

HEIMTEX



Oliver Kluge, Chief Sales Officer (CSO), Windmüller: „Unsere Zukunft heißt Purline-Bioboden.“

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

Seite 58

Neue Wabenplissee-Kollektion
von **Kadeco**

Ästhetik und Funktion



Seite 114

Windmüller Messe-Fokus auf Ecuran



**Ulrich und Annika Windmüller, Oliver Kluge,
Windmüller**

„Eine spontane Entscheidung“ war es laut Annika Windmüller, an der BAU in München teilzunehmen – und eine gute: „Unsere Bestandskunden sind da, gerade aus dem Handelsbereich.“ Auch würde die Messe „immer internationaler“. Der silberne Caravan diente erneut als Versorgungspunkt am Stand. Das Unternehmen aus Ostwestfalen präsentierte seine PVC-freien Ecuran-Produkte; hochwertiges Laminat wurde ebenfalls angeboten.

Eine weitere Neuheit waren Akustikmatten mit ein- oder beidseitiger Klebefläche, die auch von Handwerkern und Malern leicht verlegt werden können.



Ulrich, Annika und Matthias Windmüller.
Das Familienunternehmen beschäftigt
inzwischen mehr als 400 Mitarbeiter.



Foto: Windmüller / ZK-Verlag

Windmüller „Unsere Zukunft heißt Purline-Bioböden“

Seit 2022 ist Oliver Kluge als CSO Teil der Windmüller-Geschäftsleitung; gerade aus dem Objektbereich bringt der Branchenkenner langjährige Erfahrungen mit. Hier will man sich stärker profilieren, vor allem mit PU-Belägen. Auch der Export und das Industriegeschäft sollen ausgebaut werden. Im Einzel- und Großhandel sieht Windmüller sich gut aufgestellt.

BTH Heimtex: Seit August 2022 gehören Sie der Geschäftsleitung von Windmüller an. Wie steht das Unternehmen momentan da; was sind die wichtigsten Produkte?

Oliver Kluge: Momentan sehen wir uns mit den konjunkturellen Herausforderungen des Handels konfrontiert, fahren auf Sicht und fokussieren uns auf

den Ausbau des Objektgeschäftes, des Exports und des OEM-Vertriebs. Unsere wichtigsten Produkte sind Designbeläge (LVT), die nachhaltigen Purline-„Bioböden“ sowie unser breites Sortiment an Akustikmatten auf Ecuran-Basis. Abgerundet wird unser Produktportfolio durch eine neue Kollektion hochwertiger Laminatböden sowie ein umfangreiches Zubehör-Programm.

Mittlerweile realisieren wir über 50 % unseres Umsatzes mit den Ecuran-basierten Purline-„Bioböden“ und Akustikmatten. Betrachten wir die einzelnen Bodengattungen, liegt unsere Range an Designbelägen (LVT) ganz klar vorne, gefolgt von den Akustikmatten und den Purline-„Bioböden“. Unsere Zukunft sehen wir in unseren Ecuran-basierten Produkten. Im Bereich der Böden sind das die Purline-„Bioböden“, die wir sowohl für den privaten als auch für den gewerblichen Einsatz entwickelt haben und zu 100 % in Deutschland produzieren. Sie sind nicht nur enorm nachhaltig, sondern überzeugen ebenso in Handling und Nutzung und bieten eine Vielzahl an Vorteilen gegenüber anderen Bodengattungen.

BTH Heimtex: Welche Vorteile sind das genau?

Kluge: Purline-„Bioböden“ sind extrem strapazierfähig und weitaus langlebiger als viele andere etablierte Produkte, gerade im hoch beanspruchten Objekteinsatz. Die Basis bildet Ecuran – ein eigens entwickelter Hochleistungswerkstoff, der zu einem überwiegenden Teil aus Pflanzenölen wie Raps- oder Rizinusöl – statt Petrochemie – und Kreide am Standort Detmold produziert wird. Ganz ohne den Zusatz von Chlor, Weichmachern, Lösungsmitteln oder Flammschutz. Das macht ihn besonders nachhaltig und emissionsarm.

Und dann ist da noch das Thema Reinigung und Pflege: Wir haben null Porosität an der Oberfläche. Da kann sich der Schmutz nicht festsetzen. Das spart Kosten und schon die Umwelt. Besonders stolz sind wir auf die Cradle-to-Cradle-Zertifizierung unserer Ecuran-basierten Produkte. C2C stellt die Königsklasse der Ökoeffizienz dar. Eine Auszeichnung, die stetig an Bekanntheit gewinnt und ein wichtiges Entscheidungskriterium nachhaltiger Bauprodukte darstellt. C2C bewertet sowohl die Materialgesundheit, die Kreislauffähigkeit von Produkten, den Einsatz erneuerbarer Energie, den Umgang mit Wasser sowie die soziale Gerechtigkeit. In Zukunft sehen wir den PU-Boden ganz klar auf Platz eins in unserem Sortiment.

BTH Heimtex: Allerdings lassen sich Vinylböden zumindest momentan günstiger produzieren und entsprechend günstiger verkaufen.

Kluge: Ja, noch ist das so. Das liegt an den Prozessen, den Rohmaterialien und natürlich auch am Volumen: Im Vergleich sind die Produktionsmengen der PU-Böden noch geringer, aber ich bin überzeugt davon, dass sich das schnell ändern wird und wir gerade jetzt in Zeiten der Bauwende enorme Marktanteile erobern werden.

Beim Preis gibt es eine „magische Grenze“. Der Kunde hat immer eine gewisse Investitionsbereitschaft, die man preislich nicht überschreiten darf. Da sind wir bei unseren Purline-„Bioböden“ sehr gut aufgestellt, da wir verschiedene Qualitäten für unterschiedliche Einsatzbereiche anbieten: Die Wineo 1000 ist für den privaten Einsatzbereich entwickelt, die Wineo 1200 ist darüber hinaus für den gewerblichen Einsatz empfohlen, und die Wineo 1500 rundet das Sortiment ab für stark strapazierte Bereiche bis hin zur Leichtindustrie.

In vielen Bereichen kommt man mit der günstigsten Purline-Qualität Wineo 1000 sehr gut klar. Mit dieser Kollektion haben wir kürzlich ein schönes Objekt von

Oliver Kluge
Chief Sales Officer, Windmüller



Oliver Kluge (58) ist seit August 2022 als CSO in der Führungsebene von Windmüller und dort für den Vertrieb des ostwestfälischen Bodenbelagsherstellers verantwortlich. Kluge ist bereits über 30 Jahre in der Bodenbelagsbranche tätig: Beim britischen Designbelagsanbieter Amtico war er als geschäftsführender Director Sales & Marketing Mitglied des Vorstandes von Amtico International und verantwortete bis Ende 2021 die Vertriebs- und Marketingaktivitäten in 26 Märkten.

über 50.000 m² gewonnen. Hier konnten wir mit dem Aspekt der Nachhaltigkeit den Kunden überzeugen, und man war bereit, den geringen Mehrpreis in Kauf zu nehmen.

Unsere Purline-„Bioböden“ bieten wir als Klebeware, Klickware, Multilayer-Ware und im 1500er-Bereich als Bahnenware. Hinzu kommt die Serie Wineo Sea, die für den Schiffsbau zertifiziert ist und ganz besondere Anforderungen erfüllt.

BTH Heimtex: PVC-freie Beläge sind auch für andere Designbelagsanbieter interessant. Wie ist hier die Wettbewerbssituation?

Kluge: Natürlich steigen auch unsere Mitbewerber weiter in die Produktion PVC-freier und nachhaltiger Beläge ein. Aber bis sie so weit sind wie wir, habe →

Die aktuellen Windmüller-Neuheiten

Alle Bodenbeläge von Windmüller werden unter der Marke Wineo angeboten: LVT und Laminat tragen eine dreistellige Produktkennung, die PVC-freien Purline-Beläge eine vierstellige.

Purline

PVC-frei, mit sehr guten Nutzungseigenschaften

Purline- „Bioböden“ sind elastische Polyurethan-Bodenbeläge. Sie basieren auf dem Verbundwerkstoff Ecuran, der zu einem überwiegenden Teil aus Pflanzenölen wie Raps- oder Rizinusöl und natürlich vorkommenden mineralischen Komponenten wie Kreide hergestellt wird. Purline-„Bioböden“ werden zu 100 % in Ostwestfalen gefertigt – ohne Zusatz von Chlor, ohne Weichmacher und ohne Lösungsmittel. Zertifikate wie Cradle-2-Cradle Silver, der Blaue Engel und TÜV Proficert belegen Umweltverträglichkeit und Wohngesundheit. Darüber hinaus trage der Einsatz von Purline-Böden zur Gebäudezertifizierung von BREEAM, LEED, WELL und des DGNB bei.



Die Purline-Handelskollektion Wineo 1000 ist vor allem im Wohnungsbau, der Pflege und der Hotellerie beliebt.

Wineo 1500 Roll

FrISCHE Farben fürs Objekt

FrISCHE Farben und moderne Designs bereichern die objektgeeignete Kollektion Wineo 1500. Mit der Nutzungsklasse 43 lässt sie sich sogar in der Leichtindustrie einsetzen.

Als Bahnware bietet die neue Wineo 1500 Roll mit 2 m Breite und 20 m Länge Holzdekore mit einem ungewöhnlich großen Rapport von bis zu 4,5 m. Ergänzt werden die bisherigen zehn Holzdekore jetzt durch vier Farbgruppen mit jeweils sechs Designs: Neutrals, Brights, Pastels und Earth. Die insgesamt 34 Dekore wurden alle im hauseigenen Designlab mit Designern und Architekten entwickelt.



FrISCHE Farben und moderne Designs bereichern die objektgeeignete Purline-Kollektion Wineo 1500. Als Bahnware bietet Wineo 1500 Roll Holzdekore mit einem Rapport von bis zu 4,5 m.



Ganz neu bei Wineo 1000 ist das ultramatte Finish „Nature Surface“.

Wineo 1000

Handelskollektion in Premium und Basic

Vor allem im Wohnungsbau, der Pflege und der Hotellerie ist die Handelskollektion Wineo 1000 beliebt; erhältlich ist sie in Planken- und Fliesenformaten. Die Nutzungsklasse: 23/32. Ganz neu ist das ultramatte Finish „Nature Surface“: Dadurch sei der Bodenbelag kaum von Holz und Stein zu unterscheiden. Wineo 1000 gibt es in zwei Ausführungen: Premium und Basic. Die Premium-Variante Wineo 1000 Wood XL umfasst zwölf Holzdekore im XL-Format mit 21 unterschiedlichen Dielen je Dekor. Den authentischen Look unterstreicht eine umlaufende V4-Fuge.

Die Basic-Variante Wineo Wood L / Stone L zeigt zehn Holz- und vier Steindekore im klassischen L-Format. Für ein ruhiges Flächenbild sorgt die umlaufende Mikrofuge; pro Dekor gibt es zehn verschiedene Planken oder Fliesen. Das neue Designkonzept der Wineo 1000 kombiniert erstmals Bodendekore und Farbwelten. Mit Unterstützung der Agentur Zukunftsstil entstanden vier Trendthemen, die Wohntrends und Bodendesigns in Einklang bringen. „Damit können Händler nun noch besser beraten, indem sie zu jedem Bodendekor der Wineo 1000 eine Wand- und Interieur-Farbe empfehlen können“, heißt es bei Windmüller.

Der Bodenbelag kann geklickt oder geklebt werden – mit der selbstklebenden Unterlagsmatte Silent Premium auch auf vorhandenen Altbelägen. Als Sanierungsbelag bietet sich die Multi-Layer-Variante mit 9 mm Aufbauhöhe an. Dank integrierter Dämmmatte Sound Protect und bewährter Klick-Verbindung geht die Verlegung einfach und schnell. Im privaten Wohnbereich gibt Windmüller auf den Purline-„Bioböden“ eine lebenslange Herstellergarantie.



Die Laminatkollektion „Forever Eiche“ bietet eine breite Auswahl an Eichendekoren mit Synchronprägung und lackierter V4-Fuge.

Wineo-Laminat

Forever Eiche

„Forever Eiche“ lautet das Motto der Wineo-Laminatkollektionen Wineo 500 und Wineo 700 – mit einer großen Auswahl an Eichendekoren von hell bis dunkel – mal ruhig, mal rustikal. Besonders authentisch wirken die Oberflächen durch die Synchronprägung, die die Holzmaserung auch haptisch erlebbar macht. Unterstrichen wird der Holzdielen-Charakter durch die umlaufend lackierte V4-Fuge.

Zur Wahl stehen zwei Formate: Das L-Format (1.380 x 244 x 8 mm) von Wineo 500 eignet sich für alle Raumgrößen die XXL-Dielen der Kollektion Wineo 700 kommen mit ihren Maßen von 1.845 x 244 mm und dem extrastarken Produktaufbau von 10 mm besonders gut in weitläufigen, offenen Bereichen zur Geltung. Zusätzlich ist die Kollektion Wineo 700 XXL mit einer Aqua-Protect Trägerplatte gegen Feuchtigkeit geschützt.

Mit den Abriebklassen AC4 (Wineo 500) und AC5 (Wineo 700) lassen sich beide Kollektionen im privaten Wohnbereich wie auch im gewerblichen Bereich einsetzen. Dank Fold-Down-Verriegelung gelingt die Verlegung schnell. Im Zusammenspiel mit einer PU-Unterlagsmatte sinken Geh- und Trittschall erheblich, und die Garantie verlängert sich um fünf Jahre auf 30 Jahre.

Beide Kollektionen bestehen aus PEFC-zertifiziertem Holz; sie tragen die Umweltzertifikate Blauer Engel und A+.

Daten + Fakten

Windmüller

Windmüller GmbH
 Nord-West-Ring 21
 32832 Augustdorf
 Tel.: 05237/6090
 www.windmoeller.de
 www.wineo.de
 info@windmoeller.de

Gründung: 1948

Geschäftsführung:
 Matthias Windmüller (CEO)
 Christoph Ester (CFO)
 Oliver Kluge (CSO)
 André Scherff (COO)
 Annika Windmüller (CMO)

Mitarbeiter: über 400
Produktionskapazität:

- Bodenbeläge:
> 15 Mio. m²/Jahr
- Akustikmatten:
> 30 Mio. m²/Jahr

Standorte:

- Augustdorf
- Detmold
- Bad Oeynhausen
- PL-Wroclaw
- US-Georgia

Portfolio:

- Designbeläge
- PU-Bodenbeläge
- Laminatboden
- Akustikmatten
- Zubehör

ich den Anspruch, mehr Volumen zu generieren, um die Kosten zu senken und somit wettbewerbsfähig zu bleiben.

BTH Heimtex: Aus Polyurethan stellt Windmüller am Standort Detmold auch Verlegeunterlagen her. Wie stehen Sie mit diesem Produkt da?

Kluge: Seit über 20 Jahren produzieren wir Akustik- und Entkopplungsmatten und sind im OEM-Geschäft marktführend international vertreten. In den letzten zwei Jahren wurde in Detmold kräftig investiert; die Produktionskapazität wurde auf mehr als 30 Mio. m² pro Jahr ausgebaut. Das Mattengeschäft ist für uns ein wichtiges Segment, das stetig gewachsen und enorm erfolgreich ist.



Die Basis der Purline-„Bioböden“ bildet der eigens entwickelte Werkstoff Ecuran, der zu einem überwiegenden Teil aus Pflanzenölen und Kreide produziert wird.

BTH Heimtex: Ist das Laminatgeschäft noch ein Thema für Windmüller?

Kluge: Laminatboden soll auch in Zukunft eine Rolle spielen. Wir haben weltweit Kunden aus „alten Wixzeiten“, die qualitativ hochwertigen und handwerkerfreundlichen Laminatbeläge aus Augustdorf lieben. Wir haben eine neue, schicke Kollektion „made in Europe“, die von einem Partner hergestellt wird. Die Vermarktung läuft derzeit an, und das Feedback auf die Kollektionen Wineo 500 und Wineo 700 ist enorm positiv.

BTH Heimtex: Wie sind Sie im Handelsgeschäft vertreten?

Kluge: Im klassischen Groß- und Einzelhandel sind wir gut und breit aufgestellt; unsere langjährigen Partner sind größtenteils sehr stabil. Wir wollen den Handel produkttechnisch noch ein bisschen weiter befruchten und haben dazu schon einige Ideen. Auch das Handwerk spielt für uns eine wichtige Rolle. Im

Baumarkt sind wir lediglich mit unseren Unterlagen vertreten, nicht mit den Bodenbelägen. Sehr viel stärker wachsen können wir im Handel allerdings nicht; viel Potenzial sehen wir dagegen im Objektgeschäft, im Industriegeschäft und im Export.

BTH Heimtex: Welchen Anteil hat das Windmüller-Objektgeschäft aktuell?

Kluge: Einen überschaubaren – etwa 15 %. In diesem Bereich gibt es noch ordentlich Luft nach oben. Wichtig ist, unseren Bekanntheitsgrad bei Endkunden, Architekten und Planern auszubauen. Windmüller wird noch nicht als großes, deutsches, produzierendes Bodenbelagsunternehmen wahrgenommen. Hier haben wir viele neue Ansätze, und die Thematik ist mir vertraut. Viele der Tugenden, die ich in meiner früheren Position verinnerlicht habe, werden auch heute noch funktionieren. Und mit dem starken Windmüller-Objekt-Team neben mir bin ich sehr zuversichtlich, die Marktanteile im Objekt stetig auszubauen.

Beispielsweise haben wir schon Rollout-Kunden gewonnen, mit denen wir ein stetiges Volumengeschäft für unterschiedliche Bereiche tätigen. Unter anderem sehen wir ein hohes Potenzial im Bereich des hochwertigen Wohnungsbaus. Ich habe sehr viele gute Kontakte in den Objektbereich.

BTH Heimtex: Gerade bei Produkten mit Öko-Zertifizierungen ist der öffentliche Bereich interessant.

Kluge: Wir machen bereits sehr gute Geschäfte im Healthcare-Sektor, also im Bereich der Ausstattung von Krankenhäusern, Arztpraxen, Pflege- oder Seniorenheimen. Das Potenzial ist auch in diesem Segment enorm groß. Wir sind momentan in sehr vielen Ausschreibungen und mit drei Key Accountern aktiv, das könnten in Zukunft durchaus vier oder fünf werden. Im Objektgeschäft läuft vieles über Kontakte; vieles hängt stark an Personen und an der Kommunikation.

BTH Heimtex: Gute Konzepte und Organisation spielen dabei sicher auch eine Rolle.

Kluge: Klar. Und in Sachen Datenbasis und Analyse ist Windmüller schon fantastisch organisiert; das ist ein Traum. Ich habe hier Zahlengerüste zur Verfügung, die mussten wir uns woanders erst hart erarbeiten. Ich kann jeden Tag jedes einzelne Detail einsehen. Das hilft dabei, Tendenzen zu erkennen. Und mit diesen Tendenzen kann man dann in Gespräche gehen: Theorie und Praxis übereinanderlegen. Dadurch ist man in der Regel sehr entscheidungsfreudig, weil man genau weiß, was passieren wird.

BTH Heimtex: Wie gehen Sie das Thema Objektgeschäft von der Produktseite her an?

Kluge: Hier setzen wir vor allem auf unsere Ecuran-basierten Produkte – gerade die Purline-„Bioböden“ –, die für uns ohnehin bald an erster Stelle stehen. Ganz konkret sind wir derzeit beschäftigt mit der Entwicklung einer objektgeeigneten PU-Looselay-Lösung. Auf dem Markt gibt es schon PET-basierte Beläge, aber PET kann man eben nur ein paar mal recyceln, dann muss es in die Müllverbrennung. Das ist bei PU anders. Zu unserem neuen PU-Looselay-Belag haben wir schon etliche Gespräche mit der Industrie geführt, Prototypen präsentiert und sind auf enorm großes Interesse gestoßen. Das Produkt ist eine echte Eigenentwicklung; es geht in Zukunft in den Handel und in hohem Maße auch an andere Bodenbelagsanbieter.

BTH Heimtex: Ihre PU-Beläge kommen komplett aus eigener Hand, von der Rezeptur bis zur Endproduktion. Wenn Windmüller in dem Bereich wachsen und auch die Industrie bedienen will, wird man die Produktion erweitern müssen.

Kluge: Das ist richtig. Die räumlichen Voraussetzungen dafür sind gegeben: Wir haben in Detmold viel Platz; das Gelände gehört Windmüller. Im OEM-Bereich sind wir übrigens schon sehr gut aufgestellt – zum einen mit unseren Akustikmatten, aber auch mit Bodenbelägen bedienen wir sehr viele Unternehmen.

Möglichkeiten im Objekt sehen wir in jedem Marktsegment. Dabei stellen wir den Office-Bereich zunächst hinten an. Für die Büroausstattung braucht man Teppichfliesen, die haben wir momentan noch nicht. Sehr gut denkbar wäre es auch, das Portfolio um Sauberlaufprodukte zu erweitern. Grundsätzlich sind wir immer offen für sinnvolle Produkt- und Qualitätsergänzungen unseres Programmes. Sie müssen natürlich zu unserer Story und nachhaltigen Ausrichtung passen.

BTH Heimtex: Sie sprachen auch davon, das Exportgeschäft auszubauen. Was bedeutet das konkret?

Kluge: Eines meiner Steckenpferde ist das USA-Geschäft. Das ist bei uns noch klein, aber ich sehe da viel Potenzial; der Markt ist riesengroß. Und es geht auch dort hin zu „grünere“ Produkten, wenn auch nicht so schnell wie hier in Europa. Wir haben seit einigen Jahren eine Präsenz vor Ort, haben einen sehr guten Vice President, der mit unserem internationalen Sales Director Timo Jahnen und mir die Geschäftsentwicklung vorantreibt. Gemeinsam mit einigen Partnern bauen wir das Business dort auf.

BTH Heimtex: Mit welchen Produkten wollen Sie den US-Markt bespielen?

Kluge: Fast ausschließlich mit Purline-„Bioböden“. Die kommen dort sehr gut an. Der LVT-Markt ist schon sehr gut besetzt. Derzeit arbeiten wir an einer neuen Kollektion, die spätestens nächstes



Windmüller-CSO Oliver Kluge

„In Zukunft sehen wir den PU-Boden ganz klar auf Platz eins in unserem Sortiment.“

Jahr kommen wird – für die USA, aber auch für das Objektgeschäft in Europa.

BTH Heimtex: Internationale Kontakte lassen sich auch auf den großen Messen knüpfen. Wie haben Sie die Domotex und BAU erlebt?

Kluge: Messeteilnahmen stehen bei uns derzeit auf dem „Prüfstand“. Im Zuge einer eigenen, hochkarätigen Ausstellung in Form des Workspace in Augustdorf empfangen wir derzeit viele unserer Kunden und Neukontakte in den eigenen „vier Wänden“.

Die Teilnahme an der diesjährigen Domotex wurde relativ kurzfristig entschieden und war als „Stopover“ unseres Caravans zu verstehen. Unsere nachhaltigen Purline-„Bioböden“ standen im Fokus der Kommunikation. Die Domotex war für uns am Donnerstag und Freitag ein Riesenerfolg. Ich war den ganzen Tag in Gesprächen, es war ein guter Mix an Besuchern da: deutsche Kunden, Handel, Objekt, Export.

Auf der BAU haben wir uns in etwas größerem Format auf über 300 m² präsentiert. Im Fokus standen die neue Wineo-1500-Bahnenware, eine neue Laminatkollektion, und für einige Kunden gab es schon mal einen Ausblick auf die neue LVT-Kollektion Wineo 400. Wir haben alle Kontakte aus dem Export nach München eingeladen, die wir in den letzten Jahren nur online per Videokonferenz gesprochen haben, das ging bis in die USA und Kanada. Und alle waren da. Wir hatten sehr viele verschiedene Kontakte; jetzt müssen wir eine schnelle und gründliche Nachbearbeitung der Kontakte leisten, um einen Mehrwert zu schaffen. ■