

RZ

TRENDS INTERIOR DESIGN

Räume gestalten
Ideen umsetzen

RAUMAUSSTATTER
ZEITSCHRIFT

1/2024
JAN.

B 4281

www.raumausstatter.com

SAISONSTART

Das erwartet Sie in Frankfurt

ZUKUNFTSVISIONEN

Konzepte für smartes Verkaufen

JAB
ANSTOETZ

GROUP

THE DESIGN COMPANY



WINDMÖLLER

ANGEPASSTE STRUKTUREN

AUGUSTDORF Der ostwestfälische Bodenbelagshersteller Windmüller reagiert auf die vorherrschende Konsumflaute in der Renovierungs- und Baubranche und passt sein Unternehmen der neuen Situation an. „Mit der Restrukturierung unserer Unternehmensstandorte Detmold und Augustdorf reagieren wir auf die gesamtwirtschaftliche Krise und stellen unser Unternehmen robuster und zukunftsfähig auf“, so Matthias Windmüller, CEO und Hauptgesellschafter der Windmüller Unternehmensgruppe. Zu den Maßnahmen zählen ein optimiertes Werks- und Standortkonzept, die Bündelung von Produktionskapazitäten sowie organisatorische Anpassungen. Eine Automatisierung am Standort Detmold ist ebenfalls geplant. Der damit verbundene Abbau von rund 100 Stellen wird in enger Zusammenarbeit mit den Betriebsräten sozialverträglich gestaltet.

www.windmoeller.de

BRANCHEN-UMFRAGE 2024

Umfrage: RZ-Redaktion
Redaktion: Jens Lehmann

Unser Stimmungsbild für den Start ins neue Jahr kann vor den anhaltenden politischen und wirtschaftlichen Herausforderungen nicht die Augen verschließen, dennoch lassen sich auch Perspektiven aus den Antworten lesen, die Hoffnung machen.



Foto: Zoffany

Die ganzheitliche Einrichtung im hochwertigen Segment wird auch 2024 ein interessantes Betätigungsfeld für den Raumausstatter bleiben.

Was erwarten Sie von der Politik zur Stimulierung der Baukonjunktur?

FERNANDO SANCHEZ: Es war schon immer die Aufgabe des Bundes, der Länder und der Gemeinden, in die Infrastruktur zu investieren. Leider hat sich in den vergangenen Jahren ein Investitionsstau aufgebaut, der dringend wieder aufgearbeitet werden muss.

ANTOINE PETIT: Wir erwarten, dass die Bundesregierung mit Subventionen die Industrie fördert. Sie sollte ein Klima schaffen, in dem alle Unternehmer Lust haben, zu investieren. Als Hersteller, der vollstufig in Frankreich produziert, erwar-

ten wir, dass auch europäische Unternehmen eine gute Plattform zur Entwicklung der Geschäfte vorfinden.

JÖRG ERLER: Unter Berücksichtigung der allgemeinen politischen Entwicklung und der damit verbundenen Verunsicherungen sind meine Erwartungen an eine Unterstützung seitens der Politik eher zurückhaltend. Wichtig erscheint mir, in Aus- und Weiterbildung zu investieren, um dem Fachkräftemangel in der Bauindustrie entgegenzuwirken.

PETER SCHULTE: Ich erwarte einen Abbau der Investitionshemmnisse, insbesondere eine an der finanziellen und sozialen Umsetzbarkeit orientierte Politik des Klimaschutzes – das heißt Prüfung der Klimaschutzprogramme und des Gebäudeenergiegesetzes. Dazu die Priorisierung von

Ausgaben für die Infrastruktur Wohnen, Gesundheit und Schulen.

MICHAEL STEIN: Gerade vor dem Hintergrund der seit Beginn des Ukraine-Krieges schwierigen Marktlage mit steigenden Zinsen und Baupreisen sowie dem regelrechten Einbruch im Neubau-Bereich sind jetzt klare Signale der Politik wichtiger denn je. Vor allem ein direkt umsetzbares Konzept zur Förderung des Wohnungsneubaus fehlt bisher.

BERT BERGFELD: Die wichtigste Grundlage für Investitionen jeglicher Art ist ein planbares und stabiles politisches Umfeld. Das haben wir offensichtlich in Deutschland aktuell nicht. Insgesamt ist eine Reduzierung der Bürokratie auch im Bau zwingend notwendig. Die Baunebenkosten sollten gesenkt und die Gesamtkosten



Fernando Sanchez,
Geschäftsführer Büsche



Antoine Petit,
Commercial Director Drapilux



Holger Schön,
Vertriebsleiter Drapilux



Jörg Erler,
Geschäftsführer Erfal

über eine Sonderabschreibung für den Bauherrn steuerlich absetzbar werden.

FRIEDRICH W. PETRAT: Wir erwarten von der Politik, dass die Gesetzgebung zur Energieeffizienz für Bestandsgebäude, die ausgearbeitet wurde, durchgeführt wird. Die Abschreibungsmöglichkeiten müssen verbessert werden und für Bauherren vielleicht weitere Hilfen über die KfW-Bank erfolgen, sodass sie endlich wieder Planungssicherheit bekommen.

INGO FAHL: Von der Regierung erwarte ich mir in erster Linie wieder mehr Ruhe und Einheit, genauso von der Opposition. Von einer Stimulierung mit großen Subventionen halte ich nicht viel: Es bekämpft ein Problem nur oberflächlich, aber nicht an der Wurzel.

ANNE SALDITT: Mit Blick auf die Klimaziele der EU besteht dringend Handlungsbedarf! Wir sehen, dass Bauvorhaben mit ökologischem Hintergrund immer mehr zunehmen. Dieses Bestreben von Unternehmen, im Objektbau in Nachhaltigkeit und Energieeffizienz zu investieren, muss von der Politik gefördert werden.

JENS DIEDRICHSEN: Ich gehe fest davon aus, dass es Fördermaßnahmen geben wird. Probleme in der Baukonjunktur und damit verbundene Konjunkturprogramme hat es bereits in der Vergangenheit gegeben. Darauf ließe sich aufbauen.

THOMAS SCHMÖLZ: Wünschenswert wären Sofortmaßnahmen, die es Familien und jungen Leuten erleichtern, Wohneigentum zu erwerben oder zu mieten. Angesichts der aktuellen Situation sind unsere Erwartungen jedoch mehr als gedämpft.

WOLF KAPPEN: In Bezug auf die Stimulierung der Baukonjunktur hege ich ehrlich gesagt begrenzte Erwartungen an die Politik. Es scheint, als ob politische Maßnahmen in dieser Hinsicht oft nicht ausreichen, um bedeutende Impulse für die Branche zu setzen. Es wäre wünschenswert, wenn sich die Politik hier stärker engagieren würde.

STEFAN PFÖHLER: Wir erwarten von der Regierung Impulse, um den aktuellen Wohnungsbedarf zu decken und die geplanten Ziele im Wohnungsmarkt zu erreichen. Neben der Förderung von energetischer Sanierung darf die Schaffung von neuem Wohnraum nicht in den Hintergrund treten.

ANDREAS KOPETSCHNY: Grundsätzlich erwartet man in Phasen wie diesen ein antizyklisches Konsumverhalten der öffentlichen Hand. Der Bürokratie-Abbau könnte ebenfalls helfen, der Baukonjunktur etwas Rückenwind zu verleihen. Förderung von freiwillig umgesetzten Investitionen im Bereich von energiesparenden Maßnahmen, wie man sie im Bereich des Sonnenschutzes in Frankreich kennt, könnten ebenfalls helfen.

BETTINA HAFELDER: Angesichts des bestehenden Sanierungsstaus geht das vorgestellte Maßnahmenpaket für die Bau- und Immobilienbranche in die richtige Richtung. Allerdings erstrecken sich die Maßnahmen vor allem auf die Ankurbelung des privaten Wohnungsbaus. Wünschenswert wäre eine Ausweitung der Förderprogramme auf den öffentlichen Bau beziehungsweise das Vorziehen von Bauvorhaben in diesem Bereich, wie dies gerade von der österreichischen Bundesregierung beschlossen wurde.

LARS ENGELKE: Von der Politik erwarten wir vor allem Maßnahmen, die Nachhaltigkeit, umweltbewusstes Bauen und zirkuläre Materialien unterstützen und fördern. Als Frontrunner in diesem Bereich sehen wir ein großes Potenzial in Initiativen und Netzwerken, die grüne Technologien und nachhaltige Bauthemen und -praktiken steuern und dabei das vielzitierte „greenwashing“ stoppen.

”
Klare Signale
der Politik
sind jetzt wichtiger
denn je.

“

Michael Stein, Gerflor Mipolam

DIETER OVERKAMP: Positiv sehen wir, dass umfangreiche Förderpakete beschlossen wurden – speziell im Bereich des seriellen Wohnbaus. Leider ist die Stimulierung der Baukonjunktur noch nicht spürbar, da die Pakete sehr komplex sind. Wir würden uns wünschen, dass die Politik diese Förderungen einfach verständlich gestaltet und transparent kommuniziert.

DIRK BOLL: Seitens der Politik ist es wichtig, die Baubranche perspektivisch zu unterstützen: Dazu gehören unter anderem Maßnahmen wie mehr Neubauförderung oder neue Abschreibungsmöglichkeiten am Bau. Zudem müssen strukturelle Hemmnisse abgebaut werden, die rasche



Peter Schulte,
Geschäftsführer
Forbo Flooring



Michael Stein,
Geschäftsführer DACH Vertrieb und
Marketing Gerflor Mipolam



Bert Bergfeld,
Geschäftsführer Bundesverband
Großhandel Heim & Farbe (GHF)



Friedrich W. Petrat,
Geschäftsführer Hunter Douglas



Mirko Müller-Stüler,
Geschäftsführer Hunter Douglas



Ingo Fahl,
Geschäftsführer Ifasol



Anne Salditt, Marketing Director
DACH & UK/IMEA Interface



Jens Diedrichsen,
Geschäftsführer Interstil

Baugenehmigungsverfahren erschweren. Wohnungsbauprojekte von Bund und Ländern, die in diesem Jahr teilweise ausgesetzt wurden, müssen 2024 energisch vorangetrieben werden.

CHRISTOPH HÄUSSLER: Die Politik sollte Förderprogramme für innovative Bauprojekte auflegen, um die Baukonjunktur anzukurbeln und um wirtschaftliches Wachstum zu fördern. Es geht darum, Maßnahmen zu ergreifen, um bezahlbaren Wohnraum zu schaffen und auch nachhaltige Baupraktiken zu fördern.

MISCHA WINDE: Offen gesagt nicht viel! Ich erwarte keine großen Steuervergünstigungen, um die Baukonjunktur anzukurbeln – letztlich fehlen hierzu nach dem BGH-Urteil die finanziellen Mittel. Somit bleibt uns nur, unsere eigene positive Entwicklung, speziell auch in Deutschland, selbst voranzutreiben, und dazu haben wir für nächstes Jahr doch einiges geplant.

KLAUS KURRINGER: Bedingt durch das Urteil des BGH wurden vorläufig vier Bauförderprogramme gestoppt. Sollte die Regierung nicht bald einen Weg finden, diese weiter zu finanzieren, werden private wie professionelle Investoren ihre Bauvorhaben verschieben. Ein weiterer Einbruch bei den Neubauten und Renovierungen wäre die Folge. Bei Einhaltung der Schuldenbremse werden die Förderungen des Staates abnehmen. Eine Kompensation kann nur durch günstigeres Bauen erfolgen. Damit könnte der Wohn- und Gewerbebau wieder stimuliert werden.

PHILIPP UTZ: Die Politik muss endlich die angekündigten Vereinfachungen und Beschleunigungen bei Planungs-, Genehmigungs- und Beschaffungsverfahren um-

setzen. In Bezug auf die Sanierung im Bestand muss es nun dringend klare Vorgaben geben, welche Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz zukunftsfähig und damit auch förderfähig sind.

MARTIN AUERBACH: Von der Bundesregierung fordern wir eine deutliche Entbürokratisierung und Beschleunigung der Bauantragsverfahren.

JÖRG L. JORDAN: KfW-Kredite mit günstigen Zinsen und Förderung zum nachhaltigen Bauen, ohne große Hürden und aufwendige Antragsformulare sowie eine bundesweite Erleichterung bei Baugenehmigungsverfahren. Es ist allerdings zu fürchten, dass die Ampel in diesen Fragen nichts auf die Beine stellt.

ANNIKA WINDMÖLLER: Ich erwarte von der Regierung, endlich klare Verhältnisse zu schaffen, vor allem bezüglich der Kosten-Planbarkeit und einer Stabilisierung der desolaten wirtschaftlichen Situation. Die massive Konsumflaute, Angst vor explodierenden Kosten und die Diskussion über einen möglichen Wegfall der Energiepreispbremse sorgen bei der Bevölkerung zusätzlich für Verunsicherung.

RALF VOWINKEL: Die Politik muss endlich den Zeitplan und die Zuständigkeiten zu ihrem 14-Punkte-Plan benennen. Bauen muss, gerade für junge Bauherren, wieder planbar werden. Ob das Festhalten an den aktuellen Förderbedingungen richtig ist, muss überprüft werden. Unsere Kundschaft ist verunsichert. Heizungs-gesetz, Preissteigerungen, Maut, das sind alles Themen, die zu einer massiven Verunsicherung geführt haben. Wir brauchen planbare und verlässliche Perspektiven für unsere Kunden und Kollegen.

Wo sehen Sie Umsatzchancen für Ihr Unternehmen und Ihre Fachkunden im Ausbaugewerbe?

FERNANDO SANCHEZ: Mit jedem Ausbau und jeder Renovierung steigt auch die Nachfrage nach hochwertigen Fensterdekorationen. Die Unternehmen sind gefordert, kreative Raumgestaltungen professionell zu realisieren. Daneben sollten auch Qualität und Nachhaltigkeit eine wesentliche Rolle spielen.

HOLGER SCHÖN: Wir glauben fest daran, dass es für jeden Marktteilnehmer, egal auf welcher Absatzstufe er sich befindet, Chancen gibt, erfolgreich seine Produkte und Dienstleistungen zu vermarkten.

ANTOINE PETIT: Unternehmen sollten sich bewusst werden, welche Zielgruppen zu ihnen passen, zum Beispiel der Tourismus, das Hotel, die Pflegeeinrichtung oder der anspruchsvolle Privatkunde? Alle haben unterschiedliche Bedürfnisse und nicht jedes Unternehmen ist in der Lage, alle zu erfüllen. Fokussierung ist angesagt.

JÖRG ERLER: Moderne und dekorative Gewebe können in Kombination mit Smart-Home-Lösungen dazu beitragen, die Energiebilanz positiv zu beeinflussen. Hier sehen wir für unsere Geschäftspartner und für unser Unternehmen sehr gute Chancen für Umsatzsteigerungen.

PETER SCHULTE: Die Notwendigkeit, den CO₂-Fußabdruck in der Bauwirtschaft weiter zu reduzieren, ist vordringlich. Bei einer Schwäche im Neubau wird stärker in

Bestandsimmobilien investiert werden. Renovierung mit kreislauffähigen Materialien und CO₂-positiven Produkten sowie Loose-Lay-Verlegung eröffnen Chancen.

MICHAEL STEIN: Parallel zum klassischen Ausschreibungsgeschäft haben wir die Bearbeitung einzelner Segmente wie das Gesundheitswesen, den Wohnungsbau oder den Einzelhandel weiter ausgebaut. Durch diese gezielte Kundenansprache und das damit verbundene Netzwerk sind wir breiter aufgestellt und können konjunkturell bedingte Rückgänge in einzelnen Segmenten besser kompensieren.

BERT BERGFELD: Handwerksleistungen werden weiterhin nachgefragt sein und ein knapperes Gut bleiben. Immobilien aus den 1970 und 1980er Jahren benötigen aktuell umfangreiche Sanierungsmaßnahmen und werden in wenigen Jahren dem Markt für junge Familien als Alternative zum Neubau zur Verfügung stehen. Insofern sehen wir eine gute Auslastung für die Betriebe, sobald die konjunkturelle Schwäche überwunden ist. Zudem gehören Handwerker-Kunden der oberen Mittelschicht an. Diese verfügen auch heute über das notwendige Geld, um Handwerksleistungen zu beauftragen.

MIRKO MÜLLER-STÜLER: Das Ausbaugewerbe ist für uns ein wichtiger Kunde. Es profitiert von Neubauten und aus den sich daraus ergebenden Wohnungswechseln. Das ist auch der Grund, weshalb unsere Branche immer die letzte ist, die das Anlaufen der Konjunktur spürt.

INGO FAHL: Chancen sehe ich weiterhin im Insektenschutz, ein Produkt, das im Vergleich zum Sonnenschutz weniger mit Umsatzeinbrüchen zu kämpfen hat.

Reparaturen gewinnen an Bedeutung. Außerdem sehe ich die Entwicklung bei Wabenplissee noch nicht am Ende angeht. Mit den positiven Eigenschaften besonders zum Energiesparen passt es einfach super in die Zeit.

ANNE SALDITT: Neubauprojekte nehmen tendenziell ab, die Renovierung hochwertiger Büroflächen nimmt zu. Viele Unternehmen wollen ihren Mitarbeitenden die

”

Unsere Kunden wollen sich etwas gönnen, schönes Wohnen hat für sie weiterhin einen sehr hohen Stellenwert.

“

Thomas Schmözl, Kobe

Zeit am Arbeitsplatz so attraktiv wie möglich gestalten. Vor diesem Hintergrund werden neue Konzepte zur Gestaltung verstärkt nachgefragt. Genau da kommen unsere Produkte ins Spiel.

JENS DIEDRICHSEN: Die Mehrheit unserer Umsätze wird durch Kunden im Bereich der Renovierungen erzielt. Eine sich belebende Baukonjunktur hätte aber sicherlich auch einen positiven Effekt auf

die Auftragslage unserer Kunden. Allerdings sind wir nicht so stark vom Neubaugeschäft abhängig wie die Bodenbranche.

THOMAS SCHMÖZL: Stark entwickelt sich für Kobe der Renovierungsbereich in der Hotellerie und Gastronomie. Im Retail-Bereich sprechen wir die sogenannten „Golden Ager“ an, die Wohneigentum besitzen. Unsere Kunden wollen sich etwas gönnen, ich nenne sie gerne die „Ich gönne mir“-Generation: Wir stellen fest, dass schönes Wohnen für sie weiterhin einen sehr hohen Stellenwert hat.

WOLF KAPPEN: Umsatzchancen sehen wir in erster Linie im Bereich Ausbau und Renovierung. Im Vergleich zum Neubau eröffnen sich hier gute Perspektiven, die wir auf die verstärkte Nachfrage nach Modernisierung und Anpassung von bestehenden Strukturen zurückführen.

STEFAN PFÖHLER: Wir sehen weiterhin hohen Bedarf im Bereich der Mehrfamilienhäuser sowie in der Renovierung. Der Renovierungsstau ist trotz des Aufschwungs während Corona noch nicht vollständig abgearbeitet und es wird hier wieder Wachstum geben, sobald die Politik die Rahmenbedingungen schafft sowie die Kaufzurückhaltung sich erledigt.

ANDREAS KOPETSCHNY: Nachdem die Konsumenten in Deutschland dieses Jahr in erheblichem Umfang in teure Reisen investiert haben, hoffe ich, dass der Ausbau beziehungsweise die Renovation im Bereich des Eigenheims wieder stärker in den Fokus rücken.

BETTINA HAFFELDER: Unsere Kernsegmente öffentlicher Bau, Gesundheitswesen und Industrie zeigen sich weiterhin



Jörg L. Jordan,
geschäftsführender Gesellschafter
W. & L. Jordan



Thomas Schmölz,
Sales Manager Kobe



Wolf Kappen,
Geschäftsführer Marketing und
Vertrieb Marburger Tapetenfabrik



Stefan Pföhler,
Leiter Vertrieb & Marketing
MeisterWerke



Andreas Kopetschny,
Geschäftsführer MHZ



Bettina Haffelder,
Vice President DACH
Nora Systems



Lars Engelke,
Geschäftsführer
Object Carpet



Dieter Overkamp,
Geschäftsführer Objectfloor

stabil. Im Bereich Forschung und Fertigung können wir eine kontinuierliche Nachfrage verzeichnen. Staatliche Investitionen in Wachstumsbranchen wie der pharmazeutischen Industrie könnten zusätzliche Impulse geben. Positiv für uns ist die Tatsache, dass zugeteilte Fördergelder im öffentlichen Bau zeitgerecht abgerufen werden müssen – hier sehen wir durchaus noch ausreichendes Potenzial und gute Umsatzchancen.

LARS ENGELKE: Chancen sehen wir vor allem in der wachsenden Nachfrage und dem Bedarf nach nachhaltigen und kreislauffähigen Baustoffen. Wir setzen auf eine Kombination aus innovativem Design und umweltfreundlichen Materialien, um unseren Kunden Produkte anzubieten, die sowohl ästhetisch ansprechend als auch ökologisch verantwortungsvoll sind. Die Kreislauffähigkeit steht bei uns im Fokus.

DIETER OVERKAMP: Aus unserer Sicht liegt ein großes Potenzial im Bereich der Renovierungen, hier erwarten wir durch Förderprogramme einen Anschlag. Bei den anstehenden Sanierungen sind flexible Produktlösungen gesucht, die im Bestand ohne weiteren Aufwand eingesetzt werden können. Design-Bodenbeläge punkten hier durch die geringe Aufbauhöhe genauso wie Rigid-Böden durch die Möglichkeit der Verlegung über Fugen.

DIRK BOLL: In intelligenten Produkten und Lösungen, die sich insbesondere an den Herausforderungen von Umbauprojekten orientieren, sehen wir eine wichtige Chance. Dies sind beispielsweise Bodenbelagslösungen mit geringer Aufbauhöhe wie Vinyl zum Verkleben oder Produkte mit formstabiler Trägerplatte wie SPC-Vinyl, die auch kleine Unebenheiten im

Untergrund ausgleichen können. Auch Zubehörartikel wie Treppenkantenprofile für die Renovierung sind zu nennen.

CHRISTOPH HÄUSSLER: Die Vielseitigkeit unserer Produktpalette bietet maßgeschneiderte Lösungen für spezielle Anwendungen im Ausbaugewerbe. Ein wichtiges Thema für uns sind Entwicklungen umweltfreundlicher Artikel, die sowohl die steigende Nachfrage als auch die Nachhaltigkeit unterstützen.

MISCHA WINDE: Wir blicken durchaus optimistisch in die Zukunft, bestärkt durch die positive Entwicklung in den letzten Jahren. Wir sind und bleiben sehr stark im Residential-Markt. Selbstverständlich wollen wir auch im Hospitality-Sektor stärker werden und unsere Umsatzanteile ausbauen. Hierzu werden wir in besondere Kollektionen investieren, aber auch die Basisartikel stärken, denn hier haben wir sicherlich noch das größte Potenzial.

KLAUS KURRINGER: Unsere Arbeit als Einkaufsverband spielt sich überwiegend im Dienstleistungsbereich ab, weshalb die eher produktbezogenen Themen Kreislaufwirtschaft und Smart Home uns nicht direkt beschäftigen, sondern unsere Vertragslieferanten. Künstliche Intelligenz ist ein noch recht junges Thema, zumindest in der breiten Öffentlichkeit. Hier verfolgen wir regelmäßig die allgemeinen, aktuellen Entwicklungen, um frühzeitig Trends und neue Ansätze für unsere Arbeit zu erkennen.

PHILIPP UTZ: Im Bereich der energetischen Sanierung und im Renovierungsbereich liegen sicher noch ungenutzte Chancen. Beispielsweise bei Fußbodenheizsystemen.

JÖRG L. JORDAN: Der gesamte Markt für Raumausstattungsprodukte und Bodenbeläge wird im kommenden Jahr schrumpfen. Das gilt auch für die Renovierung, weil Immobilieneigentümer das, was sie investieren, eher in Heizung und die thermische Sanierung der Gebäude investieren. In einem schrumpfenden Markt ist es für alle Wertschöpfungsstufen besonders wichtig, die Deckungsbeiträge pro Mengeneinheit zu sichern. Da gleichzeitig die Kosten auf breiter Front steigen und die Mengen fallen, wäre ein Preiskampf ruinös und könnte Unternehmen bis in die Insolvenz treiben. Hier ist jeder Unternehmer gefragt, verantwortungsvoll im Interesse des Erhalts des eigenen Betriebes zu handeln. So empfiehlt es sich beispielsweise dringend, die erheblich gestiegenen Mautkosten in Form einer separaten Position zum Beispiel als „Logistikpauschale“ zu berechnen.

ANNIKA WINDMÖLLER: Unser Fokus liegt auf dem Objektgeschäft. Hier generieren wir zusätzliche Umsätze – gerade in den Segmenten Health & Care, Hotellerie und auch im öffentlichen Bereich. Unsere wichtigste Bodengattung Purline-Bioboden spielt hier seine Stärken voll aus. Zudem sehen wir im Ausbau unseres internationalen OEM-Business mit Unterlagsmatten weitere Umsatzchancen.

RALF VOWINKEL: Unsere Branche ist flexibel und kann sich sehr schnell auf die veränderten Bedürfnisse unserer Kunden einstellen. Ob Akustik oder Energiesparen im Sicht- und Sonnenschutz, vieles ist innerhalb kurzer Zeit zu einem wichtigen Arbeitsfeld geworden. Unsere Stärken sind die individuelle Beratung und das Kombinieren von Funktion und Design zu einzigartigem Wohnambiente.

Beschäftigen Sie sich mit innovativen Entwicklungen wie Kreislaufwirtschaft, Smart Home und Künstlicher Intelligenz? Wie setzen Sie diese Themen konkret um?

FERNANDO SANCHEZ: Wir glauben, dass es für Endverbraucher immer wichtiger wird, Produkte zu kaufen, die tatsächlich in Deutschland oder in Europa produziert werden: Wir fertigen bereits seit Jahrzehnten nur in Neuenrade. Auch Smart Home gewinnt an Bedeutung: Einen Teil unserer Vorhanggarnituren motorisieren wir seit 15 Jahren. Durch den KI-Einsatz sehen wir in den Bereichen Fertigungsplanung und Marketing Einsparpotenziale.

ANTOINE PETIT: Beispielsweise hat bei Sotepro der Öko-Gedanke Priorität: Unter anderem indem wir uns auf die europäische Produktion konzentrieren, bevorzugt recyceltes Material verwenden oder in der Produktion die Abfallmenge optimieren. Aber auch durch die Herstellung von langlebigen Produkten oder durch die Entwicklung neuer Informationstools wie dem Eco Profil-Datenblatt, um Kunden über den CO₂- und Wasserfußabdruck der Stoffe zu informieren.

JÖRG ERLER: Aktuell wird im Bereich Kreislaufwirtschaft wichtige Grundlagenarbeit seitens unserer Vorlieferanten geleistet, zudem stellen wir die Logistik für einen funktionierenden Ablauf bereit. Im Bereich Smart Home sind wir sehr

breit aufgestellt. Bei der Thematik Künstliche Intelligenz sehen wir mittelfristig Einsatzfelder in der Verwaltung, der Prozessentwicklung, der Schulung von Mitarbeitern oder in der Produktberatung.

PETER SCHULTE: Forbo glaubt an die Kreislaufwirtschaft von Bodenbelägen und die erneute Nutzung als hochwertigen Rohstoff in der Produktion. Hierzu bauen wir unsere Loose-Lay-Systeme und unser Rücknahmesystem aus. Die aktuelle Dynamik für KIRA (Künstliche Intelligenz, Robotic und Automization) ist auch bei uns angekommen. Wir identifizieren aktuell potenzielle Business Cases für die Anwendung – mit Blick auf Nutzenstiftung, Umsetzbarkeit und Datenschutz.

MICHAEL STEIN: Natürlich beschäftigen wir uns mit all diesen Themen intensiv. Insbesondere die Schonung wertvoller Rohstoffressourcen und damit verbunden das Recycling und die Kreislaufwirtschaft spielen bei Gerflor eine ganz zentrale Rolle. Speziell für das Ausbaugewerbe haben wir das Recycling-Programm „Second Life“ ins Leben gerufen.

BERT BERGFELD: Digitalisierung und Nachhaltigkeit sind in all ihren Ausprägungen ein Kernthema unseres Verbandes. Aus diesem Grund hat der GHF bereits 2022 die XPIM Gesellschaft gegründet, die unter anderem Materialstammdaten verwaltet. XPIM basiert auf umfangreichen Algorithmen, die neben den allgemeinen Stammdaten aus Vertrieb und Logistik eben auch das Suchverhalten des Verarbeiters abbildet und sicherstellt, dass der Kunde auf seiner Suche nach Lösungen auch auf die richtigen Produkte trifft und der Großhandel mit seinen Online-Shops in Zukunft

auch Reichweite und Geschäft weiterentwickeln kann.

FRIEDRICH W. PETRAT: Ein Unternehmen unserer Größe muss sich natürlich mit der Kreislaufwirtschaft beschäftigen und auch umsetzen. Zum Thema Smart Home stellen wir auf der R+T Neuerungen und Verbesserungen vor. Künstliche Intelligenz ist ein fester Bestandteil in unserer Verwaltung und bei den Organisationsabläufen. In den nächsten Jahren wird sie weiter verstärkt, beispielsweise im Bereich Werbung und Marketing.

”

Smart Home ist voll in unserer Branche angekommen.

“

Ingo Fahl, Ifasol

INGO FAHL: Smart Home ist voll in unserer Branche angekommen. Die meisten Konfektionäre haben verschiedene Motoren und Systeme im Angebot, sodass man in viele Richtungen kompatibel ist. Auch mit Kreislaufwirtschaft beschäftigen wir uns. Mit KI setzen wir uns weniger auseinander. Gefühlt arbeitet doch mittlerweile jedes Computerprogramm mit KI, vielleicht arbeiten wir ja bereits damit, ohne es zu wissen. Das wird sicherlich in Zukunft ein Thema sein, aber aktuell ist das bei uns nicht im Fokus.



Dirk Boll,
Vertriebsleiter Zentraleuropa
Parador



Christoph Häußler,
Geschäftsführer Rohleder



Mischa Winde,
General Manager DACH
Sanderson Design Group



Klaus Kurringer,
Vertretungsberechtigter Vorstand
Südbund



Philipp Utz,
Vorstandsmitglied
Uzin Utz



Martin Auerbach,
Hauptgeschäftsführer
ViS- und Heimtex-Verband



Annika Windmüller,
Chief Marketing Officer Windmüller



Ralf Vowinkel,
ZVR-Präsident

ANNE SALDITT: Seit 1996 arbeiten wir kontinuierlich daran, unseren Teil zur Reduzierung des CO₂-Fußabdruckes beizutragen. Alle von Interface verkauften Bodenbeläge sind über ihren gesamten Produktlebenszyklus klimaneutral. Bis 2040 wollen wir als Unternehmen CO₂-negativ werden. In unserem Verständnis von Nachhaltigkeit gehört auch Kreislaufwirtschaft zu einem unserer Kernthemen.

JENS DIEDRICHSEN: Wir stehen vor nicht einfachen, aber sehr spannenden Herausforderungen. Mit unserer neuen Kollektion

”

Zur Proposte 2024 stellen wir eine kleine Kollektion vor, die mithilfe von KI produziert wird.

“

Christoph Häußler, Rohleder

tion „Smart.Electric“ haben wir den Einstieg in das Thema Smart Home begonnen. Hier wollen wir in den nächsten Jahren erfolgreich wachsen.

THOMAS SCHMÖLZ: Smart Home ist im Bereich Sonnen- und Sichtschutz nicht mehr wegzudenken. Als Textilverlag bieten wir in diesem Bereich Faltrillos an, die in Smart Home-Lösungen integriert werden können. Wir investieren in die

Kreislaufwirtschaft und ergänzen unsere Sortimente mit Stoffen aus recycelten Garnen. KI wird Prozesse in den Unternehmen erleichtern, insbesondere wenn es um wiederkehrende Tätigkeiten geht.

WOLF KAPPEN: Kreislaufwirtschaft und Smart Home sind für uns weniger interessant, da Tapeten leider nur schwer recycelbar sind. Im Bereich Künstliche Intelligenz setzen wir darauf, unsere Servicequalität noch weiter zu verbessern. Dies umfasst beispielsweise die Nutzung von KI-Algorithmen zur Optimierung von Produktionsprozessen und Qualitätssicherung. Darüber hinaus versuchen wir, KI in unserem Kundenservice zu integrieren, um in besonderen Fällen schnelle und effiziente Lösungen bereitzustellen. Hier sehen wir ein großes Potenzial.

STEFAN PFÖHLER: Bei unseren kunststoffträgerbasierten Produkten unter der Gattung „MeisterDesign Rigid“ setzen wir von Anfang an auf das Thema Kreislaufwirtschaft. Dafür haben wir ein Programm zur Rücknahme und anschließendem Recycling von Altbelägen und Verlegeresten in einem geschlossenen Kreislauf entwickelt. Das Thema KI steht bei uns ebenfalls weit oben auf der Agenda. Hier haben wir bereits potenzielle Einsatzgebiete identifiziert, in denen wir uns durch den KI-Einsatz sowohl Kosteneinsparungen als auch Effizienzsteigerungen versprechen.

ANDREAS KOPETSCHNY: Selbstverständlich befassen wir uns mit diesen Themen. Smart Home ist aus unserem Geschäftsalltag nicht mehr wegzudenken und Kreislaufwirtschaft in aller Munde. Beim ViS (Verband innenliegender Sicht- Sonnenschutz) befassen sich alleine vier Arbeitsgruppen nur mit diesem Thema.

BETTINA HAFFELDER: Mit der vollständig recycelbaren Noracare-Produktlinie und der Implementierung eines Rücknahmesystems für Verschnittreste gehen wir einen konsequenten Schritt in Richtung Kreislaufwirtschaft. Darüber hinaus wurde über die Hälfte unserer Noracare-Produktlinie jetzt mit dem Cradle-to-Cradle Zertifikat in Gold ausgezeichnet. Nora hat als Teil der Interface Gruppe die ambitioniertesten Emissionsreduktionsziele in der Bodenbelagsbranche, die durch die Science Based Targets Initiative (SBTi) wissenschaftsbasiert bestätigt wurden.

LARS ENGELKE: Als erster Hersteller verzichten wir vollständig auf Füllstoffe in unserer neuen Beschichtungstechnologie und legen damit die Basis für ein vollständiges Recycling unserer Produkte. Wir betrachten dies als einen wesentlichen Schritt, um die Lebensqualität in Wohn- und Arbeitsräumen nachhaltig zu verbessern und gleichzeitig unsere Umweltauswirkungen zu minimieren. Bei Themen wie Künstlicher Intelligenz konzentrieren wir uns darauf, wie diese Technologien dazu beitragen können, unsere Prozesse effizienter und nachhaltiger zu gestalten.

DIETER OVERKAMP: Wir befassen uns intensiv mit diesen und vielen anderen Themen. Aus unserer Sicht liegt in diesen Bereichen enormes Potenzial, hier sind zukunftsfähige Lösungen gefragt. Aus diesem Grunde prüfen wir sehr sorgfältig, welche Themen man an welcher Stelle einsetzt, wie Unterstützung generiert werden kann und wie eine unabhängige Überprüfung stattfinden kann.

DIRK BOLL: Wir arbeiten an Lösungen und Prozessen für das komplexe Thema Circular Economy sowie an Produkten mit

Smart Home-Funktionalitäten. Unsere Produktentwicklung forscht an neuen Ansätzen, um diese Themenfelder mit unserem Produktportfolio zu verbinden und

”

Viele Fragen zum Beispiel zur Kreislaufwirtschaft sind auch noch ungeklärt.

“

Jörg L. Jordan, W. & L. Jordan

Ideen zu entwickeln, die für unsere Handelspartner und für die Verbraucher gleichermaßen neu und relevant sind.

CHRISTOPH HÄUSSLER: Unser Unternehmen engagiert sich aktiv an innovativen Entwicklungen der Kreislaufwirtschaft, unter anderem, indem wir Recycling und Upcycling-Methoden in unsere Produktzyklen mit einbauen. Wir haben zum Beispiel erst vor Kurzem die Zusage für ein Forschungsprojekt mit der Hochschule München bekommen, zum Thema Recycling von prozessbedingtem Webkanten und Geweabefällen zur Herstellung rundvernadelter Rohre als Sitzmöbel. In unserem Atelier beschäftigen wir aktuell einen Designer, der sich mit der Entwicklung von Textilien mit Künstlicher Intelligenz auseinandersetzt, und planen

erstmalig zur Proposte 2024 eine kleine Kollektion vorzustellen, die mithilfe von KI produziert wird.

MISCHA WINDE: Seit knapp vier Jahren wird unser Unternehmensziel „Zero Carbon by 2030“ in unseren Produktionsstätten umgesetzt und unabhängig überwacht. Wir haben bereits seit einigen Jahren Stoffkollektionen aus recycelten Plastikflaschen. Der Warenversand erfolgt in aus Mais produzierter Folie und auch unsere Paketdienstleistung wird ausschließlich über die Straße und nicht mehr über den Flugverkehr abgewickelt. Wir versuchen jeden Tag noch effektiver und auch effizienter zu werden.

PHILIPP UTZ: Kreislaufwirtschaft und KI sind bei uns Top-Themen, mit denen wir uns täglich auseinandersetzen. Wir sind der Überzeugung, dass Künstliche Intelligenz Standardprozesse deutlich effizienter gestaltet und das Humankapital zukünftig in der Beratung am Kunden, in der Identifikation von Marktchancen und Kundenbedürfnissen deutlich mehr Zeit investieren kann. In puncto Kreislaufwirtschaft verwenden wir schon seit 2016 Gebinde aus beinahe 100 Prozent Rezyklat. Ein konsequenter Schritt, da Verbraucher Produkt und Verpackung zunehmend als Einheit wahrnehmen. Beides muss maximal nachhaltig gestaltet sein.

JÖRG L. JORDAN: Leider müssen wir im Moment viel Energie in die von Brüssel verordneten zusätzlichen Regulierungen wie die Nachhaltigkeitsberichterstattung stecken. Das kostet Zeit und Geld und bremst uns bei der Weiterentwicklung des eigenen Geschäftsmodell. Viele Fragen zum Beispiel zur Kreislaufwirtschaft sind auch noch ungeklärt. Ich halte nicht viel

davon, im „vorausseilenden Gehorsam“ zu handeln, vielmehr sollte die Politik durch unsere Fachverbände davon abgehalten werden, mit noch mehr Regulierungen die Wirtschaft noch weiter zu lähmen. KI ist in meinen Augen noch eine große Blackbox – da reiben sich Heerscharen von Beratern schon die Hände.

ANNIKA WINDMÖLLER: Kreislaufwirtschaft ist nur ein Aspekt, mit dem wir uns beschäftigen. Das Nachhaltigkeits-Thema ist fest in der Unternehmensphilosophie verankert. Zudem treiben wir permanent die Weiterentwicklung unserer Akustikmatten und Bioböden voran. Hier darf man in den nächsten Monaten weitere Produktentwicklungen von uns erwarten.

RALF VOWINKEL: Smart Home und KI haben gerade bei unserer jungen Kundenschaft längst Einzug in die Wohnung gehalten. Aber auch für Senioren bringt diese Technik unzählige Erleichterungen für den Alltag. Unsere Fachbetriebe nehmen sich diesen Themen an und integrieren sie bei ihrer Beratung. Das Konzept der Kreislaufwirtschaft wird uns in den nächsten Jahren beschäftigen. Hier muss die Branche gemeinsame Wege finden, um die gesetzlichen Vorgaben erfüllen zu können. Auch hier bin ich optimistisch, dass uns das gemeinsam im Austausch mit unseren Lieferanten gelingen wird.

Wir danken allen Teilnehmern für den offenen Dialog und bitten um Verständnis, dass wir nicht alle Texte in vollem Umfang publizieren können. Die Befragung erfolgte Anfang Dezember, teils unter anderen wirtschaftspolitischen Gegebenheiten als im Januar 2024. Die aktuelle Branchenumfrage ist auch auf unserer Webseite nachzulesen: raumausstatter.com

Handwerklich hergestellte Möbel und Wohnaccessoires aus natürlichen Materialien liegen im Trend und das setzt sich auch am Boden fort. Den Ton geben rustikale Hölzer an – am liebsten mit unbehandelter Oberfläche, wie bei Bioboden „Pureline Wineo 1000“.

www.wineo.de

