeschäft aus den Augen zu verlieren. Die Umsatzverteilung beträgt mittlerweile übrigens fast 50: 50.

bwd Was verbirgt sich konkret hinter der Aussage, sich künftig wieder voll auf das Kerngeschäft Bodenbeläge konzentrieren zu wollen?

Dr. Schäfer Für 2016 planen wir mit zwei neuen Kollektionen. Unsere neue Tufting-Hauptkollektion für den Wohnbereich ist unter dem Namen „Living de Luxe“ bereits komplett entwickelt. Sie wird unsere breitgefächerte Kompetenz in einer Kollektion mit zeitgemäßen und vor allem gut verkäuflichen Produkten. Insgesamt sind elf Artikel in einer umfangreichen, auf den jeweiligen Artikel abgestimmten Farbpalette vorgesehen. Was wir dabei aber ganz bewusst nicht mehr anbieten werden, sind Artikel mit 40, 50 oder mehr Farben, von denen sich am Ende ein Großteil ohnehin nicht verkauft. Hier haben wir aus der Vergangenheit gelernt. Den Start aber wird eine vollständig neu überarbeitete Nadelfilzkollektion für den Objektbereich machen, in der sich auch mit Econyl-Fasern hergestellte Beläge finden werden. Hier sind wir überzeugt, noch weitere Marktanteile erobern zu können.

bwd In Fulda soll die Produktion von Nadelvlies-Bodenbelägen konzentriert werden. Bedeutet das prinzipiell eine Konzentration auf Nadelvlies?

Dr. Schäfer Das wäre eine einseitige Interpretation. Richtig ist, dass wir als Unternehmensgruppe heute schon Marktführer für hochwertige Objekt-nadelfilz-Beläge sind, und es gilt, diese Position durch gezielte Investitionen in moderne Technologien und Fertigungskapazitäten zu stärken und weiter auszubauen. Die Investitionen am Standort Fulda helfen, unsere Entwicklungskompetenz und Innovationskraft zu stärken und auf die Anforderungen der Zukunft auszurichten. Dies zu tun, heißt dann aber gerade nicht, das andere zu vernachlässigen.