

Mehrschichtig, modulare Bodenbeläge (MMF)

Eine gigantische Spielwiese

MMF sind nicht nur mehrschichtig, sondern sogar äußerst vielschichtig. Das schafft Chancen und Potentiale, die man allerdings nur nutzen kann, wenn alle wissen, womit sie es wirklich zu tun haben.



Mehrschichtig modulare Bodenbeläge sind die aktuellen Innovationstreiber im Fußbodensegment.

Bild: Classen

Fragt man einen Bodenleger, ob modulare Multilayer im täglichen Geschäft ein nennenswertes Thema sind, schüttelt er zumeist den Kopf. Eine Kundenanfrage oder eine Ausschreibung mit der Belagsanforderung MMF kommt höchst selten vor und weiterführende Begriffe wie Rigid oder Rigid Core, EPC oder SPC sind ebenso bekannt wie die vielzitierten böhmischen Dörfer. Selbst für anerkannte Experten der Branche läuft die neue Belagsgeneration nur irgendwo am Rande mit.

Besucht man allerdings die großen Fußbodenmessen, könnte man meinen, es gäbe kaum eine Produktgattung, für die derzeit mehr getrommelt wird und die sich innovativer gibt als die schwimmend verlegbaren mehrschichtigen Fußbodenmodule. Das spiegelt sich auch in Zahlen wider. Der MMFA-Verband der mehrschichtig modula-

ren Fußbodenbeläge e.V., der diesen Belägen seit Jahren mit seiner eigenen unzweifelhaft vorhandenen Fußbodenkompetenz auf die Sprünge helfen will, beziffert den Absatz von Belägen auf HDF-Träger 2018 mit etwa 12 Mio. Quadratmetern. Bei den Produkten auf Polymer- oder Polymerkompositbasis, beide mit weiter steigender Tendenz, lag der Absatz gar bei 62 Mio. Quadratmetern. Positiv entwickelt sich auch der Absatz der dritten, im Aufbau sehr vielfältigen und kaum zu fassenden Variante.

Dabei ist man immer noch in der Findungsphase, was sich auch darin offenbart, dass man vor kurzem die bis dato geltenden, an den Produktaufbau angelehnten Klassen 1, 2 und 3 durch die Bezeichnungen „Wood“ (Polymere, d.h. elastische Deckschichten auf hölzernem Kern), „Polymer“ (heterogene LVT-Produkte) und „Mixed“

(Träger aus Zement, Gips, Kork o.Ä.) angepasst hat (siehe Kasten). Polymer wird darüber hinaus in klassische „LVT-Klickprodukte“ und „Rigid auf unterschiedlicher Basis“ untergliedert (rigid – engl. starr).

Die Verbandsprotagonisten wissen, wie man allein mit der Namensgebung die Positionierung am Markt stabilisieren und voranbringen kann. LVTs, die ursprünglich von den homogenen Vinylbelägen mittels der Bezeichnung „Laminated Vinyl Tile“ abgegrenzt wurden, dienen als Beispiel. Sie traten ihren Siegeszug erst so richtig an, seit man das Attribut „laminated“ durch das höherwertig klingende „luxury“ ersetzte und seitdem von „Luxury Vinyl Tiles“ spricht. Ein wahrer Geniestreich des Marketings.

Aber nicht nur der Marketingansatz, sondern insbesondere auch die Schaffung der notwendigen Klarheit in den Begrifflich-

keiten sind die vorrangigen Aufgaben und Ziele des Verbandes, der sich vor allem Transparenz dem Kunden gegenüber auf die Fahnen geschrieben hat. Da hilft zwar auch die Normierung, aber noch wichtiger sind klare Aussagen und Übereinstimmungen zu der neuen Produktgeneration unter den Marktpartnern. Falsche Vorstellungen, die von ständig neuen Trittbrettfahrern bei den Kunden geweckt werden, können zu Rückschlägen bei der Akzeptanz führen. Darin ist sich der MMFA einig.

EINE GEFAHR: FEHLENTWICKLUNGEN

Die Gefahr der Fehlentwicklung ist in der Tat nicht von der Hand zu weisen. Wer denkt nicht an die vor allem produktionsgesteuerten Laminatbeläge, die sich in den 90er-Jahren des vorigen Jahrhunderts zunächst auf dem für sie komplett neuen Feld des Fußbodens zurechtfinden mussten. Das schafften sie erst im zweiten Anlauf, dann aber umso eindringlicher. Deren damalige Förderer, die zum großen Teil auch auf der



Bestandsflächen einfach und unkompliziert überlegen, das versprechen viele mehrschichtig modulare Bodenbeläge.

MMF-Bank sitzen, leiteten mit zielgerichteten Innovationen und begleitenden Forschungsvorhaben eine im Fußbodenbereich beispiellose Erfolgsstory ein, von der viele profitierten.

Auch die Entwicklung der MMF-Böden hat zahlreiche neue Mitstreiter auf den Plan gerufen, die mit immer neuen Produktvarianten offensiv den Markt erobern wollen und dabei auch vor vollmundigen Versprechungen nicht zurückschrecken. „Rigidbö-

den kann man ohne Bedenken bei bodentiefen Fenstern und im Wintergarten verlegen. Sie verändern ihre Dimensionen unter Sonneneinstrahlung nicht. Man braucht sie nicht zu akklimatisieren, sie sind sofort einsatzbereit, selbst auf nicht perfektem Untergrund wie alten Fliesen. Das zeichnet nichts durch. Verlegungsflächen von bis zu 400 m² stellen kein Problem dar, selbstverständlich ohne störende Schienen. Feuchtraum- oder Stuhlrolleneignung bedeuten