Bau Themen, Trends, Tendenzen

Podiumsdiskussion Hat Handwerk noch goldenen Boden?

Betonkernaktivierung Was Bodenleger jetzt wissen müssen

Rumänien Stabparkett für den guten Zweck

www.boden-wand-decke.de

boden wand decke

Das Fußbodenmagazin für Handwerk und Handel

Sperrt Feuchtigkeit, und hält.

Weichmacherfrei!

Die verarbeiterfreundliche, ökologisch und physiologisch unbedenkliche Alternative zu Epoxyd- und PUR-Harzen: Zum Absperren von Restfeuchtigkeit bestens geeignet, dabei gut zur Umwelt und freundlich zum Verarbeiter. Und nicht zu vergessen:

MUREXIN. Das hält.

MUREXIN

www.murexin.com

B1826 61. Jahrgang · Ausgabe 3 · März 2015

Zentralverband Raum und Ausstattung Konjunkturmonitor

Raumausstatter aktuell

Der ZVR (Zentralverband Raum und Ausstattung) bringt Licht in den Status quo der Branche: Er hat Daten des Statistischen Bundesamtes in Kombination mit Fakten und Trends aus dem jährlichen ZVR-Konjunkturmonitor betrachtet und ist dabei zu folgenden Ergebnissen gekommen: Im Zeitraum 2001 bis 2013 hatte sich die Zahl der Raumausstatterbetriebe nahezu verdreifacht. Den entscheidenden Impuls dazu setzte das Jahr 2004, in dem der Meisterzwang entfiel. Für 2014 erwartet der Verband einen leichten Rückgang in den Betriebszahlen bei allerdings stabilen Beschäftigtenzahlen. Insofern sei mit Betriebszusammenlegungen und dem Wegfall von Ein-Mann-Betrieben zu rechnen. Ob sich diese Prognose eingestellt hat, war Anfang des Jahres 2015 noch nicht bekannt.

Bodenlegen bleibt stabil

In den zuletzt veröffentlichten Zahlen des Statistischen Bundesamtes von 2011 setzte die Raumausstatterbranche gemeinsam mit dem Sonnenschutz sowie den Parkett- und Estrichlegern laut ZVR rund 7,5 Milliarden Euro um. Die Auswertung des ZVR-Konjunkturmonitors habe dabei folgende Umsatzverteilung, unterschieden nach den einzelnen Branchenbereichen, ergeben:

- Dekoration: 21 Prozent (vergleichbar mit Vorjahr)
- Sonnenschutz: 24 Prozent (steigende Umsätze erwartet)
- Bodenlegen: 24 Prozent (stabile Entwicklung)
- Polstern: 21 Prozent (unverändert)
- Wand/Decke: Rest

60 Prozent der Umsätze erzielte die Branche über private Arbeitgeber, die restlichen 40 Prozent teilen sich die gewerbliche Wirtschaft mit 22 Prozent sowie öffentliche Auftraggeber und die Wohnungs- und Gebäudewirtschaft zu gleichen Teilen. Wachstum wird im neuen Geschäftsjahr insbesondere von den ersten beiden erwartet. 47,7 Prozent der vom ZVR befragten Unternehmen bewerteten die wirtschaftliche Gesamtlage mit „gut", nur sieben Prozent schätzen sie als schlecht ein.

8,50 für ungelernte Einsteiger zu hoch

Der Einführung des Mindestlohns 2015 steht der Verband kritisch gegenüber, auch wenn das der Gewinnung von Fachkräften entgegenkomme. „Eine Entlohnung von 8,50 brutto je Zeitstunde für Aushilfen und ungelernte Einsteiger ist zu hoch", heißt es von Seiten des ZVR. Aber: „Gute Fachkräfte werden im Raumausstatter- und Sattlerhandwerk schon heute deutlich über dem Mindestlohn bezahlt." Und: „Eine Branche, die Facharbeit honoriert, wird auch mehr Auszubildende und Mitarbeiter finden." Kritik wird auch daran geübt, dass Ein-Mann-Betriebe nicht an den Mindestlohn gebunden sind. Gegen eine solche Konkurrenz im zulassungsfreien Handwerk, wo man sich ohne Qualifikation einfach selbstständig machen kann, werde kaum ein Gewerbebetrieb langfristig bestehen können, heißt es beim ZVR. Die Raumausstatter beklagen auch die gestiegenen bürokratischen Auflagen in Form verschärfter Aufzeichnungspflichten. Hier ist der Gesetzgeber aufgefordert, Abhilfe zu schaffen. ■

Deutscher Kork-Verband Mitglieder-Präsenz auf Domotex und Bau

Erfolgreiches Messedoppel

Für die Mitglieder des Deutschen Kork-Verbands (DKV) war das Messedoppel aus Domotex in Hannover und Bau in München im Januar 2015 eine sehr zufriedenstellende Präsentationplattform. Die Mitglieder der Fachgruppe Boden im Deutschen Kork-Verband teilten in diesem Jahr in der Konstellation zweier Fachmessen ihre Ausstellerpräsenz nach Zielmärkten auf.

Zur Fußboden-Weltleitmesse Domotex 2015 präsentierten sich folgende DKV-Mitglieder: F. August Henjes mit Labeco BVBA, Granorte, LiCo, Naturo Kork mit Siltex sowie Ziro-Lothar Zipse e.K.. In München waren folgende Unternehmen und DKV-Mitglieder als Aussteller engagiert: Amorim Deutschland, Cortex Korkvertriebs GmbH, KWG Wolfgang Gärtner, F. August Henjes, Granorte und Ziro-Lothar Zipse e.K. Wie Volker Henjes, Geschäftsführer von F. August Henjes, berichtet, sei bei den Besuchern besonders das Segment Designkork gefragt gewesen. Das führt er auf die gemeinschaftlichen und unternehmenseigenen Marketingaktivitäten der DKV-Mitglieder zurück.

Neben einem erfolgreichen Messeauftritt auf Domotex und Bau feierte der Verband ein internes Jubiläum: Zum dreißigjährigen Bestehen des DKV waren eigens das Mitgliedsunternehmen Léon-Wood Holz-Blockhaus und die Geschäftsleitung des Eco-Instituts aus Köln nach München angereist. ■

Ardex-Academy Fortbildungsreihe ab März 2015

Seminare für Handwerker

Fugen und Marketing, Naturstein und Baurecht, Großformate und Kalkulation: Die neue Seminarreihe der Ardex-Academy kombiniert technische Fragen mit Themen rund um die Betriebsführung. Das Ardex-Academy-Team holt sich zudem Unterstützung durch externe Fachleute. Ebenfalls neu: Die Schulungen finden nicht nur in Witten statt, sondern auch an anderen Ardex-Academy-Standorten wie Parchim, Altusried oder Bad Berka. „Bisher haben wir Technik und Betriebsführung getrennt angeboten. Die neuen Seminare kombinieren diese Bereiche, um die technischen und wirtschaftlichen Veränderungen abzubilden", sagt Dr. Ulrich Dahlhoff, Geschäftsführer Marketing und Vertrieb bei Ardex. Die Seminarreihe startet am 24. März mit dem Thema „Einfach perfekte Fuge meets Marketing im Handwerk". André Brömmel ist hier der externe Referent. Weitere Seminare:

- „Naturstein meets Grundlagen des Baurechts",
- „Barrierefrei meets Grundlagen des Baurechts",
- „Moderne Bodenbeläge und Parkett meets Marketing im Handwerk",
- „Großformatige Fliesen und Superformate meets hohe Preise kalkulieren und durchsetzen",
- „Alles rund ums Parkett".

Alle Informationen zu den Seminaren und Terminen finden Verarbeiter unter **www.ardex.de/seminare**. Hier können Sie sich auch direkt anmelden. ■

MKS auf der Domotex Schleiftechnik im Mittelpunkt

Arbeiten im Asbestbereich

Oberbodenverlegung und Untergrundvorbereitung waren der Fokus des MKS-Messestands auf der Domotex. Der Hersteller zeigte mit der Bodenschleifmaschinen „PDG 5000", dem „Eraser-270"-Betonschleifer und dem „Cleanstar"-Einscheiber Maschinen in verschiedenen Größen, die sich besonders für den Einsatz im privaten Wohnungsbau eignen sollen sowie in kleineren bis mittleren gewerbliche Objekten eingesetzt werden können.

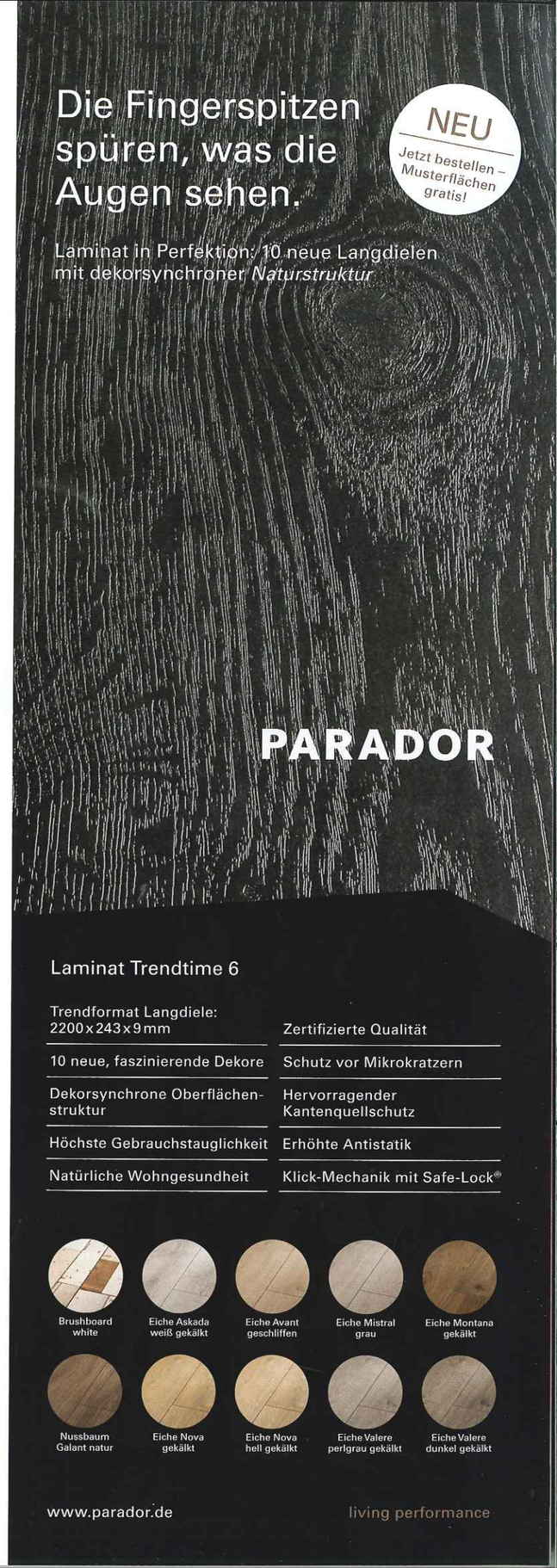
Highlight war das neue Deconta-MKS-Bodenschleifsystem zur Entfernung asbesthaltiger Kleber von mineralischen Untergründen. Das System ermögliche Arbeiten ohne Schwarzbereich durch geringe Exposition gemäß TRGS 519 und DGUV Information 201-012 (ehemals BGI 664)/ BT 17. Durch eine zum Patent angemeldete Unterdruckhaltung biete das System eine effektive Schleifleistung mit einer hohen Prozesssicherheit.

Entwickelt wurde das Bodenschleifsystem in Zusammenarbeit mit der Firma Deconta, einem Spezialisten für Schadstoffmanagement. MKS und Deconta möchten mit dem gemeinsamen System den Bedarf des Marktes nach einem sehr mobilen System bedienen, welches im Asbestbereich vor allem für kleinere bis mittlere Flächen und bei häufig wechselnden Arbeitsorten eingesetzt werden kann, wie sie häufig im öffentlichen Wohnungsbau anzutreffen sind. ■

Forbo Flooring Linoleum in neuem Format

Modulare Natürlichkeit

Mit „Marmoleum Modular" präsentierte Forbo Flooring auf der Bau 2015 einen zukunftsfähigen Linoleumboden, der die Vorzüge eines natürlichen Materials mit den Verlegevorteilen eines modularen Bodenbelags vereinen soll. Damit folgt „Marmoleum Modular" dem Trend zum Element und biete sich als natürliche Variante zum Designbelag für diejenigen an, die einen PVC-freien und modularen Boden bevorzugen. Der Blaue Engel bescheinigt „Marmoleum Modular" zudem Umweltfreundlichkeit und Wohngesundheit.

„Wir sind stolz, als erstes Bodenbelagunternehmen einen zeitgemäßen, leicht und sicher zu verlegenden Bodenbelag aus nachwachsenden Rohstoffen anbieten zu können. ‚Marmoleum Modular' ist eine intelligente, zukunftsweisende Antwort zu Vinyl-Designböden, sobald nachhaltige und wohngesunde Aspekte der Zielgruppe hinzukommen", sagt Jens Puda, Marketingleiter Forbo Flooring D/A/CH.

Forbo Flooring will damit Linoleum auch wieder für Flächen unter 500 Quadratmeter interessanter machen. Demnach zielt „Marmoleum Modular" auf den Einsatz im Ladenbau, Büro und in der Gastronomie ab. Forbo unterstützt Interessenten in der Planungs- und Ausschreibungsphase oder in der Beratung im Kundengespräch. Speziell für Architekten steht ein digitales Portfolio zur Visualisierung unterschiedlicher Bodenmuster zur Verfügung. ■