

# Heimtex



INTERVIEW DES MONATS

Europas große Wirtschafts- und Handelszeitschrift für  
Bodenbeläge, Tapeten, Farben, Heimtextilien, Sonnenschutz

Bert Bergefeld, Geschäftsführer GHF:  
„Der deutsche Großhandel war  
permanent lieferfähig.“

Seite 22



„Bei Alligator steht  
der Mensch im Mittelpunkt“

Seite 66

wineo

THAT'S FLOORING

## DANKE!

**Ein weiteres Mal beliebtester Lieferant für Designbeläge!**

Ein großes Dankeschön an Sie für Ihre Treue, Ihr Vertrauen und Ihr Feedback.  
Gerade in dieser herausfordernden Zeit ist es weiterhin unser oberstes Ziel,  
Ihr verlässlicher und innovativer Bodenpartner zu sein!

Wir freuen uns drauf!

Ihre Familie Windmüller & das gesamte Team von wineo

W1n

## Project Floors Neues Lager mit 22.900 Palettenstellplätzen



Sind überzeugt, die Lieferfähigkeit weiter steigern zu können: Project Floors-Geschäftsführer Zoran Stopar und Bernd Greve sowie Stefan Franz von Logwin (Mitte).

LVT-Spezialist Project Floors, der bereits seit seiner Gründung mit dem Logistik-Dienstleister Logwin zusammenarbeitet, hat ein neues Lager bezogen. Gab es

zuvor drei Standorte in Köln, sind die Lagerkapazitäten jetzt an einem Standort in Kerpen vor den Toren der Domstadt zusammengefasst. Das neue Lager umfasst 17.000 m<sup>2</sup> Lagerfläche mit rund 22.900 Palettenstellplätzen sowie 16 Rampentore und drei ebenerdige Tore.

## Gerflor führt PVC-freie elastische Bodenbeläge ein

Der französische Bodenbelagskonzern Gerflor ist seit Oktober 2020 erstmals mit einer homogenen Bahnenware aus Kunststoff im Markt, die PVC-frei ist. Sie trägt den Namen Mipolam Evo und wird als Alternative zu klassischer homogener PVC-Bahnenware positioniert. Gerflor ist einer der weltweit größten Hersteller von Bodenbelägen aus PVC. Vorgängerfirmen der 1997 übernommenen deutschen Tochter Gerflor Mipolam in Troisdorf hatten 1937 homogene PVC-Bodenbeläge erfunden. Anfang 2021 sollen in weiteren Sortimentsbereichen Produkte eingeführt werden, die ohne PVC auskommen.

## MMFA Profol ist neues außerordentliches Mitglied

Der Verband der mehrschichtig modularen Fußbodenbeläge (MMFA) begrüßt Profol als neues außerordentliches Mitglied. Der Hersteller entwickelt aus Polyolefin sogenannte Cast-Folien für eine Vielzahl von Anwendungsbereichen wie Bodenbeläge, Schreibwaren, Möbel, Verpackungen und Baustoffe. Mit diesem Neuzugang verfügt der 2012 gegründete MMFA nun über 25 ordentliche Mitglieder, 30 außerordentliche Mitglieder und drei fördernde Mitglieder.

## Carpet Concept geht in Ege Carpets auf

Die dänische Ege Group hat die Änderung ihrer strategischen Ausrichtung angekündigt. Erklärtes Ziel des Herstellers textiler Bodenbeläge ist es unter anderem, nach Corona ein jährliches Umsatzplus zwischen 5 und 10 % zu erreichen. Weil man in Dänemark, Schweden und Norwegen schon jetzt eine marktführende Position innehat, soll das Wachstum primär in den priorisierten Märkten Deutschland, Österreich, Schweiz, Großbritannien und Frankreich erreicht werden.

## Top 14 Die beliebtesten Tapetendesigns bei Instagram (Anzahl Hashtags)



# Windmüller siegt erneut

Windmüller setzt sich zum zweiten Mal in Folge in der Großhandelsumfrage Designbeläge/ LVT gegen den bisherigen Dauersieger Objectflor durch. Platz 3 teilen sich Gerflor und Hamberger. Die Bayern bestätigen damit ihre Überraschungsplatzierung des vergangenen Jahres.

Windmüller gewinnt die Großhandelsumfrage Designbeläge/LVT 2020 mit der Note 2,0 und Siegen in acht der 13 Einzelkategorien zum zweiten Mal in Folge und schickt sich an, der neue Dauersieger zu werden. Hatten die Augustdorfer doch im vergangenen Jahr Objectflor, den bisherigen Abonnenten auf den Sieg, nach drei Spitzenplatzierungen nacheinander erstmals vom Thron im dreistufigen Vertrieb gestoßen. Die Kölner kommen aktuell auf die Note 2,2. Gerflor teilt sich Rang 3 (2,3) mit Hamberger. Die Oberbayern, hinlänglich bekannt als Deutschlands Parkettmarktführer, beweisen mit der erneuten Top-Platzierung, dass die faustdicke Überraschung im letzten Jahr, als sie aus dem Stand den dritten Rang holten, keine Eintagsfliege gewesen ist.

## Ranking nach Durchschnittsnoten

Hier werden alle Noten eines Anbieters addiert und daraus die Durchschnittsnote über alle Kategorien ermittelt. Sie sagt nichts über die Verteilung der Einzelnoten aus.

Platzierung / Firma	Ø
1. Windmüller	2,0
2. Objectflor	2,2
3. Gerflor Mipolam	2,3
3. Hamberger	2,3
5. Moduleo	2,4
6. Tarkett	2,5
7. Amtico	2,6
7. Project Floors	2,6
9. Forbo Flooring	2,7

Moduleo verbessert sich mit einem Sprung vom elften auf den fünften Platz am stärksten. Hinter den Belgiern folgen Tarkett (Rang 6/2,5), Amtico und Project Floors (jeweils Rang 7/2,6) sowie Forbo Flooring (Rang 9/2,7).

Im Durchschnitt geben die Großhändler den im Detail bewerteten LVT-Lieferanten die Note 2,4. Das war 2018 mit 2,3 schon mal besser; aber 2017 auch schon mal deutlich schlechter mit 2,7. Konstant geblieben sind dabei sowohl die Bereiche, in denen die Grossisten eher zufrieden sind mit ihren Lieferanten, als auch die Facetten der Geschäftsbeziehung, in denen die Arbeit der Industrie bemängelt wird. Ausnahmen bestätigen hier natürlich die Regel.

### Vertriebspolitik in der Kritik

Wie immer enttäuscht sind die Großhändler von der Vertriebspolitik ihrer Partner aus der Industrie. Schon der Zweitplatzierte Lieferant in dieser Kategorie erhält mit der Note 2,5 die „gelbe Karte“. Allzu häufig erleben die Grossisten, dass die Hersteller ihre angestammte Kundschaft aus Raumausstattern, Bodenlegern und Malern direkt beliefern wollen. Das kommt nicht gut an.

Ebenfalls traditionell schlecht zu sprechen sind die Großhändler auf die Qualität der Reklamationsbearbeitung, das Preis-Leistungs-Verhältnis, die Marketingunterstützung sowie auf den Sympathiewert ihrer Designbelagslieferanten. Das ist im Kundenbarometer 2020 nicht anders.

Vergleichsweise gut finden die Befragten, wie schnell und zuverlässig sie beliefert werden. Auch von der Produktqualität, der Innovationskraft, den Mitarbeitern des Innendienstes sowie der Markenstärke sind die Einkäufer in der Regel überzeugt.

### Insgesamt herrscht Zufriedenheit

Unter dem Strich sind die Großhändler mit ihren Lieferanten von Designbelägen und LVT zufrieden. Für sechs der neun im Detail bewerteten Hersteller sehen die Großhandelshäuser sehr gute Zukunftsaussichten und vergeben Noten zwischen 2,0 und 2,3. Die →

## Sieger nach Kriterien

Kategorie	Sieger	Ø-Note
Qualität Außendienst	Windmüller 2019: Windmüller	1,8 1,9
Qualität Innendienst	Windmüller 2019: Windmüller	2,0 1,9
Lieferschnelligkeit	Objectflor 2019: Objectflor	1,7 1,8
Lieferzuverlässigkeit	Objectflor 2019: Objectflor	1,7 1,8
Reklamationsbearbeitung	Windmüller 2019: Adramaq	2,3 2,1
Preis-Leistungs-Verhältnis	Moduleo 2019: Moduleo	2,0 2,0
Produktinnovation	Windmüller 2019: Windmüller	1,7 2,0
Produktqualität	Objectflor 2019: Amtico, Objectflor	1,7 1,8
Markenstärke	Hamberger, Windmüller 2019: Objectflor, Windmüller	1,7 1,8
Sympathiewert	Windmüller 2019: Windmüller	1,9 1,8
Marketing	Windmüller 2019: Windmüller	1,9 2,0
Vertriebspolitik	Moduleo 2019: Windmüller	2,3 2,4
Zukunftsperspektiven	Gerflor Mipolam, Windmüller 2019: Gerflor Mipolam, Windmüller	2,0 2,0

Coretec, US Floors

## Bei welchen Anbietern von Designbelägen / LVT kauft der Großhandel ein

Firma	Verbreitungsgrad in %
Tarkett	83
Gerflor Mipolam	80
Windmüller	80
Objectflor	77
Forbo Flooring	73
Amtico	63
Project Floors	60
Moduleo	60
Hamberger	50
Amorim	47
Karndean	47
Adramaq	43
Debolon	33
Oneflor Europe	27
US Floors	27
ter Hürne	23
Classen	20
Aspecta	17
Meisterwerke	13
Parador	13
Designflooring	10
Repac/Mflor	10
Vorwerk	10
Berry Alloc	7
KWG	7
Unilin	7
Corpet Cork	3
Egger	3
Zipse	3

50%-Grenze

Windmüller

restlichen drei Produzenten fallen mit den Noten 2,6 und 2,7 deutlich ab.

Auch in der Umfrage 2020 werden nur diejenigen Anbieter in der Detailbewertung der 13 Kategorien berücksichtigt, die mindestens die Hälfte der befragten Grossisten beliefern. Das macht das Kundenbarometer repräsentativ, übersichtlich und aussagekräftig. 2020 haben diese Hürde neun Unternehmen genommen: Tarkett mit 83 %, Gerflor Mipolam und Windmüller (beide 80 %), Objectflor (77 %), Forbo Flooring (73 %), Amtico (63 %), Project Floors und Moduleo (jeweils 60 %) sowie Hamberger (50 %).

Wichtig ist auch noch einmal folgender Hinweis: Aus den hier ermittelten Noten können keine Rückschlüsse auf Absatz- und Umsatzmengen gezogen werden, die die Lieferanten mit den Großhandelshäusern tätigen. Es wird ausschließlich die Qualität der Arbeit in den 13 Kategorien bewertet. Auch wichtig: Dabei handelt es sich um messbare Eigenschaften wie etwa Lieferschnelligkeit, aber auch um subjektiv empfundene wie beispielsweise der Sympathiewert.

Das bitten wir zu bedenken bei den nun folgenden Detailbeurteilungen der neun verbreitetsten Lieferanten von Designbeläge/LVT im deutschsprachigen Großhandel 2020:

### Windmüller Spitzenstellung ausgebaut

Nachdem Windmüller im vergangenen Jahr nach drei vergeblichen Anläufen zum ersten Mal in dieser Umfrage den Thron erklommen hatte, bestätigen die Augustdorfer 2020 nicht nur ihren ersten Platz. Das Familienunternehmen verbessert auch seine Note auf 2,0 (2019: 2,1) und verschafft sich etwas mehr Luft zu Dauerrivalen Objectflor auf dem zweiten Platz mit der Bewertung 2,2.

Genau wie 2019 ist Windmüller in acht von 13 Einzelkategorien aus Sicht des Großhandels das Maß der Dinge: im Innen- und Außendienst, in der →

### Dank an den Großhandel

Die Redaktion von BTH Heimtex bedankt sich bei allen Großhändlern, die mit ihren Bewertungen die vorliegende Umfrage erst möglich machen. Auch dieses Mal ist das Kundenbarometer Designbeläge/LVT auf großes Interesse gestoßen. Vielen Dank, dass Sie sich Zeit genommen haben.

## Kommentar

# Spannender Vergleich



Wer die Ergebnisse unserer Umfrage Designbeläge 2020 im Fachhandel (BTH Heimtex 4/2020) im Hinterkopf hat, ist mit Blick auf die nebenstehende Großhandelsumfrage zunächst irritiert: Gesamtsieger der Fachhandelsumfrage ist Jordan, der in der Großhandelsumfrage überhaupt nicht vorkommt. Das hat Logik, denn der Großhandel kauft nicht beim unmittelbaren Wettbewerber ein. Für uns war das Anlass, die Ergebnisse der Umfragen bei Großhandel und Facheinzelhandel einmal gegeneinander zu stellen.

Zweite Auffälligkeit des Vergleiches: Haro wird beim Großhandel auf den dritten Platz gehoben, beim Facheinzelhandel rangiert die Designlinie von Hamberger unter „ferner liefern“. Für den Facheinzelhandel sind Designbeläge nach wie vor Luxury Vinyl Tiles (LVT); PVC Beläge also, die diesen Markt entwickelt haben und bis heute prägen.

Im Markt findet ein Umdenken zu PVC freien Produkten statt; das Angebot wächst. Haro Disano ist ein Beispiel dafür. Hamberger spricht von einem Umsatzanteil von mittlerweile 20 %. Die Grossisten haben den Trend erkannt. Der Fachhandel wird umdenken müssen.

Nicht zuletzt auffällig, die unterschiedliche Bewertung von Amtico. Der Großhandel führt das Angebot, aber wie es scheint ohne Begeisterung. Der Facheinzelhandel dagegen setzt den Erfinder dieser Produktgattung dabei mit bester Markenstärke, Qualität und Innovationskraft aufs Treppchen; dritter Platz.

Die Ergebnisse unserer Umfragen speisen sich aus 13 Kriterien, die einzeln erfasst werden:

- Qualität Außendienst
- Qualität Innendienst
- Lieferschnelligkeit
- Lieferzuverlässigkeit
- Reklamationsbearbeitung
- Preis-Leistungs-Verhältnis
- Produktinnovation
- Produktqualität
- Markenstärke
- Sympathiewert
- Marketing
- Vertriebspolitik
- Zukunftsperspektiven

Wir haben die Detailergebnisse beider Umfragen zu einer Studie zusammengefasst, die Sie für 1.380 EUR zzgl. MwSt. erwerben können. Bitte senden Sie Ihre Bestellung an [iris.koepfen@sfnfachpresse.de](mailto:iris.koepfen@sfnfachpresse.de).

Michael Steinert

## Fachhandelsumfrage Ranking nach Durchschnittsnoten

Platzierung / Firma	Durchschnittsnote
1. Joka / Jordan	1,93
2. Wineo / Windmüller	2,01
3. Amtico	2,07
3. Objectflor	2,07
5. Forbo Flooring	2,14
6. Project Floors	2,15
7. Tarkett	2,18
8. Gerflor Mipolam	2,21

## Bei welchen Anbietern von Designbelägen / LVT kauft der Fachhandel ein

Platzierung / Firma	Verbreitungsgrad
1. Gerflor Mipolam	71%
2. Forbo Flooring	65%
3. Objectflor	62%
4. Wineo / Windmüller	55%
5. Joka / Jordan	52%
6. Amtico	48%
7. Tarkett	46%
8. Project Floors	44%
9. Mflor / Repac	39%
10. Jab Anstoetz	38%
11. Designflooring	30%
12. Großhandel / Einzelhandelskooperationen	29%
13. Amorim	28%
14. Wiparquet / Classen	11%
15. Oneflor-Europe	8%
16. US Floors	5%
16. Haro / Hamberger	5%

40%-Grenze

## Zahl der Erstplazierungen



Reklamationsbearbeitung, in der Produktinnovation, der Markenstärke (zusammen mit Hamberger), beim Sympathiewert, im Marketing sowie bei den Zukunftsperspektiven (gleichauf mit Gerflor). In den restlichen fünf Parametern gehört die Marke Wineo immer zu den Top 3. Windmüller entscheidet deswegen die aggregierten Kategorien Mensch, Produkt, Image und Management ebenfalls für sich; allein bei „Service“ – zusammengesetzt aus Lieferschnelligkeit und -zuverlässigkeit sowie Reklamationsbearbeitung – hat Objectflor weiterhin die Nase vorne.

Kurz um: Windmüller kann dreistufigen Vertrieb. Die Mitarbeiter kennen die Bedürfnisse der Großhandelshäuser, die Führungskräfte bis hoch in die Eigentümerfamilie sind präsent und greifbar im Markt – man arbeitet auf Augenhöhe. Zudem ist Windmüller durch das immer wichtiger werdende Standbein Unterlagen und seine Objektbeläge aus Polyurethan weniger auf vertriebliche Alleingänge im LVT-Geschäft angewiesen und damit kompromissfähiger in der Zusammenarbeit mit den Grossisten.

### Objectflor

#### Die Service- und Qualitätsmeister

Die Verantwortlichen von Objectflor werden sicherlich enttäuscht sein angesichts des Ergebnisses dieser LVT-Umfrage. Die Kölner haben es verpasst, den ersten Platz zurückzuerobern, den sie dreimal hintereinander abgeräumt haben; nun gilt es, sich ein weiteres Mal mit dem zweiten Rang zu begnügen.

Das wird allerdings nicht schwer fallen. Denn die Halstead-Tochter hat mit der Note 2,2 weiterhin einen Stein im Brett beim deutschen Großhandel. Warenverfügbarkeit und Logistik sowie Produktqualität der Rheinländer sind nach wie vor unschlagbar. Auch wenn Halstead-Chef Mark Halstead regelmäßig seine Stirn in

Falten legt mit Blick auf die immense Kapitalbindung der durchschnittlich 5,5 Mio. m<sup>2</sup> Designbeläge, die man am Eifeltor verfügbar hält: Diese Kernkompetenzen sind Erfolgsgaranten von Objectflor; sie haben entscheidenden Anteil daran, dass das Unternehmen auch im scharfen Wettbewerb des LVT-Geschäfts über Jahre die Marktführerschaft für sich reklamieren kann.

Die Mannschaft um Geschäftsführer Stephan Wolff hat aber auch Schwächen: Der Außendienst erhält mit 2,7 nur noch eine unterdurchschnittliche Bewertung. 2018 rangierten seine Reisenden mit 2,2 eine halbe Note besser. In der Bearbeitung von Reklamationen zeigt die Leistungskurve ebenfalls nach unten von 2,4 (2018) auf jetzt 2,7. Auch mit der Vertriebspolitik sind die Großhandelshäuser weniger zufrieden. Zugegeben: Hier gibt es immer viel Kritik an der Industrie. Objectflor allerdings konnte seine Vertriebspolitik noch vor zwei Jahren am besten von allen Lieferanten vermitteln (2,4). Aktuell wird sie mit 2,9 um eine halbe Note schlechter bewertet und ist die Drittschlechteste.

### Gerflor

#### Beste Zukunftsaussichten

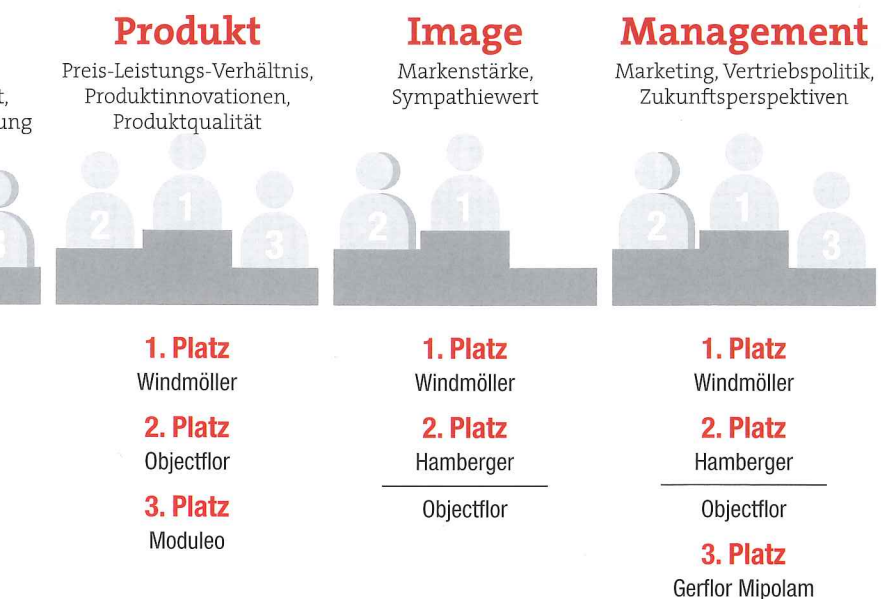
Dreieinhalb Jahre steht Gerflor auf den deutschsprachigen Märkten unter der Verantwortung von Geschäftsführer Marketing und Vertrieb Michael Stein. Der agile Manager hat es in dieser Zeit geschafft, den Troisdorfer Hersteller im LVT-Geschäft auf einem guten Niveau im Wettbewerbsfeld zu halten und weiterzuentwickeln, trotz einiger Schwankungen in der Note. Die Bilanz in der Großhandelsumfrage: einen vierten Rang 2016 sowie im Anschluss vier dritte Plätze in Folge. Es hätte auch schlechter laufen können. Denn ab Anfang 2018 musste das Linoleumgeschäft der DLW integriert werden; gleichzeitig wird die LVT-Konkurrenz immer größer und stärker. Bestes Beispiel ist Hamberger. Mit den Bayern muss Gerflor sich Rang drei und die Note 2,3 (2019: 2,4) in diesem Jahr teilen.

Doch Gerflor Mipolam als Teil des französischen Gerflor-Konzerns hält aus Sicht der Großhändler Kurs. Das liegt in erster Linie an den Mitarbeitern des Lieferanten, denen eine hohe Wertschätzung entgegengebracht wird. Die funktionierende Warenversorgung vervollständigt den guten Gesamteindruck. Gerflor liegt deswegen in den zusammengefassten Kategorien Mensch und Service jeweils auf dem dritten Rang. Alles zusammen genommen führt das zu den gemeinsam mit Windmüller besten Zukunftsaussichten innerhalb der Lieferantenschaft.

Gleichwohl gibt es auch Felder, auf denen die Grossisten bessere Arbeit fordern. Beispiele sind Reklamationsbearbeitung, Produktinnovation sowie Marketing. →

## ... im Detail

Image, Produkt? Diese Kategorien geben Orientierung



## Gerflor Mipolam

... nur eine 2,5; es ist also noch  
... e Mannschaft arbeitet an ihren  
... tt neue Webseite ist in Arbeit;  
... beläge sollen kommen. Und  
... ein kann, beweist das Unter-  
... eren Produktionsmethode des  
... h sowie der neuen Linoleum-  
... die im Herbst in den Markt ge-

Verbreitung gekommen war. Und dann aus dem Stand auf Platz drei!

Ein Jahr später zeigt sich, dass dieses Ergebnis keine Eintagsfliege gewesen ist: Die Stephanskirchener wiederholen ihren Erfolg mit einem weiteren Platz 3 – gemeinsam mit Gerflor – und verbessern sich dabei sogar noch leicht auf die Note 2,3 (2019: 2,4). Zudem erreicht das Unternehmen in den aggregierten Kategorien Mensch, Image und Management jeweils Rang zwei.

Hamberger

In der Vertriebsarbeit ist es sicherlich keine große Hürde gewesen, in den Markt zu kommen; stand man doch mit allen wichtigen Großhandelshäusern bereits in langjähriger Geschäftsbeziehung. Ungleich schwieriger gestaltete sich die Sortimentsdiversifikation in Bezug auf das Produkt, weil es komplett neu und PVC-frei ist. Trotz anfänglicher Kinderkrankheiten bewies das Unternehmen mit dem Material PET den richtigen Produkt-Riecher und einen langen Atem. Hamberger wird dafür belohnt mit Platz 2 und der Note 2,1 in der Kategorie Produktinnovation. Jetzt bleibt abzuwarten, wie die innovativen Oberbayern sich im Alltagsgeschäft schlagen. Denn die Großhandelspartner sind beispielsweise mit dem Preis-Leistungs-Verhältnis und der Vertriebspolitik weniger zufrieden (jeweils 2,9).

## Moduleo Zurück in der Erfolgsspur

Der Großhandel attestiert der LVT-Marke Moduleo von allen Lieferanten die größte Verbesserung innerhalb der vergangenen zwölf Monate: Die IVC-Group schafft es, mit der Note 2,4 (2019: 2,7) und Platz 5 (11) exakt das solide Niveau aus dem Jahr 2017 wieder herzustellen. Damit scheint die Schwächeperiode des belgischen Herstellers mit Qualitäts- und Lieferproblemen überwunden.

Mehr noch: Die Mannschaft um D/A/CH-Geschäftsführer Olivier Bossuyt bietet nicht nur wie schon im Vorjahr das beste Preis-Leistungs-Verhältnis. Die Grossisten geben auch der Vertriebspolitik von Moduleo die besten Noten im Feld. Mit diesem Feedback wird wieder mehr Ruhe einkehren im Moduleo-Team; hatte es doch in den vergangenen zwei, drei Jahren im dreistufigen Vertrieb unter enormen Druck gestanden.

Freude auslösen werden die Note 2,1 und Platz 2 bei Produktionsinnovation. Rund zwei Jahre hat das Unternehmen am

neuen mehrschichtigen Multilayer-Designbelag Layred entwickelt und ist damit aus Sicht der Einkäufer im Großhandel momentan auf Augenhöhe mit der Innovationskraft von Objectflor und Hamberger. Aufgrund der insgesamt wieder besseren Arbeit zählt Moduleo in den zusammengefassten Kategorien Mensch und Produkt jetzt auch zu den Top 3. Gekrönt wird die positive Entwicklung mit einer starken 2,2, die die Großhandelskunden diesem Lieferanten bei den Zukunftsaussichten geben.

## Tarkett Konstant im Mittelfeld

Zum dritten Mal in Folge landet Tarkett im LVT-Geschäft auf dem deutschsprachigen Markt im Mittelfeld: Rang 6, Note 2,5. Der französische Konzern befindet sich dabei in einem Dilemma: Erhält das Unternehmen unterdurchschnittliche Noten wie beispielsweise im Außendienst (2,7), in der Reklamationsbearbeitung (2,8) und der Liefertreue (2,6), rangiert es in der Regel auch im Tabellenkeller. Wird die Arbeit hingegen als überdurchschnittlich bewertet – was der Fall ist bei Innovationskraft (2,3), der Produktqualität (2,2), der Markenstärke (2,1) sowie den Zukunftsperspektiven (2,3) –, wird der Hersteller aber nicht mit einer Platzierung im oberen Drittel der Tabelle belohnt. Denn häufig ist die Konkurrenz einfach noch besser. Die besten Ränge erreicht Tarkett im Marketing sowie der Vertriebspolitik (jeweils vierter Platz); dem Unternehmen gelingt es aber nicht, einmal unter die Top 3 zu kommen.

## Amtico Was zählt, sind Marke und Qualität

Aus Sicht der Großhandelshäuser in Deutschland, Österreich und der Schweiz ist Amtico kein berauschender Lieferant von Designbelägen: Die große Mehrheit der →



Wettbewerber im dreistufigen Vertrieb hat in der Wahrnehmung der Grossisten einen besseren Innen- und Außendienst, sie liefert schneller sowie zuverlässiger, hat ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis, kommt sympathischer rüber und verfolgt eine bessere Vertriebspolitik. So landet Amtico im Gesamtergebnis mit der Durchschnittsnote 2,6 zusammen mit Project Floors auf Platz 7. Doch Amtico ist nicht irgendein Lieferant von LVT. Als einer der Pioniere der Produktgattung hat der Hersteller sich in Jahrzehnten eine Reputation erarbeitet. Sie speist sich aus der Produktqualität (1,8/ Platz 2) sowie einer enormen Markenstärke (1,9/ Platz 4). Auf beides können und wollen die Einkäufer der Grossisten nicht verzichten, weil Handwerker, Architekten und Bauherren nach Amtico-LVT verlangen.

## **Project Floors** Weniger zufrieden

Project Floors ist ein solider und langjähriger Lieferant des deutschen Großhandels. Der einzige verbliebene LVT-Spezialist im abgefragten Wettbewerbsfeld erreicht regelmäßig einen Rang im guten Mittelfeld und erhält Noten zwischen 2,4 und 2,5. Die Hürther, vor 21 Jahren von Markus Dünkelfmann gegründet, kommen 2020 bei ihren Großhandelspartnern aber erstmals über die Note 2,6 nicht hinaus.

Das mag eine unwesentliche Verschlechterung sein; der Blick auf die Einzelkategorien gibt den neuen Geschäftsführern Zoran Stopar und Bernd Greve allerdings Ansatzpunkte, um gegenzusteuern: Die Grossisten wünschen sich mehr Engagement im Innen- und Außendienst, mehr Mut bei Produktinnovationen, ein

## **Sie interessieren sich für die Detailergebnisse in den 13 Einzelkategorien ?**

Dann schicken Sie eine Anfrage an:  
» [bth@snfachpresse.de](mailto:bth@snfachpresse.de).

besseres Marketing sowie einen höheren Sympathiewert (jeweils letzter Rang). Auch der Blick der Großhändler in die Zukunft ist weniger rosig als zuvor: Note 2,6. Punkten kann Project Floors nach wie vor mit schneller und zuverlässiger Warenversorgung und gehört in der aggregierten Kategorie Service zu den Top 3. Mit der Qualität der Ware aus eigener taiwanesischer Produktion, der Reklamationsbearbeitung sowie der Markenstärke sind die Kunden ebenfalls weiterhin zufrieden.

## **Forbo Flooring** Es (steht und) fällt mit der Vertriebspolitik

Es ist nicht so, dass Forbo Flooring ein schlechter LVT-Lieferant wäre. Ganz im Gegenteil: In elementaren Eigenschaften wie Produktqualität, Logistik und Kundenservice haben die Paderborner nach Einschätzung ihrer Partner im dreistufigen Vertrieb ein solides bis gutes Niveau. Sicherlich: Der Großhandel fordert auch Verbesserungen. Die Reklamationsbearbeitung wird nur mit 2,8 bewertet und in Sachen Marketing (2,7) wünschen sich die Grossisten mehr und passendere Unterstützung.

Also alles gut? Nicht ganz, denn Forbo landet im Gesamtergebnis auf dem neunten und letzten Platz des Großhandelsbarometers 2020 mit der Note 2,7 – nach 2,6 (2019) und 2,4 (2018). Das liegt – neben einem ausbaufähigen Sympathiewert (3,0) – in erste Linie an der Vertriebspolitik, die die Mannschaft um Geschäftsführer Martin Thewes verfolgt. Das Team hat mit den Jahren einen immer stärkeren Objektfokus bekommen. Der Großhandel ist damit im LVT-Geschäft nicht einverstanden beziehungsweise profitiert von dieser Ausrichtung nicht im erhofften Maße und straft sie mit der – in dieser Umfragen ungewöhnlich schlechten – Note 3,7 ab. Sowohl Vertriebspolitik als auch Sympathiewert sind vor zwei Jahren noch wesentlich besser beurteilt worden. Das hat auch Auswirkungen auf die Zukunftsperspektiven, bei denen Forbo ebenfalls im Tabellenkeller landet (2,7).

Jochen Lange

» [jochen.lange@snfachpresse.de](mailto:jochen.lange@snfachpresse.de)

## **BTH Heimtex Großhandelsumfrage Designbeläge / LVT 2020 Panel und Methodik**

Die Exklusiv-Umfrage von BTH Heimtex zur Qualität der Anbieter von Designbelägen/ LVT im deutschsprachigen Großhandel wurde von Ende August bis Mitte September 2020 schriftlich durchgeführt. Auf Produkt-, Segment- oder Vertriebsschwerpunkte geht die Befragung ebenso wenig ein wie auf Umsatzvolumina und Absatzmengen. Die Großhändler bewerten ihre Lieferanten mit Schulnoten zwischen 1 (sehr gut) und 5 (mangelhaft). Für jeden Anbieter werden 13 Kriterien abgefragt, darunter objektiv messbare wie Lieferschnelligkeit genauso wie subjektiv empfundene wie Sympathiewert und Zukunftsperspektiven. Anschließend werden sämtliche Noten zusammengezählt und durch die Anzahl der Bewertungen geteilt. Herauskommen vergleichbare Durchschnittsnoten, aus denen die einzelnen Rankings und das Gesamtergebnis gebildet werden.



### Mapei: Heim ausgeschieden, Gruner eingestiegen

Nach 18 Jahren, zuletzt als Verkaufsleiter Fußbodentechnik & Parkett, hat Michael Heim



**Michael Heim**

Verlegewerkstoffhersteller Mapei Ende September 2020 verlassen. Bis ein Nachfolger gefunden ist, übernimmt Regionalvertriebsleiter Nord-Ost Florian Korn dessen Aufgaben.

Gleichzeitig wurde bekannt, dass Dirk Gruner seit 1. Oktober zum Produktionsteam im Werk



Foto: Mapei

**Dirk Gruner**

Weferlingen gehört. Der gelernte Industriekaufmann ist für die Steuerung und Überwachung der Produktionsabläufe verantwortlich. Er hat bereits Berufserfahrung als Produktionsleiter in der Bauchemie.

### Bauwerk Group: Veränderungen im Management und in Deutschland

Bei der Bauwerk Group gab es personelle Veränderungen an wichtigen Schnittstellen: Tanja Lockwood, im Januar 2019 als President Bauwerk und Senior Vice President der Bauwerk

Boen Group angetreten und im Januar 2020 zum CMO der Gruppe berufen, hat Unternehmen und Branche verlassen und ist seit 1. September CMO der bayerischen Gala-Gruppe, einem Kerzenhersteller.

Auch Guido Reibel, seit 2011 bei Bauwerk Parkett in Bodelshausen aktiv und dort seit Januar 2014 Geschäftsführer Vertrieb, geht neue Wege außerhalb der Parkettbranche. Zu neuen Geschäftsführern der deutschen Tochter bestellt wurden Guido Müller und Ralph Bender.

### Hornbach Baumärkte: Dohm zukünftig für Finanzen verantwortlich

Karin Dohm wird zum 1. Januar 2021 Mitglied im Vorstand der Hornbach Baumarkt AG. Sie soll



Foto: Hornbach

**Karin Dohm**

im Laufe des Geschäftsjahres 2021/22 die Nachfolge von Finanzvorstand Roland Pelka antreten. Die 48-jährige Diplom-Vollswirtin war unter anderem Partnerin der Beratungsgesellschaft Deloitte & Touche und hatte diverse Führungspositionen in der Deutsche Bank Gruppe inne.

### Außendienst

### Windmüller: Gollenia-Hirte betreut Objektkunden

Mit Volker Gollenia-Hirte (51) hat Windmüller zum 1.

September 2020 einen neuen Gebietsverkaufsleiter Objekt Nord für die Gebiete Münster, Hamm, Düsseldorf, Köln, Koblenz und Trier rekrutiert. Der gelernte Außenhandelskaufmann bringt viel



Foto: Windmüller

**Volker Gollenia-Hirte**

Branchenerfahrung mit. 15 Jahre lang vertrat er an Rhein und Ruhr Großhändler im Außendienst, zuletzt leitete er für die Mega (vormals Orth) eine Niederlassung in Essen.

### Thomsit: Benecke wird Bezirksleiter Mitte-Ost

PCI Augsburg hat seit August 2020 mit Mathias Benecke (36) für die Marke Thomsit einen neuen Bezirksleiter in der Region Mitte-Ost, die vor allem den Großraum Leipzig umfasst. Nach seiner Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann war er 17 Jahre bei einem



Foto: PCI Augsburg

**Mathias Benecke**

namhaften Unternehmen der Innenraumausstattung in verschiedenen Positionen tätig, zuletzt als Marktleiter der Filiale in Borna, teilt das Unternehmen mit. Benecke verfüge über profunde Erfahrung in Verkauf und Service im Bereich Fußbodenverlegung.

### Verbände

### DKV: Lingg Sprecher der Fachgruppe Bodenbeläge

Bei der Mitgliederversammlung des Deutschen Kork-Verbands (DKV) im September 2020 hat Edwin Lingg (Lico) das Amt als Sprecher der Fachgruppe Bodenbeläge von Volker Henjes (Hebo) übernommen. Dieser hatte die Position seit 2012 inne. In dieser Zeit erfolgte der Eintritt des DKV in den DIN, wurde der Arbeitskreis Normung/



Foto: Lico

**Edwin Lingg**

Technik ins Leben gerufen und die Korkbodennorm DIN EN 12104 grundlegend überarbeitet. Die 2014 und 2019 vorgenommenen Verschärfungen der Prüfkriterien zum Qualitätszeichen „Kork-Logo“ gingen ebenso auf Initiativen von Henjes zurück wie die Erweiterung der Absatzstatistik des Verbandes um neue Produktgruppen wie digital bedrucktes Korkfertigparkett, teilt der DKV mit.

### Südwesttextil: Hauptgeschäftsführer wechselt zum Handwerk

Peter Haas, seit 2016 Hauptgeschäftsführer des Wirtschafts- und Arbeitgeberverbands Südwesttextil, wechselt im nächsten Jahr zur Spitzenorganisation des



Foto: Südwesttextil

**Peter Haas**