

„Unter jeden (schwimmend) verlegten Belag gehört eine Unterlage“

Die Zeiten des Wildwuchses bei Verlegeunterlagen unter schwimmend verlegten Belägen sind vorbei: Hersteller Selit Dämmtechnik ist froh, dass im neuen EPLF-Merkblatt „Unterlagsmaterialien“ endlich ein Stand der Technik abgebildet wird. Im Interview erklären der geschäftsführende Gesellschafter Marco Seitner und Anwendungstechniker Gert Bauerfeind, warum die Aussichten für Verlegeunterlagen weiterhin positiv sind.

FussbodenTechnik: Herr Seitner, Selit legt Wert auf einen hohen technischen Standard. Sie haben am Standort in Erbes-Büdesheim sogar ein eigenes Bauakustiklabor für die Tritt- und Gehschallmessung installiert. Warum treiben Sie diesen großen Aufwand?

Marco Seitner: Wir haben in der Vergangenheit extern prüfen lassen. Vor gut drei Jahren haben wir uns entschieden, ein eigenes Entwicklungs- und anwendungstechnisches Labor aufzubauen. Damals ist Gert Bauerfeind in unser Unternehmen gekommen und war maßgeblich an dem Aufbau der Abteilung und des Labors beteiligt. Es stand im Vordergrund, alle Prüfverfahren und -methoden abzubilden, die man für Laminatunterlagen braucht. Ein Kernthema ist die Bestimmung des Tritt- und Gehschalls.

Durch unser eigenes Labor sind wir jetzt in der Lage, die Prüfungen schneller und zeitnaher durchzuführen und sehr viel mehr Prüfungen zu leisten. Wir haben in der Branche nach unserer Kenntnis das einzige Labor, das Tritt- und Gehschallmessungen mit der gleichen Installation durchführen kann. Wir installieren einmal den Bodenaufbau



Marco Seitner – zur Person

Vor knapp 20 Jahren stieg Marco Seitner (38) in die familiengeführte Selit-Unternehmensgruppe ein, die er seit zehn Jahren gemeinsam mit seinem Bruder in dritter Generation als Geschäftsführer leitet. Zunächst nur auf Deutschland und Europa konzentriert, produziert Selit seit 2010 auch am eigenen Standort in Nordamerika. Die Schwerpunkte des Unternehmens liegen in der Herstellung von Verlegeunterlagen für schwimmend zu verlegende Parkett-, Laminat- und Vinylböden mit hohem innovativen und qualitativen Anspruch. Marco Seitner leitet aktuell die Ad-hoc-Gruppe Unterlagen des Verbandes der Europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF), die sich zum Ziel gesetzt hat, das EPLF-Merkblatt auf allen Vertriebsstufen bekannt zu machen und die Bedeutung von Unterlagen für ein gut funktionierendes Laminatbodensystem hervorzuheben.

inklusive Unterlage und Bodenbelag und können damit den Tritt- und Gehschall messen.

Das Hauptargument für das eigene Labor war, dass wir Verlegeunterlagen schneller und präziser gemeinsam mit Industriepartnern entwickeln wollten. Schon jetzt wird das Angebot von den Bodenbelagsherstellern sehr gut angenommen. Bodenbeläge und Unterlagen werden gemeinsam im System getestet und dank unserer Möglichkeiten in einer Vielzahl von Kombinationen. Das wäre mit externen Prüfinstituten in dem großen Umfang nicht möglich gewesen.

FT: Wie viele Bodenbeläge messen Sie im Schnitt am Tag, Herr Bauerfeind?

Bauerfeind: Ich habe noch einen Assistenten, der mich bei den Messungen unterstützt. Die Zahl der Messungen hängt von der Art der Prüfung ab. Wir messen zwei bis drei verschiedene Sets pro Tag. Zu der Prüfung gehören jeweils akustische, mechanische und Brandprüfungen – das ist schon ein relativ großer Aufwand.

FT: Können Sie uns einen kurzen Überblick über die Möglichkeiten des Labors geben?

Bauerfeind: Es beginnt mit den mechanischen Prüfungen. Dazu zählen temporäre, statische und dynamische Druckspannungsprüfungen sowie der Kugelfalltest oder auch die Ausgleichsfähigkeit einer Unterlage bei Unebenheiten im Untergrund. Wir können alle Tests zur Ermittlung der mechanischen Werte durchführen, die im neuen EPLF-Merkblatt „Unterlagsmaterialien“ beschrieben werden. Das gilt auch für die akustischen Tests. Die Messung der Bauakustik mit einem richtigen Bauakustik-Prüfstand ist schon etwas Besonderes. Außerdem können wir auch Brandprüfungen und Stuhlrollentests durchführen.



Gert Bauerfeind – zur Person

Seitner: Unser Ziel bestand zunächst darin, die Prüfungen des EPLF-Merkblatts abbilden zu können, an dessen Ausarbeitung wir beteiligt waren. In den letzten Monaten sind zusätzliche Prüfungen wie beispielsweise der Stuhlrollentest dazugekommen, weil uns dieser in der Laminatbodennorm verankerte Standardtest der Boden-

Gert Bauerfeind (47) ist seit 2010 als Leiter Anwendungstechnik für die Selit-Unternehmensgruppe tätig. Mit der Leitung des 2012 eröffneten Prüflabors unterstützt er das Unternehmen bei der Produktentwicklung und führt gemeinsam mit Partnern aus Handel und Industrie Entwicklungsprojekte durch. Gert Bauerfeind ist in den Verbänden EPLF und MMFA aktiv und engagiert sich ebenso in den Normungsgremien von DIN und CEN. Als Leiter der technischen Arbeitsgruppe Unterlagen war er maßgeblich am EPLF-Merkblatt für Verlegeunterlagen beteiligt.

branche auch bei der Unterlage betrifft. Mit Hilfe einer ebenfalls neuen Drucklastverteilungsfolie kann man gut sehen, wie viel Drucklast beim Laufen über den Belag bei der Unterlage ankommt. Das ist gerade im Hinblick auf die Entwicklung von Unterlagen für elastische Böden sehr hilfreich.

FT: Im Wesentlichen werden Unterlagen unter schwimmenden Parkett-, Laminat- und LVT-Belägen eingesetzt. Gibt es noch weitere Anwendungsfälle, von denen sie überzeugt sind?

Seitner: Wir haben uns in der Vergangenheit sehr stark auf schwimmend verlegte Parkett- und Laminatböden konzentriert. Vor knapp drei Jahren haben wir mit Selitbloc das erste Produkt auch für schwimmend zu verlegende Klick-Vinyl-Böden entwickelt. Für Industriepartner haben wir auch schon Projekte im Bereich der elastischen Beläge durchgeführt. In Zukunft möchten wir dies ausweiten. Es gibt sogar bei zu verklebenden Belägen aktu- ➔

Die Knauf Bodenstars kommen!

KNAUF

KNAUF BODENSTARS



www.knauf.de

INTERVIEW DES MONATS

ell einige interessante Projekte. Neu hinzugekommen sind auch die mehrschichtig modularen Beläge. Der dazugehörige Verband MMFA deckt ja auch eine ganze Reihe von Belägen mit verschiedenen Aufbauten ab.

FT: Viele der Designbodenbeläge kamen bislang aus Fernost. Warum kommen die Unterlagen dazu aus deutscher Produktion?

Seitner: Was bei Unterlagen ganz klar eine Rolle spielt, ist neben der Innovationsfähigkeit und Nähe zum Markt der Transportkostenanteil. Der ist noch einmal viel höher als bei Bodenbelägen, weil Verlegeunterlagen vom Wert her natürlich geringer als Bodenbeläge sind. Es würde sich nicht rechnen, einen Container mit Unterlagen aus China zu uns zu transportieren. Die großen Hersteller in Europa, zu denen auch Selit gehört, haben so große Kapazitäten aufgebaut, dass sie sehr kosteneffizient und maßgeschneidert für den europäischen Markt innovative Produkte produzieren können.

Genau aus diesem Grund unterhalten wir seit 2010 auch eine eigene Fertigungsstätte in den USA. Nur so kann man kosteneffizient, innovativ und nah am jeweiligen Markt sein.

FT: Warum war die USA für Selit besonders interessant?

Seitner: Wir sind durch einen speziellen Kundenwunsch mehr zufällig zum ersten Geschäft in den USA gekommen. Relativ schnell haben wir dann jedoch festgestellt, dass der Markt der Unterlagen dort unterentwickelt ist. Es gab aus unserer Sicht keine gut aufgestellten Wettbewerber, die sich professionell mit der Entwicklung von Unterlagen für die schwimmende Verlegung

von Bodenbelägen beschäftigten. Wir haben eine Chance für unser Unternehmen gesehen und diese genutzt. Sowohl der dortige Handel als auch die Bodenbelagsindustrie haben großes Interesse an innovativen Verlegeunterlagen. Damit war für uns klar, dass wir vor Ort produzieren müssen.

FT: Wie hat sich Selit in den vergangenen 20 Jahren entwickelt?

Selit Daten und Fakten

Selit Dämmtechnik GmbH
Selitstraße 2
55234 Erbes-Büdesheim
Tel.: 0 67 31 / 96 70-0
Fax: 0 67 31 / 96 70-570
E-Mail: info@selit.com
Internet: www.selit.com

Mitarbeiter: rund 150

Jahresumsatz: ungefähr
65 Mio. EUR

Geschäftsführende Gesellschafter:
Marco und Rouven Seitner

Marketing: Lydia Bober

Anwendungstechnik:
Gert Bauerfeind

Schwesterunternehmen:

Selit-Tec Dämmsysteme (Erbes-Büdesheim, XPS-Produktion und Industrievertrieb), Selit-Por

wir uns erfolgreich nach Europa ausgerichtet. Heute sind wir besonders stark in Westeuropa. Frankreich ist nach Deutschland mittlerweile unser zweitstärkster Markt, auch in England verzeichnen wir eine sehr positive Entwicklung.

Zur Zeit beschäftigen wir rund 150 Mitarbeiter und produzieren über 100 Mio. m² Verlegeunterlagen im Jahr. Vor zehn

Schaumfolien (Blumberg, EPS-Produktion) und Selit North America (Atlanta, Vertrieb Nordamerika) sowie SSF Production (Plattsburgh, XPS-Produktion).

Verbandsmitgliedschaften:

- Verband der Europäischen Laminatfußbodenhersteller (EPLF)
- Verband der mehrschichtig modularen Fußbodenbeläge (MMFA)
- North American Laminate Flooring Association (NALFA)
- Deutsches Institut für Normung (DIN)



Code scannen
für mehr Infos
zu Selit

Seitner: Wir beschäftigen uns seit 1994 mit dem Thema Unterlagen und haben von dem starken Marktwachstum der schwimmend verlegten Bodenbeläge Ende der 1990er-Jahre stark profitiert. Wir waren einer der ersten, der sich um Unterlagen bemüht und diese entwickelt hat. Dementsprechend dynamisch war auch das Unternehmenswachstum in den letzten 20 Jahren bis heute.

Anfangs war unser Geschäft noch sehr national geprägt. Zur Jahrtausendwende haben

Jahren hätten wir das nicht für möglich gehalten. Am Standort in Erbes-Büdesheim sind nach und nach immer weitere Produktions- und Lagergebäude hinzugekommen. Zusätzlich gibt es seit 2009 noch einen zweiten deutschen Produktionsstandort im Schwarzwald in Blumberg, wo wir einen Teil unserer Schaumstoffe produzieren. 2010 kam die Expansion in die USA.

FT: Wie unterscheiden sich die Anforderungen von Handel und Bodenbelagsindustrie?

Bauerfeind: Für die Bodenbelagsindustrie besteht der Anspruch darin, dass wir eine Unterlage für einen ganz bestimmten Boden optimieren müssen. Wir haben die Möglichkeit durch die eigene Produktion und durch die Tests im Labor dies direkt zu prüfen. Das ermöglicht uns, zielgerichtet und schnell zu entwickeln.

Seitner: Im Zubehörbereich für den Handel müssen wir eine Unterlage designen, die unter einer Produktgattung, zum Beispiel Laminatböden, funktioniert. Bei mehrschichtig modularen Belägen ist das unheimlich schwierig: Die Beläge bilden eine unüberschaubare Anzahl von Aufbauten ab und trotzdem möchte der Handel eine Unterlage, die unter allen handelsüblichen Vinyl-Klick-Böden funktioniert. Deshalb arbeiten wir in den Arbeitsgruppen der Verbände mit und erhoffen uns Standardisierungen bei den Belägen.

FT: Gibt es einen Trend zu dünneren Parkett- und Laminat-Unterlagen?

Bauerfeind: Ein solcher Trend ist nicht zu erkennen. Die Unterlagen liegen in der Regel zwischen 2 und 5 mm Dicke und es werden keine Anstrengungen unternommen, sie dünner zu machen, weil es auch keine Notwendigkeit dafür gibt. Ein paar technische Eigenschaften wie die Ausgleichsfähigkeit hängen unmittelbar mit der Dicke zusammen. Wenn die Unterlage zum Beispiel nur 0,5 mm dick ist, kann sie keine Unebenheiten von 1 mm mehr ausgleichen. Auch die thermische Dämmung wird beim gleichen Produkt schlechter, je dünner sie wird.

Seitner: Das gilt auch aus Vertriebssicht. Eine typische Dicke

für eine Laminatunterlage sind 2 mm. Es gibt sehr viele Argumente für dickere Unterlagen, auch thermische Eigenschaften sind mittlerweile nachgefragt vom Handel, weil manche Bodenbelagsarten als kalt gelten. Wir sehen eine gesunde Verteilung zwischen 2 und 5 mm Dicke, große Verschiebungen sind nicht zu erkennen.

Es gilt viel mehr, die Materialzusammensetzungen so anzupassen, dass wir auf der einen Seite möglichst druckfest sind, aber auf der anderen Seite möglichst elastisch bleiben, um alle Anforderungen perfekt erfüllen zu können.

Bei Unterlagen für Klick-Vinyl-Beläge sieht es völlig anders aus, weil dort die Dicke generell niedriger ist. Da gibt es tatsächlich Produkte, die fangen schon bei 0,7 mm an. Da stellt sich für mich die Frage: Was bringt das noch an Kundennutzen? Wenn ich fast nichts darunter lege, wenn ich nichts ausgleiche und keine Trittschalldämmung erreiche, dann kann man es auch

Gert Bauerfeind, Anwendungstechniker Selit:

„Es müssen dringend Regelwerke geschaffen werden, nach denen man prüft und Produkte entwickeln kann.“

ganz lassen. Letztlich soll eine Unterlage auch einen Nutzen haben, und der kann ja nicht nur darin bestehen, dass der Boden funktioniert. Das erwartet der Kunde ohnehin. Wir möchten mit einer Unterlage einen Nutzen bieten und dafür bedarf es einer gewissen Stärke und elastischen Eigenschaften.

FT: Auf welche Anforderungen stellen Sie sich mit der nächsten Generation von Unterlagen ein? Gibt es neue Materialien?

Bauerfeind: Wir fokussieren uns weiterhin auf die Kunststoffschäume auf Basis von Polystyrol. Es gibt dort eine sehr große Bandbreite an Möglichkeiten und Entwicklungspotenzial. Da werden noch eine Reihe spannender Entwicklungen kommen.

FT: Welche Anforderungen muss eine Unterlage von morgen erfüllen?

Bauerfeind: Die Unterlage von morgen erfüllt alle Anforderungen auf Höchstniveau. Wenn uns das komplett gelingen würde, was nicht möglich ist, könnten wir aufhören (lacht). Es geht darum, dass wir uns mit Rezepturänderungen und Maschineneinstellungen relativ gut annähern. Wenn neue Bodenbeläge auf den Markt kommen, stimmen wir unsere Unterlagen darauf ab, beziehungsweise entwickeln entsprechend neue. Bei Klick-Vinyl-Belägen haben wir bewiesen, wie gut das funktioniert. Wir sind sehr glücklich mit unserem Produkt Selitbloc. Das ist für uns sicher erst der Anfang in diesem Bereich. Ich

denke, insbesondere bei den mehrschichtig modularen Belägen kann in den nächsten Jahren einiges passieren.

Seitner: Wir verfügen bei unseren Unterlagen über eine große Bandbreite. Selitbloc, die wir als Vinylunterlage neu entwickelt haben, ist von der Druckfestigkeit ein komplett anderer Schaum als eine Laminatunterlage der Selitac-Serie, obwohl es sich um den gleichen Grundwerkstoff handelt. Die Produkte basieren beide auf Polystyrolschaum, dennoch haben sie Druckfestigkeiten, die um ein Vielfaches unterschiedlich sind. Wir haben durch unsere Kaschierertechnologie die Möglichkeit, ein- oder beidseitig Oberflächen aufzukaschieren, was wir bei der Vinylunterlage ja mit der rutschhemmenden Griptec-Oberfläche bereits getan haben. Diese Beispiele zeigen: Wir können die Produkte sehr stark variieren und uns damit dem Markt anpassen.

FT: Warum engagiert sich Selit in Verbänden und Nor- →

Filmreife Boden-Systeme zum Anfassen und Live-Erleben!

KNAUF

Hautnah auf der EPF 2014 – von der Grundierung bis zur Oberfläche.

FACHMESSE FUSSBODENBAU
EPF
Estrich Parkett Fliese

KATJA SPRINT

www.knauf.de

INTERVIEW DES MONATS

mungsgremien? Wollen Sie den Stand der Technik mitgestalten?

Bauerfeind: Den Stand der Technik bei den Unterlagen mitgestalten zu können ist natürlich eine spannende Sache. Aber viel wichtiger ist es, dass dringend Regelwerke geschaffen werden müssen, nach denen man prüft. Bis Ende vergangenen Jahres fehlten Regularien, Normen und Standards komplett. Das ist mit dem EPLF-Merkblatt nachgeholt worden, wodurch Unterlagen transparent und vergleichbar werden. Unser langfristiges Ziel geht über eine Prüfnorm hinaus und wäre eine europäische Produktnorm. Es liegt noch viel Arbeit vor uns, aber es ist erstmal eine Basis geschaffen.

Seitner: Es geht auch darum, Grundlagen zu schaffen für das Verlegehandwerk. Es gab bislang keinen Stand der Technik und das war aus unserer Sicht ein Riesenproblem. Für Laminatunterlagen gibt es jetzt ein erstes Dokument, aber noch keine Produktnorm. Der Markt war in der Vergangenheit wenig sensibilisiert für Verlegeunterlagen. Um dies zu ändern und um weitere Regelwerke zu gestalten, haben wir uns in der Verbandsarbeit mit unseren Wettbewerbern zusammengesetzt. Man kann es gar nicht oft genug sagen: Die Verlegeunterlage und der Belag sind als System zu betrachten, weil die Unterlage maßgeblichen Einfluss auf die Qualität und Haltbarkeit des Bodenbelags hat.

FT: Welche Auswirkungen hat das Merkblatt auf den Markt?

Seitner: Die Auswirkungen spüren wir jetzt schon. Erstmals gibt es Regelwerke, die vor allem eines erreichen: Der Verleger



Marco Seitner,
Geschäftsführender Gesellschafter Selit:

„Unsere Aufgabe besteht darin, für jeden Belag die passende Unterlage zu entwickeln.“

kann die Qualität einer Unterlage und deren Auswirkungen auf den Boden besser einschätzen und hat mehr Sicherheit. Dies wird zu mehr Transparenz am Markt führen und kommt am Ende auch dem Bodenbelag in Form höherer Nutzqualitäten und weniger Reklamationen zu Gute.

FT: Ob Vinylböden oder Laminat – wohin die Reise bei der schwimmenden Verlegung geht, ist für Sie doch fast egal. Ohne Unterlage kommt man ohnehin nicht aus.

Seitner: Sie bringen es mit dieser These auf den Punkt, denn unser Lieblingssatz lautet: Kein schwimmend verlegter Boden

ohne eine Unterlage. Es gibt noch viele Klick-Vinyl-Böden, die ohne Unterlage verlegt werden, wir stehen da erst am Anfang. Die Gründe, warum man unter schwimmend verlegten Böden eine Unterlage braucht, liegen auf der Hand. Ob es am Ende Parkett, Laminat, Klick-Vinyl-Böden sind, darauf haben wir keinen Einfluss. Unsere Aufgabe besteht darin, für jeden Belag die passende Unterlage zu entwickeln.

FT: Können Sie einige signifikante Beispiele aus dem EPLF-Merkblatt nennen und ihre Bedeutung kurz erläutern?

Bauerfeind: Grundsätzlich war es in der Historie so, dass

man anhand von Dicke und Gewicht argumentiert hat. Motto: Viel hilft viel. Im Markt gab es gefährliches Halbwissen, das nicht mehr gestimmt hat. Heute sind im EPLF-Merkblatt Leistungsdaten verankert. Wir simulieren dabei immer einen Anwendungsfall: Was passiert beim Begehen? Was passiert, wenn man Möbel darauf stellt? Was passiert, wenn ein Gegenstand auf den Boden fällt? Was hört der Nachbar an Trittschallgeräuschen? Es gibt eine Vielzahl von wichtigen Kriterien für eine gute Verlegeunterlage.

Ich nenne mal zwei Beispiele: Der Kriech-Test, angegeben als CC-Wert, ist besonders relevant. Wenn ich ein Möbelstück auf meinen Laminatboden stelle, wird die Unterlage mit der Zeit dünner, weil eine Materialermüdung einsetzt. Es stellt sich die Frage, wie stark diese Ermüdungserscheinung ausfällt. Wenn man früher verwendete PE-Schäume mit 3 mm einer Kriechprüfung unterzieht, dann hat man nach einer Woche nur noch 1 mm Materialstärke übrig. Damit ändern sich auch Eigenschaften wie Trittschall, Wärmedämmung und Ausgleichsfähigkeit. Das Thema Langlebigkeit stand früher nicht besonders im Fokus.

Der Dickenverlust wird durch das EPLF-Merkblatt jetzt generell auf 0,5 mm beschränkt. Wenn ich ein relativ hartes Material einsetze, kann ich den Wert beim Kriech-Test erhöhen, sodass der Dickenverlust geringer ist. Dies birgt dann aber andere Risiken.

Dies betrifft zum Beispiel den Schutz des Bodens nach dem Kugelfalltest, dem RLB-Test. Eine Unterlage kann die Ener-

gie von auf den Boden fallenden Gegenständen absorbieren, sodass der Boden keinen Schaden nimmt. Hieran sehen sie, dass wir mit der Unterlage die Qualität des gesamten Bodensystems signifikant verbessern können. Ob ich 70 oder 140 cm Fallhöhe der Kugel habe, bevor der Boden beschädigt wird, ist schon ein aussagekräftiger Unterschied. Die Unterlage muss möglichst elastisch sein, damit sie beim Kugelfalltest gut abschneidet.

Man muss also die richtige Balance zwischen Festigkeit und Elastizität einer Unterlage finden – das kann der Kunde anhand des Merkblattes gut erkennen. Unsere Unterlagen der Selitac-Serie schneiden bei beiden Tests gut ab.

FT: Wie wichtig ist für Sie das Handelsgeschäft?

Seitner: Das ist von Region zu Region sehr unterschiedlich. Wir erwirtschaften ca. 70 % des Umsatzes in Europa im Handelsgeschäft, der Rest entfällt auf das Geschäft mit der Bodenindustrie.

Gert Bauerfeind, Anwendungstechniker Selit:

„Man muss also die richtige Balance zwischen Festigkeit und Elastizität einer Unterlage finden – das kann der Kunde anhand des neuen EPLF-Merkblattes gut erkennen.“

In den USA ist es genau umgekehrt, da sind wir stark in der Bodenindustrie. Das liegt aber auch daran, dass dort aufkaschierte Böden eine sehr breite Akzeptanz haben.

FT: Können Sie das Handelsgeschäft noch mal unterteilen?

Seitner: Ja, auch das ist regional sehr unterschiedlich. Vor allem im europäischen Ausland dominiert bei uns die Großfläche, sprich DIY. Das liegt auch daran, dass wir etwas weiter von den Märkten entfernt sind, was unsere Vertriebsaktivitäten angeht. Die Großfläche ist dabei leichter zu erreichen und international sehr gut organisiert. Dadurch sind wir

relativ schnell in Auslandsmärkte gekommen.

In Deutschland hat auch die Großfläche eine besondere Bedeutung, da wir aus dem Laminatbereich kommen. Ich würde sie mit ungefähr 75 % quantifizieren, wobei der Bodenbelagsfachhandel bei uns derzeit stark zulegt, auch durch die Klick-Vinyl-Böden. Bei Selitbloc ist der Umsatzanteil außerhalb der Großfläche deutlich stärker, als es traditionell bei Laminatunterlagen der Fall ist.

FT: Wie ist Selit für die Zukunft aufgestellt?

Seitner: Wir sehen uns sehr gut aufgestellt und verfügen mit unse-

rem Labor und unserer Verbandsarbeit im technischen Bereich über eine sehr zukunftsfähige Basis. Es gibt noch viele Projekte, die jetzt erst richtig ins Laufen kommen. Auch was unsere Produktionsstätten angeht, sind wir durch die ständigen Erweiterungen an allen drei Standorten auf einem sehr guten Weg. Wir verfügen über hochmoderne Produktionsanlagen und investieren weiter in Technologie und Effizienz.

Die in den letzten zwei Jahrzehnten vollzogene Spezialisierung auf die Verlegeunterlagen zahlt sich für uns immer mehr aus.

Auch bei Unterlagen für Klick-Vinyl-Belägen sind wir ein Anbieter der ersten Stunde. Wir werden zukünftig immer weiter in die Tiefe gehen und unser Know-how entsprechend erweitern. Wir träumen nicht von neuen Märkten, sondern wir wollen uns gezielt im Bereich Unterlagen noch besser etablieren, und das sowohl in Europa, als auch in Nordamerika. Das funktioniert derzeit sehr gut, und das sehen wir auch für die Zukunft. ■

BODENSTARS

KNAUF

Treffen Sie unser Staraufgebot vom
26. bis 28. Juni 2014
auf der EPF in Feuchtwangen.

FACHMESSE FUSSBODENBAU
EPF
Estrich Parkett Fliese

www.knauf.de