

boden wand decke **bwd**

Das Fußbodenmagazin für Handwerk und Handel

Designbeläge
Das sind die Trends 2021

IVC-Group
Mit Elan ins Objektgeschäft

Baustellenpraxis
Ruck-Zuck-Sanierung eines Linoleumbelags in einer Grundschule

Fußbodenschäden vor Gericht
Nachstoßende Feuchte verursacht Schäden am Parkett

A man in a white shirt, pink tie, and black vest is smiling and gesturing with his hand. A woman in a white top with pink lip prints and a striped skirt is shouting into a pink megaphone that has the word 'KÜGELE' written on it. The background is black.

**SAVE
THE DATE!**

**KÜGELE-Tage 2021
am 27. & 28. Mai
im neuen Schauraum im Süden von Wien.**

Die Geschwister Claudius und Nina Proll laden Sie ein, das 55-jährige Bestehen des Familienunternehmens mit ihnen zu feiern!

Weitere Infos unter
www.kuegele.com

KÜGELE
SAUBERE VERBINDUNGEN

DKV

Aufruf: Lebenszyklus zum Maßstab machen

Der Deutsche Kork-Verband e.V. (DKV) setzt sich über seine Fachgruppen Boden und Technischer Kork seit langem für aktiven Klimaschutz im Bausektor ein. In einem breiten Bündnis von mehr als 60 Akteuren aus Gesellschaft, Wissenschaft, Wirtschaft und Praxis fordert der Verband nun – gemeinsam mit Umweltorganisationen und Unternehmen bzw. Körperschaften wie dem Dämmstoffverband „vdnr“ oder Ökoplus – die Bundesregierung auf, den gesamten Lebenszyklus beim Bauen als entscheidenden Maßstab zu fokussieren.

Bisher wird bei der staatlichen Förderung von Gebäuden und im Gebäude-Energie-Gesetz (GEG) ausschließlich die Nutzungsphase von Gebäuden betrachtet, Vorgaben und eine Betrachtung zur Klimawirksamkeit von Baustoffen und der Errichtung und Ent-

sorgung von Gebäuden fehlen gänzlich – und das, obwohl der Bausektor mit seinen vor- und nachgelagerten Prozessen mit circa acht Prozent zu den deutschen Treibhausgas-Emissionen beiträgt.

Die Unterzeichner des Aufrufs weisen darauf hin, dass nach über 30 Jahren Forschung und mehr als einem Jahrzehnt praktischer Erprobung etablierte Verfahren für eine am Lebenszyklus von Gebäuden orientierte Bewertung vorliegen. Die Bundesregierung muss mit der zum Jahresbeginn startenden „Bundesförderung für effiziente Gebäude“ nachhaltiges Bauen in die Breite tragen.

Weitere Forderung: Das Gebäude-Energie-Gesetz so zu überarbeiten, dass es Anforderungen an Gebäude formuliert, die sich auf die Umweltwirkungen über den ge-

samten Lebenszyklus beziehen. So können laut Unterzeichnern nicht nur enorme Einsparpotenziale beim Bauen und Entsorgen zielgerecht genutzt, sondern auch der Carbon-Footprint gemindert werden. Entscheidend für die Dekarbonisierung im Bauwesen ist die Verwendung von klimafreundlichen und ressourcenschonenden Baustoffen.

Hierzu gehören laut DKV insbesondere Produkte aus bzw. mit Kork. Mit Blick auf die Technologieoffenheit und die Baustoffneutralität als Motor von Wettbewerb und Innovation müssten daher den nachwachsenden Rohstoffen Zukunftsmärkte geöffnet werden. Auch müssten alle Bau- bzw. Bauhilfsstoffe im Bauordnungsrecht gleich behandelt werden, so der DKV mit seiner an den gemeinsamen Aufruf geknüpften Forderung an die Politik. ■

Windmüller

Nachhaltig mit Strategie

So grün wie möglich: Unter dieses Motto stellt Windmüller seine Nachhaltigkeitsstrategie mit den Marken „wineo“ und „ecuran“ auf Grundlage der 17 Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen. Im Vordergrund stehen die Themen Rohstoffauswahl und -entwicklung, regenerative Energiegewinnung, Langlebigkeit der Produkte, Ökoeffizienz und Sozialstandards.

In der mehr als 70-jährigen Geschichte wurde das Familienunternehmen mit rund 500 Mitarbeitern an drei ostwestfälischen Standorten mehrfach für die unternehmerische Weitsicht und die positiven gesellschafts- und umweltpolitischen Auswirkungen seiner Innovationen ausgezeichnet. Bei den Rohstoffen verwendet das Unternehmen für den Holzanteil seiner Produkte nur PEFC-zertifizierte Trägerplatten und Dekorpapiere.

Seit knapp 10 Jahren fokussiert sich das Familienunternehmen auf eine neue Generation nachhaltiger Beläge auf Polyurethanbasis. Ganz nach dem Motto „Bio- statt Petrochemie“ produziert Windmüller seine Akustiksysteme und „Purline“-Bioböden aus dem Verbundwerkstoff „ecuran“ überwiegend auf Basis von Pflanzenölen wie Raps- oder Rizinusöl und natürlich vorkommen-



Für Matthias Windmüller, CEO und Hauptgesellschafter der Windmüller-Unternehmensgruppe, ist der Anspruch an gesunde und nachhaltige Produkte und Prozesse die Grundlage aller Entscheidungen und Handlungen. Bild: Windmüller

den mineralischen Komponenten wie Kreide ohne den Zusatz von Chlor, Weichmachern oder Lösungsmitteln.

KONSEQUENTES ENERGIE-MANAGEMENT

Mit den „Purline“-Bioböden will Windmüller nicht nur die strengen Kriterien von Umwelt-Zertifikaten erfüllen, sondern echte Mehrwerte für das private oder gewerbliche Wohlfühlklima bieten. Die „ecuran“-basierten Akustiksysteme und Bioböden haben

sich nach eigenen Angaben mittlerweile weltweit im Objektgeschäft und im hochwertigen Handel bei Endverbrauchern etabliert. Dazu tragen Zertifikate wie das 2018 erworbene „Cradle to Cradle“ in Silber bei. Es bestätigt die gesundheitliche Unbedenklichkeit des Materials, die Verwendung schnell nachwachsender Rohstoffe, eine sozialverträgliche Produktion unter Verwendung von erneuerbarer Energie sowie den verantwortungsvollen Umgang mit Wasser. Mit der „Ulrich Windmüller Innovation“ wurde im Jahr 2018 eine eigene Gesellschaft gegründet, die sich ausschließlich mit der Forschung & Entwicklung regenerativer Rohstoffe befasst.

Bei der Produktion setzt das Unternehmen auf konsequentes Energiemanagement und spart so mehr als 5.000 Tonnen Kohlendioxid pro Jahr ein: Heizkraftwerke generieren aus Holz-Produktionsresten Prozess- und Heizenergie, Photovoltaikanlagen erzeugen etwa 950.000 kWh Solarenergie pro Jahr. Der kontinuierliche Ausbau der E-Mobilität in der Produktion wie auch im innerbetrieblichen Verkehr wirkt sich ebenfalls positiv auf die Ökobilanz aus. Der Produktionsstandort Detmold ist bereits zu 100 Prozent CO₂-neutral. ■

Windmöller

Wohngesunde Lieblingsplätze

Windmöller erweitert den „Purline Bioboden“ mit der „wineo 1200“ um eine dritte Kollektion, die ab April verfügbar ist. Sie verbindet laut Herstellerangaben Wohngesundheit mit Leistungsstärke und Bestsellerdesigns – für „echte Lieblingsplätze“ von Familien. „wineo 1200“ wurde speziell für die gehobenen Ansprüche von Familien entwickelt, die Wert legen auf einen modernen, gesunden und nachhaltigen Lebensstil. Mit den höheren Nutzungsklassen 33 und 42 ist „wineo 1200“ laut Hersteller noch belastbarer als die Home-Collection „wineo 1000“ (NK 23/32). „wineo 1200“ gibt es, neben der Variante zum Kleben und dem Multi-Layer zum Klicken, erstmalig auch als Semi-Rigid zum Klicken. Die Klickvarianten können laut Hersteller geringe Unebenheiten ausgleichen. Beim Renovieren können sie über vorhandene Untergründe gelegt werden. Den Multi-Layer gibt es auch mit integrierter Unterlagsmatte.

Die Dekore in den XL- und XXL-Formaten hat Windmöller aus den beliebtesten Holz- und Stein-Dekoren aller wineo-Kollektionen zusammengestellt. Sie sind farblich aufeinander abgestimmt und lassen sich individuell kombinieren. Die Basis für den Polyurethan-Bodenbelag, der ohne Zusatz von Chlor, Weichmachern und Lösungsmitteln klimaneutral hergestellt wird, bildet „ecuran“, ein Hochleistungs-Verbundwerkstoff, der zu einem überwiegenden Teil aus nachwachsenden Roh- und natürlichen Füllstoffen besteht.

www.windmoeller.de



„wineo 1200“ ermöglicht das wohngesunde Gestalten von Lieblingsplätzen mit Bestsellerdesigns in höheren Nutzungsklassen.



Die „Purline-Bioboden“-Kollektion „wineo 1200“ zeigt sich mit XL- und XXL-Formaten in einer Auswahl der beliebtesten wineo-Dekore sowie einer Semi-Rigid-Variante.

Bilder: Windmöller

service personalien



Bild: IBK

Bei ihrem virtuellen Herbstmeeting hat die Initiative Bodenbeläge Kleben (IBK) im November Wolfram Schreiner zum neuen Vorsitzenden gewählt. Er folgt auf Uwe-Wolfgang Elvert, der sich Ende 2020 in den Ruhestand verabschiedete. Schreiner ist seit 20 Jahren bei Thomsit in der zentralen Anwendungstechnik tätig und bereits seit längerem der IBK verbunden. ■



Bild: IVC

Um die Präsenz im deutschsprachigen Raum weiter zu verstärken, baut die belgische IVC-Group ihre Marketing-Kompetenz aus. Mit Cordula Jahn erweitert seit dem 1. Januar 2021 eine Branchenexpertin das Team. In ihrer Funktion als Marketingleiterin arbeitet die Betriebswirtin eng mit dem IVC Headquarter in Waregem/Belgien zusammen und berichtet an

den Geschäftsführer Olivier Bossuyt. Schwerpunkt ihrer Arbeit ist der Markenaufbau und die Weiterentwicklung von IVC Commercial und Moduleo. Jahn verfügt über langjährige Erfahrung im Marketing, zuletzt als Marketingleiterin beim Nadelvlies-Spezialist Findeisen. Im Anschluss daran baute sie German Rugs auf, ein Unternehmen für hochwertige abgepasste Teppiche. ■



Um die Präsenz auf dem deutschen Markt zu verstärken, baut die belgische IVC-Group ihr Außendienstteam im Norden weiter aus und erweitert mit zwei Bodenprofs die Vertriebsmannschaft. Seit dem 1. Dezember 2020 ist Hendrik Aster als Gebietsverkaufsleitung Nord Objekt tätig und Ansprechpartner für Projektentwickler und Entscheider. Der 48-Jährige verfügt über langjährige Branchenerfahrung aus diversen Vertriebsaktivitäten im Objektgeschäft. Auch für den Handelsbereich setzt IVC auf einen Branchenkenner. Marcus Jansen ist seit dem 1. Oktober 2020 Ansprechpartner im Vertriebsgebiet

Handel Nord. Der 54-Jährige war zuvor in unterschiedlichen Positionen bei verschiedenen Bodenbelagsunternehmen tätig. ■



Bild: nora systems

Kautschukboden-Hersteller Nora Systems hat mit Björn Breithaupt (42) einen neuen Marktsegment-Manager. Seine neuen Zuständigkeiten umfassen die Geschäftsfelder Gesundheitswesen und Industrie im Nordosten Deutschlands. Breithaupt, seit 2015 im Unternehmen und bisher Bezirksleiter im Raum Bielefeld, wird diese Aufgabe übernehmen und seinen

Kollegen Andreas Reiß, der bislang die Zuständigkeit für das Marktsegment Gesundheitswesen für den gesamten Norden Deutschlands innehatte, unterstützen. Reiß wird sich künftig auf Westdeutschland konzentrieren und zusätzlich das Geschäftsfeld Industrie betreuen. Für die Gebiete südlich von Frankfurt am Main sowie für die Schweiz sind für den Healthcare-Markt weiterhin Klaus Link und für den Industrie-Sektor Frank Bähr zuständig. ■



Bilder: Windmüller

Mit Dirk Offermanns (56) hat Windmüller seit 1. Januar einen zusätzlichen Geschäftsleiter für den strategischen Ausbau des Objektvertriebs. Neben Christian Ciesla und Timo Jahnen wird sich Offermanns auf die Zielgruppe der Architekten, Planer und Entscheider in der Region D/A/CH fokussieren. Der diplomierte Betriebswirt steht für eine knapp 30-jährige Vertriebs- und Führungskarriere im objektbezogenen Architekturumfeld. In seiner letzten Position als Vorstand Vertrieb (CSO) für die König + Neurath AG zeichnete er u. a. für den nationalen und internationalen Vertrieb und die Entwicklung der Marke verantwortlich. Er war auch fünf Jahre als Vertriebsleiter Deutschland bei Object Carpet beschäftigt.

Christian Ciesla (55) verantwortet seit 2009 – damals noch unter Witex-Flagge und seit 2013 im Namen der Windmüller GmbH – den Auf- und Ausbau der Groß- und Einzelhandelsstrukturen im Kernmarkt D/A/CH. Seit Anfang 2017 ist er für die Marken- und Produktetablierung im segmentorientierten Objektgeschäft verantwortlich und wird sich zukünftig auf neue Vertriebswege und wie bisher auf den Ausbau der Groß- und Fachhandelsstrukturen in D/A/CH konzentrieren.

Der dritte im „Vertriebs-Bunde“ ist Timo Jahnen (48), der seit Oktober 2015 zunächst als Business Development Manager den neuen Geschäftsbereich „Transportation“ aufbaute und seit Anfang 2018 die Geschäftsleitung für das internationale OEM-Geschäft und den Auf- und Ausbau der Exportaktivitäten verantwortet. ■



Bild: Pallmann

Patrick Ewald (geb. Strzesnicki) ist neuer Pallmann-Fachberater im Gebiet Nordrhein-Westfalen Süd, das zuletzt von Siegfried Geppert betreut wurde. Nach der Ausbildung zum Parkettleger vertiefte er sein Wissen rund zehn Jahre lang bei kfs Köhne Floorsystems in Ratingen, weitere Station war Parkett Dietrich in Wuppertal. Nach seiner Meisterprüfung in Gießen und Ehingen war er bei Bock-Interfloor in Düsseldorf und zuletzt als Gebietsverkaufsleiter bei Junckers tätig. ■



Bild: Loba

Seit dem 1. November 2020 verstärkt Andreas Goedicke (40) als Fachberater den Loba-Vertrieb im Raum Hannover, Braunschweig, Göttingen und Münster. Als Fachberater betreut er Kunden in den PLZ-Gebieten 30 bis 33 sowie 37, 38 und 48 mit Rat und Tat. Seit 2010 war er als Parkettlegermeister selbstständig. ■