

# BAUMARKTWISEN

## BAND 20



**PRODUKTE**

**BERATUNG**

**VERKAUF**

# Know-how für die Holz-Abteilung

# baumarktmanager.de

## Besser für Sie!

## Ihre Branchenplattform im Internet: News, Facts und Service. Schnell, aktuell, kompetent.

### Tagesaktuell:

Täglich frische Facts aus der DIY-Branche



### Das Forum:

Sagen Sie Ihre Meinung zu aktuellen  
Branchenentwicklungen und -trends!

### Die Serviceseiten:

- Neue Baumärkte (national und international)
- Aktuelle Branchendaten
- Produkt-Innovationen
- Karrieremarkt: Stellengesuche und -angebote
- Die wichtigsten Termine, Messen und Seminare

### Informationen für Insider:

- Branchengeflüster: Entwicklungen und Gerüchte
- Archiv: Komprimiertes Wissen aus über einem Jahrzehnt

### Ihre Ansprechpartner:

Online-Redaktion: Jörn Brüningholt  
j.brueningholt@baumarktmanager.de, Telefon 0221 5497-359

Newsletter: Klaus Mauelshagen  
k.mauelshagen@baumarktmanager.de, Telefon 0221 5497-371

Online-Werbung: Verena Thiele  
v.thiele@baumarktmanager.de, Telefon 0221 5497-362



**Verlag Siegfried Rohn  
GmbH & Co. KG**  
Postfach 41 09 49 • 50869 Köln  
Telefon: 0221 5497-291  
Telefax: 0221 5497-349  
service@rohn.de  
www.rohn.de

# Know-how für die Holzabteilung

**K**onstruktionsholz wie Balken, Bretter oder Latten, Leisten zum Basteln, Arbeitsplatten, Sperrholz-, Leimholz- oder OSB-Platten, Holzprodukte für den Garten, Bauelemente aus Holz, Kleinmöbel, Böden aus Holz sowie Holzschutzprodukte und Zubehör machen in Summe zwischen 10 und 15 Prozent des Umsatzes in den Baumärkten aus.

Deshalb zählt die Warengruppe Holz zu den zentralen Sortimentsbereichen im DIY-Geschäft, und dort trennt sich in Sachen Kompetenz die Spreu vom Weizen. Verantwortlich für diese Kompetenz sind natürlich Sie als Fachverkäufer. Verfügen Sie über das notwendige Fachwissen über Produkte und

mögliche Projekte? Gehen Sie auf Ihre Kunden zu, wenn Sie erkennen, dass diese beim Kauf Unterstützung

benötigen? Und: Halten Sie die Sortimentsgestaltung in Ihrer Warengruppe (Holz) für kompetent, d.h. sicher auch für wettbewerbsfähig.

Um für Sie Fragen dieser Art zu beantworten, stellen wir Ihnen im vorliegenden BAUMARKTWISSEN wieder eine Reihe ausgewählter Produkte mit ihren speziellen Eigenschaften in Bezug auf Technik und Verarbeitung vor. Außerdem – und das ist neu – schildert einer Ihrer Kollegen in einem Interview seine Erfahrungen aus seinen zahlreichen Verkaufsgesprächen. Und eine weitere Neuerung erwartet Sie: Wir haben ein Interview mit einem Category Manager aus der Warengruppe Holz geführt. Sicher werden Ihnen seine Ausführungen Aufschluss darüber geben, nach welchen Vorgaben und Prinzipien ein Profi die Sortimente im Holzfachhandel zusammenstellt.

Eine aufschlussreiche Lektüre und viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen



*Klaus Mauelshagen*

Köln, im September 2008



# Baumarktwissen = Fachverkäuferwissen

## Know-how für Beratung und Verkauf



**Baumarktwissen – Band 20**  
 Know-how für die Holz-Abteilung.  
 2008. 56 Seiten. DIN A4. Kartoniert.  
 Bestell-Nr. 610000020.  
 € 16,-

Die Warengruppe Holz zählt zu den zentralen Sortimentsbereichen in den Baumärkten, und demzufolge trennt sich dort in Sachen Kompetenz die Spreu vom Weizen. Hier wird immer wieder der Vergleich zum Holzfachhandel gesucht, sowohl was das Sortiment als auch die Beratung angeht.

Die neue Ausgabe „Baumarktwissen Band 20“ zeigt Ihnen als Fachverkäufer oder Warengruppenleiter neue Produkte und gewährt Einblick in die Sortimentsgestaltung des Fachhandels. Das neue „Baumarktwissen“ vermittelt:

- Anregungen für den aktiven Verkauf
- Interview mit einem Fachverkäufer
- Argumentationshilfe für eine kompetente Kundenberatung
- Technisches Wissen zu neu im Markt eingeführten Produkten
- Verständnis für fachhandelsorientierte Sortimentsgestaltung
- Interview mit einem Category Manager
- Wer liefert was: Anbieter in der Warengruppe Holz, Zubehör

Mit „Baumarktwissen“

- kennt Ihr Fachverkäufer die neuesten Produkte
- berät Ihr Fachverkäufer noch kompetenter
- präsentiert Ihr Fachverkäufer noch wirkungsvoller



Abonnenten von „baumarktmanager“ erhalten die zweimal jährlich erscheinende Themenreihe „Baumarktwissen“ im Gesamtwert von € 32,- pro Jahr kostenlos im Rahmen Ihres Abonnements. Die Ausgabe „Know-how für die Bad-Abteilung“ wurde zusammen mit Heft 05/08 verschickt.

Weitere aktuelle  
 Titel aus der  
 Reihe Baumarkt-  
 wissen:



**Band 15: Holz –  
 Produkte, Böden, Schutz**



**Band 18: Tapeten,  
 Innendeko, Zubehör**



**Band 19: Know-how  
 für die Badabteilung**

**Direkt bestellen!** Per Fax: 0221 5497-349

baufachmedien.de  
 DER ONLINE-SHOP FÜR BAUPROFIS

Fax: 0221 5497-349 • Telefon: 0221 5497-291 • service@rohn.de • www.baufachmedien.de

Hiermit bestelle ich:  zum Preis von € 16,-

Expl.	Bestell-Nr.	Band	Titel
	610000020	20	Know-how für die Holz-Abteilung
	610000019	19	Know-how für die Bad-Abteilung

Expl.	Bestell-Nr.	Band	Titel
	610000018	18	Tapeten, Innendeko, Zubehör
	610000015	15	Holz – Produkte, Böden, Schutz

Preise inkl. MwSt. zzgl. Versand. Preisirrtum und -änderungen vorbehalten.  
 Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen, siehe [www.rudolf-mueller.de/agn.html](http://www.rudolf-mueller.de/agn.html).

Ja, ich abonniere „baumarktmanager“. Ich erhalte 12 Ausgaben pro Jahr für € 140,- (Ausland € 168,-) inkl. MwSt. und Versand und spare damit € 44,80 gegenüber dem Einzelheftkauf. Als Abonnent erhalte ich die Themenreihen „Baumarktwissen“ kostenlos im Rahmen meines Abonnements. Ich kann das Abo jederzeit schriftlich zum Ende des Bezugszeitraums abbestellen. Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen, siehe [www.rudolf-mueller.de/agn.html](http://www.rudolf-mueller.de/agn.html). Preisirrtum und -änderung vorbehalten.

Firma \_\_\_\_\_

Name/Vorname des Firmenansprechpartners \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Telefax \_\_\_\_\_

1258



**Verlag Siegfried Rohn  
 GmbH & Co. KG**  
 Postfach 41 09 49 • 50869 Köln  
 Telefon: 0221 5497-291  
 Telefax: 0221 5497-349  
 service@rohn.de  
 www.rohn.de



Titelfoto: baumarktmanager

Für die Unterstützung bei der Realisierung von Baumarktwissen Band 20 danken wir den nachfolgenden Firmen:

- Alfer
- Akzo Nobel
- Alpina
- Bahr
- Clouth
- Dolle
- Dyrup
- FSC
- Hagensieker
- HDM
- Henkel
- Holzland
- Kosche
- Parador
- Rettenmeier
- Selit
- Suki
- Weka
- Wagner

## 3 Editorial

### Produkte


- 6 **Holzwerkstoffe:** Zertifiziertes Holz
- 10 **Holzwerkstoffe:** WPC
- 12 **Holzwerkstoffe:** Tropenholz-Alternative
- 14 **Holzböden, Zubehör:** Parkett
- 16 **Holzböden, Zubehör:** Laminatboden
- 18 **Holzböden, Zubehör:** Bodenprofile
- 20 **Holzböden, Zubehör:** Trittschalldämmung
- 22 **Bauelemente:** Treppen
- 26 **Bausätze aus Holz:** Infrarotkabine
- 28 **Holzschutz, Zubehör:** Lasuren
- 30 **Holzschutz, Zubehör:** Farbgrundierung
- 32 **Holzschutz, Zubehör:** Holz aus der Tube
- 34 **Holzschutz, Zubehör:** Fugenfüller
- 36 **Holzschutz, Zubehör:** Sprühsysteme
- 38 **Holzschutz, Zubehör:** Holzverbinder

### Wer liefert was?

- 40 Anbieterliste
- 46 Adressenliste

### Verkauf

- 48 POS-Unterstützung
- 50 Wichtige Fragen zum Thema Holzschutz
- 52 **Interview:** Fragen an den Category-Manager
- 54 **Interview:** Fragen an den Fachverkäufer
- 55 Impressum



Die globale Waldzerstörung schreitet ungebremst voran. Nach wie vor wird der jährliche Waldverlust auf 15 Millionen Hektar weltweit geschätzt. Holz aus umstrittenen oder illegalen Quellen sowie Holz aus nicht nachhaltiger Waldbewirtschaftung ist auch auf europäischen und deutschen Märkten vorhanden. Der Forest Stewardship Council (FSC) ist eine gemeinnützige, unabhängige Organisation, die es sich zu Aufgabe gemacht hat, Wälder zu erhalten, bzw. verantwortungsvolle Waldwirtschaft zu fördern.

# Das Produkt heißt Vertrauen

Der Forest Stewardship Council wurde 1993, also ein Jahr nach der Konferenz „Umwelt und Entwicklung“ in Rio de Janeiro, gegründet. Ziel ist es, die in Rio verabschiedeten Forderungen an „nachhaltige Entwicklung“ für Wälder umzusetzen. Besondere Bedeutung hat dabei die gleichwertige Berücksichtigung von sozialen, ökologischen und wirtschaftlichen Aspekten bei der Nutzung von Naturgütern.

Der FSC wird getragen von Umweltverbänden wie dem WWF, Greenpeace, aber auch von Vertretern aus der Wirt-

Kritische und verantwortungsvolle Verbraucher legen beim Gartenmöbelkauf besonderen Wert auf das FSC-Siegel.

schaft und Gewerkschaften wie der IG Metall oder der IG BAU. Weltweit wird der FSC als wichtige Initiative für die Einführung demokratischer Prozesse und nachhaltiger Wirtschaftsweisen durch die faire Beteiligung unterschiedlicher Interessensgruppen betrachtet.

**Warum ist Zertifizierung wichtig?**

Der Ursprungsgedanke des FSC war, Wälder vor weiterem Raubbau und Zerstörung zu bewahren und durch festgelegte Bewirtschaftungsstandards ihre langfristige Erhaltung zu sichern. Brennpunkt der Auseinandersetzung waren und sind tropische Wälder. Der Verzicht auf tropische Hölzer und der alternative

Gebrauch von sogenannten „heimischen“ Holzarten wie z.B. Fichte, Kiefer, Lärche ist jedoch nicht per se die bessere Wahl. Häufig wird der Begriff „heimisch“ auf Holzarten angewendet, die potentiell in Deutschland wachsen, also z.B. auf Fichte, Kiefer oder Lärche. Ein Nachweis über die tatsächliche Herkunft des Holzes fehlt häufig im konkreten Einzelfall. Laut Greenpeaceberichten werden etwa 33 Prozent des in Deutschland verbrauchten Fichtenholzes importiert, rund ein Fünftel davon aus Russland – „heimisches“ Holz.

Nur geringe Mengen des in Baumärkten angebotenen Fichten-, Kiefer- oder Lärchenholzes tragen das FSC- oder Naturland-Siegel. Nur an diesen Siegeln kann der Ver-

braucher aber verlässlich erkennen, dass er kein Holz aus Urwaldzerstörung kauft. Bei dem Rest der Ware bleiben Produktionsbedingungen und Herkunft unklar. Mit einem Anteil von zehn Prozent steht Deutschland nach Finnland und Großbritannien auf Platz 3 der Hauptabnehmerländer für Holz aus Raubbau. Nur bei Produkten mit FSC-Logo können Sie sicher sein, dass unklare oder illegale Quellen ausgeschlossen sind – egal ob für tropische oder „heimische“ Hölzer.

**Welche Bedeutung hat der FSC?**

Der FSC zielt darauf ab, Wälder zu erhalten. Dieses Ziel möchte er nicht nur durch Schutz von Wald, son-

# Trendthema Wohngesunde Holzveredelung

CLOU hat die passenden Innovationen dazu!



**CLOU**<sup>®</sup>  
alles, was das Holz begehrt

# Produkte

## Holzwerkstoffe: Zertifiziertes Holz

dern vor allem durch die Förderung einer verantwortungsvollen Waldwirtschaft, erreichen. Durch strenge Bewirtschaftungskriterien werden unkontrollierte Abholzung, Verletzung der Menschenrechte oder eine zu große Belastung der Umwelt vermieden. Grundlegende Waldfunktionen bleiben dadurch erhalten. Durch die Zertifizierung der Verarbeitungs- und Holzhandelskette (Chain-of-Custody) vom Wald bis zum Endhandel entsteht Transparenz für den Verbraucher.

Seit der Gründung wurden bereits über 113 Millionen Hektar weltweit in 79 Ländern nach den Regeln des FSC zertifiziert. Damit ist der FSC weltweit eines der führenden Waldzertifizierungssysteme. Neben 900 Waldzertifikaten existieren derzeit etwa 9000 Chain-of-Custody in der nachgelagerten Holzverarbeitung und im Handel.

In zahlreichen Unternehmen sind FSC-Produkte bereits ein fester Bestandteil des Sortiments oder der Unternehmenskommunikation, so auch bei einigen Akteuren aus dem Baumarktbereich. Sie haben die Bedeutung von FSC auch für ihr eigenes Marketing erkannt und informieren Mitarbeiter und Kunden gezielt über Hintergründe und Vorteile des FSC.

### Wie sind FSC-zertifizierte Produkte zu erkennen?

FSC-zertifizierte und gekennzeichnete Produkte sind am FSC-Logo und der jeweiligen Zertifizierungs- oder Registrierungsnummer erkennbar. Die ersten drei Buchstaben stehen hierbei für das Kürzel des Zertifizierungsunternehmens, der die Zerti-



FSC-zertifizierte Palisadenhölzer in einem deutschen Baumarkt

fizierung durchgeführt hat. Die nächsten drei Buchstaben COC stehen für Chain-of-Custody und dokumentieren die Art des Zertifikats, es handelt sich in diesem Fall also um ein Produktkettenzertifikat. Die letzten Ziffern sind eine individuelle Nummer des zertifizierten Unternehmens, welches das jeweilige Produkt hergestellt hat.

### Welche FSC-Labels existieren?

Aufgrund der Anforderungen des Marktes hält der FSC inzwischen verschiedene Möglichkeiten der Produktkennzeichnung bereit.

Das FSC Pure-Label steht hierbei für FSC-Produkte aus 100% FSC-Holz. Mit dem FSC Mix-Label können Produkte gekennzeichnet werden, bei deren Herstellung FSC-Holz, Holz aus kontrollierten Quellen oder Recyclingmaterial verwendet wurde. Holz aus kontrollierten Quellen bezeichnet hierbei Holz aus legalen Quellen. Darüber hinaus darf die Nut-

zung von kontrolliertem Holz nicht gegen Menschenrechte verstoßen, schützenswerte Wälder gefährden, aus Umwandlungen von Plantagen stammen oder gentechnisch veränderte Baumarten enthalten. Holz aus nicht nachweisbaren Quellen ist bei dieser Mischung ausgeschlossen.

Mit dem FSC Recycling-Label fördert der FSC den Einsatz von Recycling-Material. Die Verwendung von Recycling-Material entlastet Wälder und leistet somit einen wichtigen Beitrag zur vernünftigen Verwendung von Holz.

Ähnlich wie bei scheinbar biologisch produzierten Lebensmitteln hält nicht jedes Siegel, was es verspricht. Vor allem Gartenmöbel aus Tropenholz sind häufig mit wenig glaubhaften Siegeln versehen. Die Aussagen „Plantagenteak“ oder „aus kontrollierter Waldwirtschaft“ geben keine Garantie, dass das Holz nicht aus Raubbau stammt. Eine Sicherheit geben da nur die in Deutschland von Umweltverbänden und Verbraucherorganisati-

onen unterstützen Siegel des FSC oder Naturland.

### Welche Produkte sind mit FSC-Zertifikat erhältlich?

Prinzipiell können alle Produkte, die aus Rohstoffen des Waldes hergestellt werden, das FSC-Siegel tragen. Natürlich kommen insbesondere Holz und Papier in Betracht, aber auch Kosmetika, Honig, Früchte, Kautschuk, Pilze, Wildfleisch sind bereits als FSC-Produkte auf dem Markt. In Baumärkten finden sich FSC-Zertifikate zunehmend auf tropischen Gartenmöbeln, bei Gartenhölzern, Terrassendecks, Holzfußböden und Laminaten, Holzfenster und -türen, Leimholz- und Faserplatten, Holzgriffen von Werkzeugen oder bei Bilderrahmen und Tapeten.

### Inwiefern unterscheiden sich FSC-Produkte von anderen Produkten?

Die FSC-Zertifizierung hat keine Auswirkungen auf die technischen und physika-

lischen Eigenschaften des Holzes. Teilweise können die Preise für FSC-Produkte etwas höher sein als die für nicht-zertifizierte Produkte. Ein höherer Preis ergibt sich im Einzelfall durch den höheren Aufwand von Forstbetrieben, kann aber auch dadurch entstehen, dass illegales Holz aus der Produktion ausgeschlossen ist. Experten schätzen, dass der Weltmarktpreis für Holz durch illegales Holz um 7 bis 16% abgesenkt ist. Die Nichteinhaltung von Arbeitsschutzvorschriften, der Einschlag in Naturschutzgebiete oder andere umstrittene Holzeinschläge und Formen des unlauteren Wettbewerbs verstärken die Belastung des Holzpreises zusätzlich. In FSC-Produkten ist dies ausgeschlossen.

Die Entscheidung für ein FSC-zertifiziertes Produkt ist also eine Entscheidung für einen gerechteren Wettbewerb für sozial und ökologisch verantwortungsvoll produzierte Produkte auf dem Markt.

### Ist das FSC-System vertrauenswürdig?

Das FSC-Siegel ist laut Aussage unterschiedlicher Organisationen und Institutionen anerkannt. Führende Umweltverbände sehen im FSC das einzig weltweite glaub-

würdige Waldzertifizierungssystem. Verbraucherverbände empfehlen den Kauf von FSC-Produkten. Im Rahmen eines Vergleichs deutscher Waldzertifizierungssysteme durch das Verbrauchermagazin Ökotest schnitt der FSC mit der besten Kategorie ab. Besonders hervorgehoben wurde hierbei die gleichberechtigte Beteiligung unterschiedlicher Interessensvertreter beim FSC und der Verzicht auf Pestizide bei FSC-Forstbetrieben in Deutschland.

Auch Regierungen und Verbände erkennen die Prinzipien und Leistungen des FSC-Systems an. In vielen Ländern ist bei öffentlichen Beschaffungen von Holz und Holzprodukten das FSC-Zertifikat anerkannt, darunter in Großbritannien, Belgien, Dänemark und Deutschland.

Die Zertifizierung wird von unabhängigen Unternehmen durchgeführt. Der FSC selbst verdient nicht an der Zertifizierung. Er überprüft lediglich einmal jährlich die Zertifizierungsorganisationen darauf, ob sie die Arbeit im Sinne der FSC-Regeln ausführen. FSC-zertifizierte Forstbetriebe und Unternehmen werden ebenfalls nach Erhalt des Zertifikats jährlich überprüft. Sollten einmal die vorgegebenen Prinzipien und Kriterien nicht eingehalten werden, verfügt

der FSC über verschiedene Sanktionsmaßnahmen, die im schlimmsten Fall den Entzug des Zertifikats zur Folge haben können.

Wird die Waldbewirtschaftung regelkonform betrieben, kann das Holz aus FSC-zertifizierten Wäldern danach mit dem FSC-Siegel ausgezeichnet und vermarktet werden.

### Wie ist der Weg vom Wald zum FSC-Produkt?

Holz aus FSC-zertifizierten Wäldern wird mit dem FSC-Siegel gekennzeichnet. Produkte mit dem FSC-Siegel durchlaufen vom Wald bis zum Endverbraucher mehrere Stationen und damit verbunden mehrere Eigentumsverhältnisse. Diese Kette nennt man die Chain of Custody (COC) oder Eigentums-kette, da jeder Be- oder Verarbeiter zwischenzeitlich Eigentümer der Ware ist. Diese Kette kann je nach Produkt unterschiedlich lang sein. Entscheidend ist, dass alle Eigentümer innerhalb der Produktkette COC-zertifiziert sind. Dabei geht es um zwei Aspekte:

- Überprüfung der verarbeiteten FSC-Holzmengen
- Vermeidung von umstrittenen Holzquellen, wenn FSC-zertifiziertes und nicht-zertifiziertes Holz gemischt werden.

Beispielsweise kauft ein Hobelwerk FSC-zertifiziertes Holz von einem FSC-Sägewerk. Das Hobelwerk prüft zum einen die Gültigkeit des FSC-Zertifikates von dem Sägewerk. Zum anderen prüft es die Auftragspapiere, die bestätigen, dass FSC-zertifiziertes Holz geliefert wurde. Durch die Überprüfung jedes einzelnen Gliedes in der Verarbeitungs- und Handelskette entfällt beim jeweiligen Betrieb die komplizierte Kontrolle der Kette zurück bis zum Waldbesitzer. Lediglich die Herkunft von einem FSC-zertifizierten Vorlieferanten muss nachgewiesen werden.

Ein Käufer von Hobelware prüft beim Kauf von oben genanntem Hobelwerk wiederum nur die Gültigkeit dessen FSC-Zertifikats und die Auftragspapiere. Weitere Prüfungen seitens des Käufers, zum Beispiel ob das Zertifikat von dem Zulieferer des Hobelwerks gültig ist, entfallen. Nur Einzelhändler sind von dieser Zertifizierungspflicht ausgenommen, da sie die Produkte nicht mehr weiterverarbeiten oder umpacken. Zertifizierte Betriebe können FSC-Produkte mit dem FSC-Logo kennzeichnen. Durch den Kauf dieser Produkte kann der Verbraucher direkt einen Beitrag zur Verbesserung der Wälder leisten. ■

Wir haben ihn: Den Testsieger!

Wand & Decke > Boden > Massivholz > Möbelteile & Bau [www.ELESGO.com](http://www.ELESGO.com)

HDM GmbH • Am Schürmannshütt 23 • D-47441 Moers • +49(0)180 3 35 37 46 • info@hdm.info

HDM



Fotos: Kosche

# Holz-Polymer- Werkstoffe – die bessere Alternative

Balkon- und Terrassenbeläge aus Holz-Polymer-Werkstoffen (WPC) werden immer beliebter. Kein Wunder, meinen die Hersteller, denn Produkte aus WPC verbinden die natürlichen positiven Eigenschaften von Holz mit solchen Vorteilen wie: Barfußfreundlichkeit, Wartungsfreiheit, langer Lebensdauer, einfacher Montage und Reinigung. Außerdem kann der Einsatz von Tropenhölzern, deren Bestände immer weiter schrumpfen, ersetzt werden.

**D**a dieser Werkstoff relativ neu auf dem deutschen Markt ist, stellt sich für viele die Frage: „Was ist WPC eigentlich?“

Die Abkürzung WPC steht für Wood Plastic Composite (dt. Holz-Polymer-Werkstoff). Hierbei handelt es sich um eine neue Werkstoffgruppe,

die sich momentan weltweit mit hohen Zuwachsraten dynamisch entwickelt.

Bei der Produktion und dem Einsatz weltweit führend ist Nordamerika mit einem Marktvolumen von 700.000 t abgesetzten WPC-Produkten im Jahr 2005. In Europa stellt der deutschsprachige Raum,

allen voran Deutschland, den größten Markt dar mit einem rasch wachsenden Produktionsvolumen.

Im Rahmen einer Studie des Nova-Instituts zum Thema WPC wurde folgende Definition erarbeitet: „WPC sind thermoplastisch verarbeitbare Verbundwerkstoffe, die aus

Die Kovalex-Bodendiele gibt es außer in Braun auch noch in zwei weiteren Farben (Grau und Naturell) mit jeweils zwei unterschiedlichen Oberflächen – mit feiner und auf der anderen Seite mit grober Riffelung. Das Produkt lässt sich ähnlich wie Holz bearbeiten.

unterschiedlichen Anteilen von Holz, Kunststoffen und Additiven besteht, und durch thermoplastische Formgebungsverfahren wie z.B. Extrusion verarbeitet werden.“

#### Eigenschaften des Holzes

Das heißt, das Material ist eine Kombination von Holzfasern und einem umweltfreundlichen, thermoplastischen Bindemittel. In der Extrusion verschmelzen diese beiden Komponenten je nach Verfahren in einem Verhältnis von ca. 70% Holz und ca. 30% Polymere. Dazu wird das Compound zunächst durch einen Extruder (auch Schneckenpresse genannt) mittels Heizung und innerer Reibung aufgeschmolzen und homogenisiert. Weiterhin wird im Extruder der für das Durchfließen der Düse notwendige Druck aufgebaut. Nach dem Austreten aus der Düse erstarrt das Gemisch und der Werkstoff entsteht.

WPC-Produkte werden auf Grund ihrer hervorragenden Beständigkeit gegenüber Umwelteinwirkungen vor allem im Außenbereich eingesetzt.

Jedoch sollte dem Verwender auch vor Augen geführt werden, dass es sich bei WPC um einen auf natürlichen Rohstoffen basierenden Werkstoff handelt. Da das Produkt quillt und schwindet wie Holz, müssen grundsätzlich vorgeschriebene Dehnungsfugen berücksichtigt werden. Jedes Holz und jeder Holzwerkstoff durchläuft einen natürlichen



WPC-Qualitätssiegel

Alterungsprozess, der durch unterschiedliche Witterungseinflüsse bestimmt wird. Im Laufe der Zeit entsteht auf der Oberfläche der Bodendiele eine attraktive Holzpatina. Dies unterstützt den natürlichen Charakter der WPC Bodendiele.

### Vorteile für den Endverbraucher

Kovalex, die Marke des Herstellers Kosche, stellt beispielsweise eine von Anfang bis Ende durchdachte Systemlösung dar. Einzelne Zubehörkomponenten zur Befestigung, den Abschluss etc. bilden ein Konzept, das auch von weniger geübten Heimwerkern verlegt werden kann. Durch den Kommissionsbezug ist es dem Kunden möglich, Bodendiele zentimetergenau zu bestellen. Die Bearbeitung des Werkstoffes erfolgt mit üblichen Holzbearbeitungswerkzeugen.

Zur Reinigung beispielsweise der Terrasse reicht Wasser aus. Bei stärkerer Verschmutzung ist auch die Reinigung mit einem Hochdruckreiniger möglich. Außerdem stellen

einige Hersteller einen speziellen WPC-Reiniger zur Verfügung. Auch die Entsorgung zum Beispiel von WPC-Reststücken erfolgt ganz unkompliziert. Das Material kann vom Endverbraucher über den Sperrmüll oder bei Wertstoffhöfen, Kleinstmengen auch über den Hausmüll entsorgt werden.

### Qualitätssiegel für WPC-Produkte

Auch wenn der WPC-Markt seit einigen Jahren ständig wächst, gab es bislang keine Qualitätsvorschriften oder Normen für WPC-Produkte. Aus diesem Grund stellte der Verband der deutschen Holzwerkstoffindustrie e.V. (VHI) das erste Qualitätssiegel für Holz-Polymer-Werkstoffe vor. Um sich mit dem Qualitätszeichen Holzwerkstoffe zu erlangen, muss das Unternehmen folgende Eigenschaften seiner Produkte belegen und laufend überwachen:

Die verwendeten Naturfasern müssen zu 100% aus Holz bestehen, das aus garantiert nachhaltiger Waldwirtschaft stammt und folglich das Gütesiegel der Waldschutzorganisationen PEFC oder FSC trägt. Um die Qualität des Polymergemischs sicherstellen zu können, soll nur frisch hergestelltes Binde-

mittel einer einmaligen industriellen Produktion verwendet werden.

Bei den physikalischen Eigenschaften überprüfen die Experten die Biegeeigenschaften, die Beständigkeit gegen Temperatur und Feuchtigkeitsschwankungen und das Verhalten bei Wechselbelastungen. Zur Sicherheit der Benutzer kontrollieren die Prüfer die Rutschbeständigkeit der Oberflächen (gemäß der DIN 51097 – Rutschhemmung im Barfußbereich). Diese Normen steuern erheblich zur Qualitätssicherung der Holz-Polymer-Werkstoffe bei und sind auf die Kundenerwartungen abgestimmt.

### Fassadensystem aus WPC

Den größten Anteil am WPC-Markt machen Deckingprofile aus, aber auch Produkte aus anderen Bereichen, wie Fassadenverkleidungen, werden aus WPC hergestellt.

Immer mehr Bauherren achten auf ökologische und ökonomische Vorgaben. Gerade im Hinblick auf steigende Energiepreise und fortschreitende Klimaerwärmung wird es immer wichtiger, auf niedrigen Verbrauch zu achten. Die vorgehängte hinterlüftete Fassade aus WPC-Profilen dient als zusätzliche Wärmedämmung und schützt

den Außenwandkern vor wechselnden Witterungseinflüssen. Eine spezielle, extrem widerstandsfähige Außenfolie schützt die Profile vor aggressiven Witterungseinflüssen, verfügt über eine Oberfläche mit Holzmaserung und ist gleichzeitig in hohem Maße UV-beständig.

### Marketing am POS

Der Hersteller Kosche bietet dem Fachverkäufer im Markt alle notwendigen Hilfestellungen für das Verkaufsgespräch, indem Verkaufsstellen mit übersichtlichen Darstellungen und möglichst vielen Informationen entworfen werden. Eine verständliche Erklärung der Eigenschaften und Vorteile der Produkte auf Displays beantwortet die ersten Fragen. Bereits auf den Displays erhält der Kunde ausführliche Hinweise zur Verlegung und kann sich ein Bild über die einzelnen Montageschritte machen. Für eine ausführlichere Information stehen direkt am POS Prospekte mit erklärenden Texten und aussagekräftigen Darstellungen sowie ausführliche Verlegeanleitungen zur Verfügung.

### Zukunft des WPC-Marktes

Der Einsatz von Holz-Polymer-Werkstoffen ist in vielen Anwendungsfeldern denkbar. Welche Anwendungen in Zukunft die größten Anteile erlangen werden, ist offen und wird sich innerhalb der nächsten 5 bis 10 Jahre zeigen.

Gegenüber Kunststoffprodukten können WPC sowohl mit ihren ökologischen Vorteilen als auch oft preislich punkten. Im Vergleich zu Holzwerkstoffprodukten liegen sie bei der Herstellung von komplexen Formen oder bei speziellen Anforderungen wie der Witterungsbeständigkeit deutlich vorne. ■

### Herstellerstatement

#### Warum Fachverkäufer Kovalex empfehlen sollten

„Kovalex-Bodendiele stellen eine optimale Alternative zu Produkten aus Massivholz und insbesondere Tropenholz dar. Es weist die natürlichen Vorteile von Holz auf, ist jedoch pflegeleichter und beständiger gegenüber Witterungseinflüssen. Dabei ist Kovalex absolut barfußfreundlich – es ist rutschfest, splittert und reißt nicht.

Auch in ökologischer Hinsicht ist Kovalex ein Produkt der ersten Wahl. Es schont wertvolle Ressourcen und ist zu 100% recyclebar. Diese und andere Qualitätsmerkmale werden durch die Verleihung des WPC-Qualitätssiegels bestätigt. Somit ist eine professionelle und unabhängige Kontrolle gewährleistet.“

**Sandro Abbate**, stellvertretender Werbeleiter, Kosche Profillummantelung GmbH

## Produkte

Holzwerkstoffe: Tropenholz-Alternative



# Thermoholz aus heimischen Wäldern

Wenn Kunden bisher für Terrassen oder sonstige Anwendungen im Außenbereich unbehandeltes Laubholz verlangten, war der seriöse Fachmarktverkäufer zweifellos gut beraten, dafür die Verwendung von Tropenhölzern zu empfehlen. Schließlich waren sich die meisten Fachexperten bis vor kurzem einig darin, dass nur Tropenholz deutschem Dauerregen sowie Pilz- und Schädlingsbefall auch über längere Zeit hinweg widersteht. Das ist jetzt anders. Seit einiger Zeit sind Spezialthermohölzer aus heimischen Wäldern auf dem Markt, die das genauso gut können wie Tropenhölzer ... wenn nicht besser!

**S**pezialthermoholz aus heimischen Wäldern kombiniert die bekannten Produkteigenschaften von Tropenholz mit den ökonomischen und ökologischen Vorteilen heimischen Laub-

holzes. Durch den Wegfall langer und teurer Transportwege braucht dieses Spezialthermoholz den Preisvergleich mit zertifizierten Tropenhölzern nicht zu scheuen, liegt aber zugleich bei

einigen zentralen Produkteigenschaften sogar noch vor Bangkirai & Co.

Dazu kommt – was vielen Endkunden immer mehr am Herzen liegt –, dass durch die Verwendung von deut-

scher Buche, Esche oder Eiche wertvolle Tropenurwälder bewahrt und zugleich die heimische Forst- und Holzwirtschaft unterstützt wird. Wichtig zu wissen in diesem Zusammenhang: Hochwertige deutsche Buche wird derzeit zu einem hohen Prozentsatz als Heizholz verwendet, weil sinnvolle Nutzungsalternativen bisher fehlten! Mit der Umwandlung in Thermoholz gibt es jetzt eine solche!

### **Veränderung der physikalischen Eigenschaften**

Das Spezialthermoverfahren wurde zunächst vor allem in Skandinavien zur Optimierung der Materialeigen-



Das Holz bietet wie Pilzen, Insekten & Co. keinen Lebensraum und keine Nahrung mehr und bleibt deshalb im Außenbereich besonders lange haltbar.

Foto: Hagensieker

schaften von Nadelholz eingesetzt, bevor es nun auch verstärkt als chemiefreie Großserientechnik in der Laubholzbehandlung zur Anwendung kommt.

Bei dem Verfahren wird das Schnittholz nach der Standardtrocknung mittels Spezialwärmebehandlung für etwa drei Tage in materialschonenden Sonderanlagen auf bis zu 210 C° erwärmt. Dadurch verändern sich die physikalischen Eigenschaften und die innere Struktur des Holzes nachhaltig. Die Spezialbehandlung wandelt die zuckerartigen sowie die Wasser anziehenden Bestandteile des Holzes dauerhaft um. Das Ergebnis ist ein Holz, das „Holz-

Zersetzer“ wie Pilzen, Insekten & Co. keinen Lebensraum und keine Nahrung mehr bietet – und deshalb besonders lange haltbar bleibt.

Das so behandelte Schnittholz bekommt außerdem – je nach Verfahrensintensität und Holzart – eine attraktive dunkle Farbtonung, die das komplette Material durchdringt. Selbst die Energiebilanz dieses Verfahrens kann sich sehen lassen, denn die entweichenden Holzgase werden abgesaugt und der Verbrennung zugeführt.

### Einfache Art der Befestigung

Punkten kann das Spezialthermoholz vor allem als Terrassendiele: Durch ein Zeit und Material sparendes Endlosverlegesystem mit einer Nut-Feder-Verbindung entfällt bei den entsprechenden Produkten lästiges und materialintensives Stoßen auf der Unterkonstruktion.

Ein spezielles Klammersystem macht nach Angaben des Herstellers Hagensieker die Verlegung zum Kinderspiel. Auch wenig geübte Terrassenbauer haben mit der Klammersystemverlegung praktisch keine Fehlermöglichkeit und kommen kinderleicht und schnell zum gewünschten Er-

folg. Bei der klassischen Verschraubung von thermisch behandelten Terrassendielen gibt es ansonsten zahlreiche Fehlermöglichkeiten. Soll trotzdem verschraubt werden, ist deshalb unbedingt Folgendes zu beachten: Die verwendeten Schrauben sollten aus Edelstahl sein, die Abmessungen 5 mal 50 oder 5 mal 60 mm haben und ohne keilförmigen Kopf gewählt werden.

Zusätzlicher Tipp der Spezialisten: Das Vorbohren nicht vergessen!

Entscheidend ist außerdem, dass eine einzige Zentralschraube genau in die Mitte der Terrassendiele gesetzt wird.

Der Grund dafür ist der, dass thermisch behandelte Terrassendielen mit einem besonders niedrigen Wassergehalt von ca. 6 % ausgeliefert werden, so dass nach einiger Zeit von der Diele Feuchtigkeit aufgenommen wird und der Wassergehalt etwa auf das Doppelte ansteigt. Deshalb muss den Terrassendielen die Möglichkeit zum Arbeiten gegeben werden – was mit der mittig platzierten Zentralschraube erreicht wird. Der Mindestabstand zwischen den thermisch behandelten Terrassendielen sollte aus dem gleichen Grund

8 mm betragen, weshalb der Einsatz von 8-mm-Abstandshaltern zu empfehlen ist.

### Optik für besonderen Anspruch

Ein Riesenvorteil des Spezialthermoholzes liegt laut Hersteller darin, dass die Dielen auch auf Dauer keinen Grünspan ansetzen, so dass sie auf Jahre hinaus griffig bleiben. Eine Riffelung der Oberfläche ist deshalb höchstens dann notwendig, wenn sich Kunden an der Optik der feinen Haarrisbildung stören, wie sie auch von hochwertigem Teak her bekannt ist und die durch die Riffelung weniger deutlich ins Auge fällt. Unter funktionellen Gesichtspunkten besteht für eine Riffelung kein Grund.

Optisch erfüllen die Spezial-Thermoholzprodukte mit ihren Tonspielarten von Goldbraun bis Ebenholzschwarz besondere Ansprüche. Welche Spezialthermoholzart Sie als Fachverkäufer Ihren Kunden besonders ans Herz legen, hängt von deren persönlichen Geschmack und Preisvorstellungen ab. Langjährigen Versuche auf den Testflächen zeigen allerdings, dass rotkernfreie Buche im Außenbereich einige Vorzüge gegenüber der thermisch behandelten Esche zu bieten hat. Die thermisch behandelte Buche ist besonders schön und außerdem verwittert sie gleichmäßig. Schon nach kurzer Zeit stellen sich die typischen, vom Tropenholz her bekannten Mikrorisse ein, die sich allerdings im Laufe der Zeit kaum mehr vergrößern. Bei thermisch behandelter Esche kann es dagegen unter Umständen passieren, dass sich ein Jahrring aufstellt. Darüber hinaus ist die Buche die einzige Baumart in Deutschland, die aus heutiger Sicht noch größere Nutzungsreserven aufweist. ■

### Herstellerstatement

#### DIE Alternative zum Tropenholz

„Das Sägewerk Hagensieker gilt als einer der führenden Anbieter für Spezialthermoholz, das von den Niedersachsen unter dem Markennamen proGOODWOOD vertrieben wird. Angeboten wird eine breite Produktpalette, die von Terrassendielen über Fensterkanteln, Fassadenholz, Massivholz- und Schlossdielen, keilgezinkten Massivholzplatten bis zu Schnittholz reicht. Wir garantieren in den proGOODWOOD-Produktqualitäten „Selekt“ und „Premium“, dass diese Hölzer rotkernfrei sind. Nur in der einfachsten Qualität „Rustikal“ sind kleine bis mittelgroße Äste sowie Rotkern zu finden. Außerdem hält Hagensieker für den Handel und die Endkunden eine breite Palette an kostenfreiem Informationsmaterial wie Produktbroschüren, Verlegeanleitung etc. bereit.“

**Martin Hagensieker**, Geschäftsführer proGOODWOOD

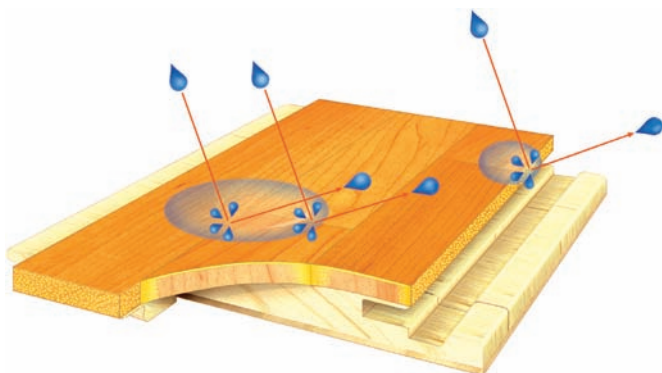
# Produkte

## Holzböden, Zubehör: Parkett

Der edle Parkettboden passt gut zu modernen Wohnsituationen.

### Geöltes Parkett

Öl-Imprägnierungen sind heute meist sehr leistungsfähige Oberflächenbehandlungen, die im Gegensatz zu anderen Öl- oder Öl/Wachs-Systemen keine aufwendige Pflege oder Behandlung benötigen. Das Öl-System ist oberflächenfertig, d.h. nach der Verlegung muss keine „Einpfege“ des Bodens vorgenommen werden – er kann nach der Reinigung sofort benutzen werden. Grundsätzlich liegt der Vorteil der Öl-Oberfläche in der Betonung des Holzcharakters durch die matte, natürliche Optik und der partiellen Renovierbarkeit. Beschädigungen lassen sich partiell ausbessern, also nur dort, wo es notwendig ist. Im Gegensatz zu lackierten Oberflächen können zwar Beschädigungen wie Kratzer oder Druckstellen leichter in das Holz dringen, können aber auch wieder entfernt werden bzw. tragen zur natürlichen Patina des Holzes bei. Verschmutzungen oder umgeschüttete Flüssigkeiten wie Kaffee oder Rotwein lassen sich genauso leicht reinigen wie bei lackiertem Parkett. Die Reinigungs- und Pflegeanweisung sind zu beachten.



In dauerhaft feuchten Räumen oder feuchten Umgebungen sollte Fertig-Parkett nicht verlegt werden.



Parkett ist nicht gleich Parkett. Neben der Holzart, den optischen Ansprüchen an die Sortierung und der Stärke der Deckschicht spielen insbesondere die Qualität der Klick-Verbindung und die Oberflächenveredelung eine wichtige Rolle. Meistens hat man die Wahl zwischen der Öl-Imprägnierung und der mehrschichtigen Lack-Versiegelung. Ob man sich für lackiertes oder geöltes Parkett entscheidet, ist (fast) reine Geschmackssache. Hier die Vor- und Nachteile auf einen Blick.

### Lackiertes Parkett

Lack-Versiegelungen bieten einen sehr ausgewogenen Schutz des Holzes bei gleichzeitig eleganter, seidmattener Optik. Ein optimaler Schutz mit hoher Gebrauchstauglichkeit liegt dann vor, wenn einerseits der Lack hart genug ist und somit die Abriebfestigkeit gewährleistet, andererseits aber elastisch genug ist, um bei hoher Be-

### Herstellerstatement

#### Parador – Parkett Classic

Erhältlich in vielen verschiedenen Holzarten,  
Formate: Landhausdielendesign-Schiffsboden-Optik  
Features: ProAir für gesunde Raumluft, werkseitige Lamellen- und umlaufende Deckschichten-Imprägnierung für erhöhten Quellschutz  
Garantie: 25 Qualitätsgarantie  
Verlegung: Automatic-Click-System mit Längs- und Kopfkantenverriegelung  
Aufbau: Optimierter 3-Schicht-Aufbau, Gesamtstärke 14 mm  
Oberfläche: Matt-Lack- oder Matt-Lack-Weißversiegelung, Öl-Imprägnierung  
Sortierungen: Select, Natur, Living

#### Parador – Parkett Trendtime

Parkett Kollektion für einen stilistisch unkonventionellen, designorientierten Wohnstil  
Trendige Holzarten: z.B. Hirnholz-Parkett, Industriedesign-Parkett, Finline-Parkett  
Formate: Stabdiele, Stab, Fischgrät, Landhausdiele, Großdiele  
Sortierungen/Oberflächen: Natur, Living, Rustikal, Gebürstet, Used-Look, Fase  
Verlegung: Automatic-Click-System mit Längs- und Kopfkantenverriegelung

Parador GmbH & Co.KG

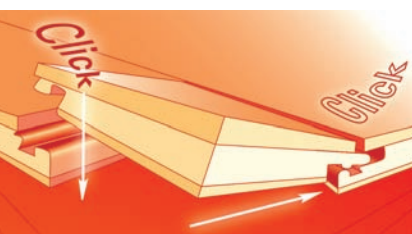
lastung nicht zu brechen. Die Lack-Versiegelung des Herstellers Parador ist beispielsweise perfekt ausbalanciert und gewährleistet eine sehr hohe Gebrauchstauglichkeit.

### Sortierung

Sortierungen sagen etwas über das optische Erscheinungsbild des Holzes aus. Sortierungen wie Select, Natur, Living und Rustikal bieten für jeden Geschmack die entsprechende Auswahl. Die Select-Sortierung bietet ein eher ruhig-harmonisches Erscheinungsbild, die Natur-Sortierung ein natürlich-ausgeglichenes Erscheinungsbild, die Living-Sortierung ein urwüchsig lebhaftes Erscheinungsbild und die Rustikal-Sortierung ein ausgeprägtes ursprüngliches Erscheinungsbild.

### Veränderungen im Farbton durch Lichteinfall

Durch das Tageslicht werden in der Holzsubstanz chemische Reaktionen ausgelöst, die eine Farbveränderung bewirken können. Die Veränderung des Farbtones geschieht lediglich an der Oberfläche des Holzes. Die meisten Hölzer dunkeln im Verlauf der Zeit nach, helle Hölzer tendieren dazu, gelblich zu werden. Die Gesamtoptik des Bodens wird durch die Farbveränderung gleichmäßiger und ausgeglichener. Leichte Farbdifferenzen werden somit auf Dauer automatisch egalisiert.



Durch das Click-System ist der Einbau eines Parkettbodens auch für den Heimwerker machbar.

## 10 wertvolle Verlegetipps

### 1. Prüfung von Materialfehlern

Vor und während des Verlegens sind die Parkett-Dielen eingehend auf Materialfehler zu überprüfen. Dielen mit sichtbaren Mängeln oder Beschädigungen dürfen nicht verlegt werden. Die Montage darf nur bei Tageslicht oder guter Beleuchtung erfolgen, da sonst eventuelle Beschädigungen oder fehlerhafte Dielen unter Umständen nicht erkannt werden können.

### 2. Akklimatisierung vor der Verlegung

Die Parkett-Dielen müssen über einen Zeitraum von mind. 48 Stunden bei einer Raumtemperatur von mehr als 17 °C und einer Luftfeuchtigkeit von 50–65 % im zu verlegenden Raum akklimatisiert werden. Das heißt, die geschlossenen Pakete müssen sich den Klimabedingungen im Raum anpassen. Sind große Klimaunterschiede zwischen Lagerraum und Verlegeraum vorhanden, sollte die Akklimatisierungszeit eher länger sein. Sind die Klimaverhältnisse annähernd gleich, kann die Zeit auch kürzer sein. Die Pakete sind auf einer ebenen Unterlage, ohne sie dabei zu öffnen.

### 3. Kein Einbau in Spritzwasserbereichen

Fertig-Parkett darf nicht in Bereiche verlegt werden, in denen Spritzwasser auf den Boden gelangen kann. Stehendes Wasser dringt in das Holz ein und kann es dauerhaft beschädigen. In dauerhaft feuchten Räumen oder feuchten Umgebungen (Sauna-Bereiche, kleine Badezimmer, etc.) sollte Fertig-Parkett nicht verlegt werden, da die Gefahr des Eindringens von Feuchtigkeit nicht ausgeschlossen werden kann. Sofern der Parkett-Boden in Badezimmern verlegt werden soll, muss beachtet werden,

dass dieser nicht in Spritzwasserbereiche (Dusche, Badewanne, Toilette, Waschbecken) verlegt wird, und die Feuchtigkeit kontinuierlich im normalen Bereich zwischen 50 % und 65 % relativer Luftfeuchte liegt. Pfützenbildung und Feuchtigkeitseinwirkung muss sowohl im Rand- und Fugenbereich als auch auf der Fläche unbedingt vermieden werden.

### 4. Beschaffenheit des Untergrundes

Alle vorhandenen Untergründe müssen eben (max. 3 mm auf 1 m Länge), trocken und ausreichend fest sein. Größere Unebenheiten werden mit handelsüblicher Spachtelmasse ausgeglichen. Die Oberfläche des Untergrundes sollte rissfrei und ohne Ab- und Ausbrüche sein. Lose Untergründe oder nicht ausreichend feste Untergründe (PVC-/Tepichbeläge) müssen entfernt werden. Mineralische Untergründe/ Estriche müssen ausreichend trocken sein.

### 5. Dampfbremse bei mineralischen Untergründen

Grundsätzlich ist auf einem trockenen, mineralischen Verlegeuntergrund eine 0,2 mm dicke Polyethylen-Folie oder alternativ Duo-Protect auszulegen, um zu verhindern, dass eine Restfeuchtigkeit die Rückseite des Parkett-Bodens erreicht. Die Polyethylen-Folie hat nur die Aufgabe einer Dampfbremse und ist in den Bahnenkanten ca. 30 cm überlappend zu verlegen und zu verkleben. Keinesfalls wirkt eine Polyethylen-Folie als Bauwerksabdichtung!

### 6. Dehnungsfugen/ Wandabstand einhalten

Wie einleitend schon beschrieben, schwindet oder quillt der natürliche Werkstoff Holz je nach Klimabedingung. Daher benötigt der verlegte Parkett-Boden zu allen

festen Bauteilen, also Wände, Stützen, Heizkörperrohre etc. einen entsprechenden Abstand, Wandabstand oder Dehnungsfuge genannt. Des Weiteren müssen bei einer Überschreitung einer definierten Verlegefläche Dehnungsfugen eingehalten werden (s. Verlegeregeln 7). Zu geringer Wandabstand ist der häufigste Verlegefehler. Oftmals macht sich dieser erst im Sommer bemerkbar, da sich durch die erhöhte Luftfeuchte und Temperatur in den Sommermonaten der Parkett-Boden zwangsläufig ausdehnt.

### 8. Verlegung im Verband und Fugenversatz

Parkett-Dielen können sowohl im regelmäßigen als auch im unregelmäßigen Verband verlegt werden. Auf jeden Fall ist zu gewährleisten, dass die Überdeckung bzw. der Mindestversatz der Kopfstöße > 40 cm, bei Trendtime 2 mind. 15 cm ist.

### 9. Verlegerichtung/ Lichteinfall

Aus optischen Gründen sollte die Längskante parallel zum Lichteinfall verlegt werden, d. h. die Längskante verläuft in Richtung des Lichteinfalls. Sind mehrere Fenster vorhanden, orientiert man sich am größten Fenster. Bei extremen Grundrissen des Raumes ist ebenfalls die Verlegerichtung nach Raumaufteilung (s. Verlegeregeln 10) zu beurteilen.

### 10. Verlegerichtung/ Raumgrundriss

Ebenfalls aus optischen Gründen sollten die Längskanten des Bodens quer zur Längsseite des Raumes verlaufen. Der Raum wirkt dadurch optisch eher quadratisch und größer, und nicht schmal und „schlauchig“.

## Produkte

Holzböden, Zubehör: Laminatboden



Foto/Grafik: HDM

# Laminatböden weiter im Trend

Bei der Gestaltung von Räumen stehen Laminatböden nach wie vor hoch im Kurs. Kein Wunder, meinen die Hersteller: Denn kaum ein anderer Bodenbelag kombiniert so viele Vorteile. Laminatböden sind widerstandsfähig, pflegeleicht und preislich attraktiver als Massivböden. Neben einer eindrucksvollen Vielfalt an Dekoren stehen auch unterschiedlichste Oberflächenstrukturen zur Auswahl. Die Hersteller bieten Verbraucher und Handel eine vielseitige Angebotspalette.

**D**ie Böden des Herstellers HDM beispielsweise werden mit der so genannten Elesgo-Technologie hergestellt. Dieses Herstellungsverfahren ermöglicht die Produktion von extrem harten und widerstandsfähigen Schichtstoffen und entspricht

den ökologisch zeitgemäßen Vorgaben. Dieses Verfahren ermöglicht es außerdem, mehrschichtige Oberflächen in einem einzigen Arbeitsgang herzustellen. Eine exakte Dosierung der Elektrostrahlung ermöglicht dabei die Aushärtung der Ober-

fläche ohne Verwendung von Druck und Temperatur. Die dabei verwendeten Acrylharze sind lösungsmittel- und formaldehydfrei.

Durch die Verwendung von Acrylharzen werden auch die kleinsten Nuancen der verwendeten Dekordru-

Laminatboden mit softgerundeten Längskanten vermittelt die Optik einer massiven Holzdielle.

cke wiedergegeben. Gerade im Hochglanzbereich ist diese brillante Optik der Wiedergabe einmalig, ganz besonders bei dunklen Dekoren. Aber auch die Haptik, das Gefühl bei der Berührung der Oberflächen, ist eine Besonderheit. Durch die geringe Wärmeleitfähigkeit der eingesetzten Acrylharze fühlen sich die Oberflächen warm und grifffreundlich samtig an.

Durch die vollständige Vernetzung wird auch eine geschlossene Oberflächenstruktur erreicht, die sich durch eine ausgezeichnete Wasser- und Chemikalienbeständigkeit auszeichnet, ebenso wie die dadurch bedingte Reinigungsfreundlichkeit. Das ausgehärtete Acrylharz ist auch unempfindlich gegenüber Lichteinwirkung (UV-Licht) und es treten keine Vergilbungen oder Farbveränderungen auf.

### Verschiedene Oberflächen

Durch die spezielle Technologie kann der Hersteller, unter Verwendung verschiedener Releasefolien, die gesamte Bandbreite unterschiedlicher Glanzgrade anbieten. Die Palette reicht von stumpfmatt bis hochglänzend und ebenso können verschiedene Strukturen hergestellt werden, die nicht nur dem Auge, sondern auch dem Tastsinn schmeicheln.

Einige Oberflächenarten bieten sogar ein reelles Holz Erlebnis. Hier werden naturgetreue Holzstrukturen und feine Holzmaserungen auf der Oberfläche realisiert. Für besonders wohligen Gehkomfort und eine warme Ausstrahlung des Bodens

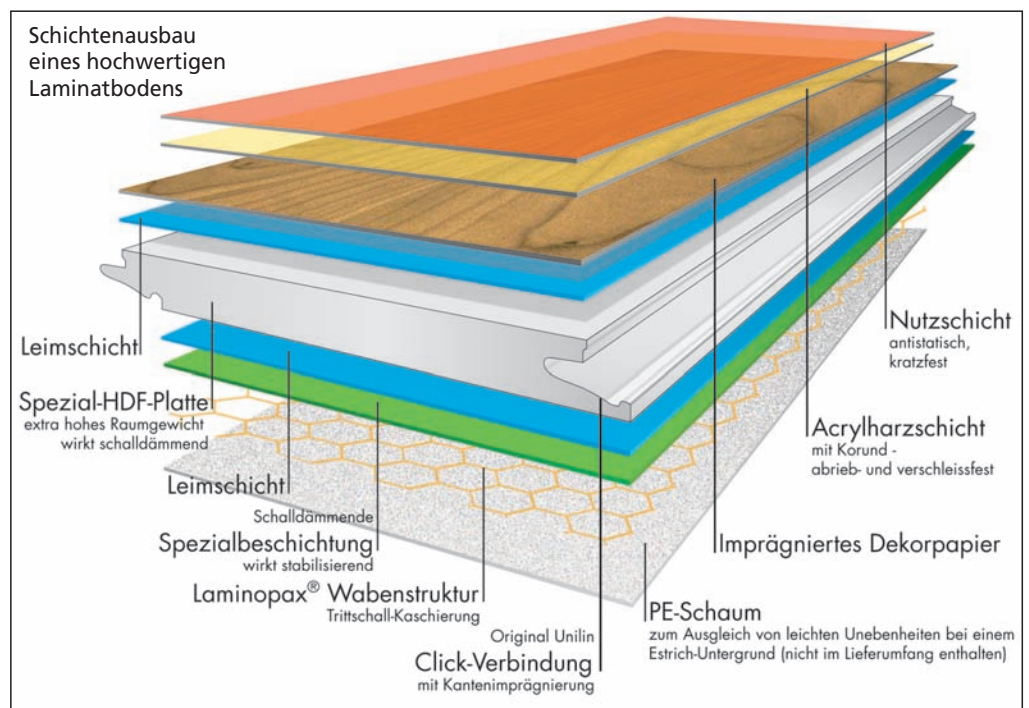
wurde eine spezielle seidenmatten Oberfläche entwickelt, die bei Berührung ein angenehm weiches Gefühl vermittelt. Liebhabern des ausgefallenen Looks stehen hochglänzende Oberflächen mit Holz- und Steindessins zur Auswahl. Trotz der glatten Oberfläche fühlt sich der Boden angenehm warm an – was an der sehr niedrigen Temperaturleitfähigkeit liegt. Eine andere Struktur-Variante verleiht dem Laminatboden eine harmonisch elegante Perlstruktur, die sich bei Berührung weich und angenehm warm anfühlt. Diese Oberfläche ist in verschiedenen Holz-, Stein- und Phantasiedekoren erhältlich.

### Besondere Eigenschaften

Neben den unterschiedlichen Oberflächenausführungen gibt es auch verschiedene Fugenausführungen. Da gibt es einen Boden mit softgerundeten Längskanten, der zudem sehr pflegeleicht ist. Seine Rundkante verleiht ihm die Optik einer massiven Holzdielen. Im Vergleich zu den herkömmlichen Böden mit V-Kanten ist die Rundkante durchgehend beschichtet und dadurch widerstandsfähiger und robuster.

Eine Variante zu diesem Boden bietet die so genannte Doppeldiele. Der Clou ist hierbei, dass jede Diele die Optik zweier Schmaldielen besitzt, aber technisch nur ein Element ist. Daher kann diese doppelt so schnell verlegt werden, wie herkömmliche Elemente. So lässt sich mit weniger Zeit- und Kostenaufwand eine natürliche und elegante Holzoptik herstellen.

Laminatböden zeichnen sich generell durch eine hohe Strapazierfähigkeit und eine unverwechselbare Haptik aus. Sie sind antistatisch, druckfest, resistent gegen



Flecken und Haushaltschemikalien. Böden namhafter Hersteller sind mit dem Umweltzeichen Blauer Engel ausgezeichnet und werden zusätzlich durch ein unabhängiges Institut in Fremdüberwachung „schadstoffgeprüft“. Neben den externen Qualitätskontrollen werden interne Prüfungen und produktionstechnische Abläufe stets durchgeführt und optimiert.

Die Zertifizierung des Qualitätsmanagementsystems nach DIN ISO 9001: 2001 ist ein zusätzliches Qualitätsmerkmal, das die Abläufe im Unternehmen und somit

gleich bleibende Produktqualität sicherstellt.

### Für gesundheitsbewusste Menschen

Aktuell werden von einigen Herstellern Böden angeboten, deren Schadstoff-Emission in Bezug auf Formaldehyd so gering ist, dass sie unterhalb der Nachweisgrenze liegt, infolgedessen nicht ermittelbar ist. Diese Produkte sind besonders für gesundheitsbewusste Menschen interessant. Wird die Empfehlung der WHO unterschritten, sollen nach dem aktuellen Stand

der Technik keine gesundheitlichen Gefährdungen/Wirkungen in Abhängigkeit von der Formaldehyd-Konzentration ausgehen.

Zur gezielten Ansprache des Handels stellen eigentlich alle Markenhersteller einen POS-Prospekt zur Verfügung, worin passend für die Verkaufsfläche konstruierte Warenpräsentationen abgebildet sind, die den Handel beim Abverkauf von Laminatböden optimal unterstützen. Umfangreiche Kataloge mit Dekorübersichten, technischen Angaben und Produkteigenschaften liefern dem Fachverkäufer ausführliche Informationen über die Produkte. Für den Endverbraucher stehen am Verkaufspunkt neben großen Displays auch Broschüren zur Verfügung.

Damit erhalten Heimwerker und Renovierer schnell und umfassend eine Übersicht über alle Produkte. Dadurch erfahren Selbsterbauer auf einen Blick, welches Zubehör für die Verarbeitung der einzelnen Produkte notwendig ist. Das gewährleistet ein optimales Verlege- und Montageergebnis. ■

### Herstellerstatement

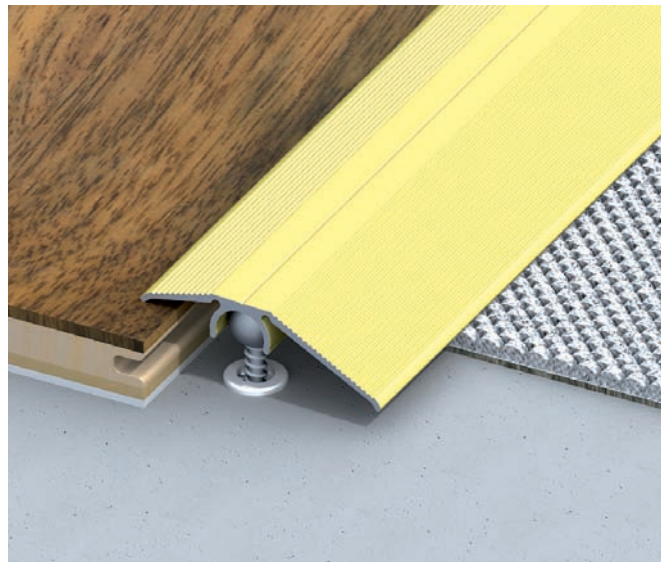
#### Produktvielfalt aus einem Haus

„HDM bietet dem Handel nicht nur eine große Auswahl an Laminatdekoren, sondern Qualitätsprodukte, die in verschiedensten Ausführungsvarianten erhältlich sind. Uns ist es wichtig, dass der Fachverkäufer mit einer großen Produktauswahl aus der Elesgo-floor-Serie, wie z.B. Wellness floor extra Sensitive, Superglanz floor, Country floor Doppeldiele, auch auf spezielle Kundenwünsche eingehen kann. Diese Produktvielfalt bieten andere Hersteller in der Regel nicht an. Da der Kunde gerade in diesem Segment anspruchsvoller geworden ist, sind wir als mittelständisches Unternehmen gefordert, innovative Produkte mit einem hohen technischen Know-how anzubieten.“

**Dirk Dammers**, Geschäftsführer HDM

## Produkte

Holzböden, Zubehör: Bodenprofile



Übergangs-Profile überbrücken Dehnfugen zwischen ähnlich hohen Bodenbelägen und gleichen nur leichten Niveauunterschied aus.

Das Schrauben-Dübel-System für den nachträglichen Einbau wird mit Hilfe einer speziellen Kugelschraube montiert.

Die Verlegung von Holz- oder auch Korkböden ist eigentlich einfach, trotzdem stellen solche Beläge gewisse Anforderungen an die Verlegung entlang der Übergänge und Abschlüsse. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden und die Verlegung trotzdem einfach zu halten, wurden innovative Leistungssysteme entwickelt.

### Wipp-System und Basis-Schiene

Die Profile eines Herstellers verhalten sich beispielsweise wie eine Wippe: schwenkt man einen Profil-Flügel nach oben, schwingt der andere nach unten. Zusätzlich passt sich das Profil durch Aufbiegen der Flügel an den Belag an. Die PVC-Träger-Profile sind die Basis des Profil-Systems und werden vor der Verlegung des Bodenbelags auf dem Unterboden befestigt. Je nach Belagshöhe werden die Profile mit einem entsprechenden PVC-Träger-Profil-Typ kombiniert. Der Vorteil: Dehnfugen in Bodenbelägen sind in der Regel an denselben Stellen wie im Unterboden, z.B. Estrichfugen im Tür-

# Zubehör für den Holzboden

Das Thema Wohnen wird immer wichtiger und die Gestaltung und Verschönerung der eigenen vier Wände im Do-it-yourself-Verfahren rückt dabei immer mehr in den Vordergrund. Besonders Fertigparkett-, Fertigmöbel- und Laminatfußböden haben in den vergangenen Jahren einen Boom erfahren – und ein Ende ist nicht abzusehen.

bereich. Herkömmliche Profil-Abschlüsse, deren Befestigung mittig vom Profil und somit vor der Fuge liegt, finden keinen ausreichenden Halt. Ideal ist es also, wenn die Befestigung des PVC-Träger-Profils außermittig auf dem Unterboden und somit links oder rechts von der Estrichfuge erfolgt.

Die Träger-Profile sind je nach Ausführung mit einem Universallochbild ausgestattet, das je nach Untergrund verschiedene Möglichkeiten bietet: Großflächige Lochung

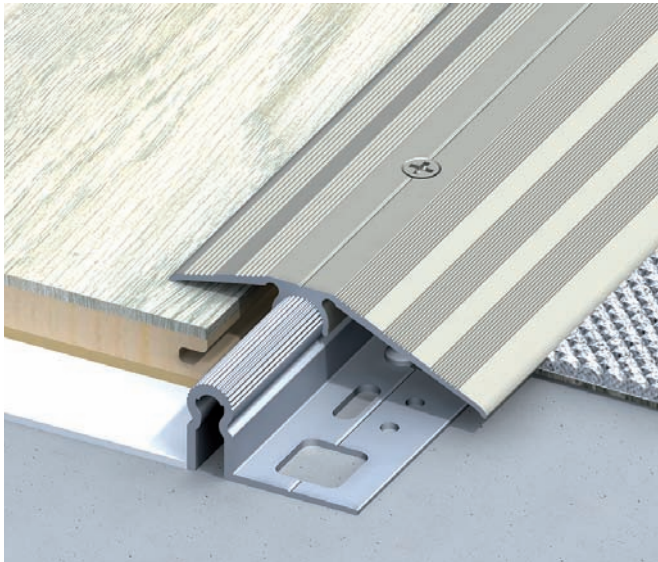
zur Durchdringung von Kleber, z.B. zum Verkleben im Bereich von Fußbodenheizung und Treppen. Die Langlochung zum Ausgleichen bei ungenauen Schraublöchern und kleine Rundlöcher zum Nageln, Tackern oder Schrauben, z.B. auf trocken verlegten Unterböden.

### Verschiedene Dekor-Profile

Die Übergangsprofile überbrücken Dehnfugen zwischen gleich hohen Boden-

belägen und gleichen leichten Niveauunterschied aus. Die Niveauequals-Profile überbrücken Dehnfugen zwischen unterschiedlich hohen Bodenbelägen. Unsaubere Schnittkanten werden verdeckt, notwendige Dehnfugen werden eingehalten. Mit den Wandabschluss-Profilen sind elegante Abschlüsse zur Wand möglich. Mit den Abschluss-Profilen wird ein stumpfer Abschluss von einem schwimmend zu verlegenden Bodenbelag zu einem Teppich- oder PVC-Bodenbe-

# So könnte auch Ihr Regal aussehen!



Dieses System besteht aus einem Alu-Basis-Träger-Profil und verstärkten Dekor-Profilen und ist somit für höhere Beanspruchungen ausgelegt.

lag gebildet. Mit dem speziellen Stufen-Abschluss-Profil werden Treppenkanten kraftvoll und dauerhaft vor Abrieb geschützt.

Die Dekor-Profile sind oft aus Aluminium und durch unterschiedliche Oberflächenveredelungen hoch abriebfest, korrosionsbeständig und gewährleisten hohe Belastbarkeit. Die Holzdekorprofile sind in der Regel UV-beständig, wasser- und kratzfest und für den Innen- und Außenbereich geeignet. Die Dekor-Profile werden mit Hilfe eines Hammers und einer Zulage einfach auf die Trägerprofile aufgeclipst.

Ganz innovativ ist ein Schrauben-Dübel-System, das für den nachträglichen Einbau entwickelt wurde. Dabei wird eine spezielle Kugelschraube mit dem gewünschten Dekor-Profil kombiniert: sie wird in einer Flucht in den zu überbrückenden Bereich mit Dübeln montiert und auf die richtige Höhe eingedreht. Anschließend wird das Dekor-Profil auf die Kugelschraube aufgeclipst. ■

## Herstelleraussage

### Einfachere und schnellere Montage

„alfer® mit seiner Innovationskraft ist die erste Firma, die ein zweiteiliges System entwickelt hat, das einfacher und schneller montiert werden kann als die Systeme der Wettbewerber. Die weltweit erste Schwingflügeltechnik und die weltweit erste kraftschlüssige Clipstechnik stammen aus dem Hause alfer®. clipstech®-Standard, -plus und -vario sind untereinander kompatibel – das sorgt für eine geringere Lager- und Kapital-Bindung. Baumärkte werden durch optisch einheitliche und damit ordentlich wirkende alfer®-Präsentations- und Verkaufsständer unterstützt.“

Thomas Wilbs, Geschäftsführer, alfer® aluminium GmbH



## Parkett-/ Laminatunterlagen

✓ **Innovative Produkte für jeden Anwendungsbereich**

✓ **3 Produkte als verlegefreundliche Falplatte**

✓ **kostenlose POS-Verkaufshilfen**



## Produkte

Holzböden, Zubehör: Trittschalldämmung



# Auf die Unterlage kommt es an

Längst haben Laminat- und Parkettböden sich als beliebte Nutzböden in Wohnräumen etabliert. Durch die durchdachten Klick-Systeme ist auch die Verlegung zum Kinderspiel geworden. Es gibt für den Heimwerker also keinen Grund mehr, sich dieser Herausforderung nicht selbst zu stellen. Doch neben dem Holzboden an sich sollte der Unterlags-Dämmbelag eine besondere Aufmerksamkeit genießen, da er einen entscheidenden Einfluss auf die Gesamtqualität des schwimmend verlegten Parkett- und Laminatbodens hat.

In dieser Regaleinheit kann der Kunde aus einem professionellen und dennoch übersichtlichen Angebot an Dämmunterlagen wählen.

Was nützt ein hochwertiger Boden, wenn falsch ausgewählte Unterlagen beispielsweise die Schalleigenschaften negativ beeinflussen bzw. eine mangelnde Druckbelastbarkeit zu Beschädigungen der Klick-Verbindungen führt. Damit der Traum vom neuen Nutzboden aber nicht schon an der Dämmunterlage zerbricht, sind ausgereifte Sortimente und eine optimale Betreuung am POS das A und O.

Die Anforderungen an einen Dämmbelag sind hoch. So muss er den Geh- und Trittschall dämmen und hohe Flächenbelastungen und starke Beanspruchung durch eine hohe Druckstabilität kompensieren. Die Baumärkte haben dafür verschiedene Unterlagen für die unterschiedlichen Anforderungen im Programm. Bewehrt haben sich Dämmunterlagen aus Polystyrol. Sie sind enorm druckstabil und können kleine, punktuelle Unebenheiten im Unterboden hervorragend aufnehmen. Zudem sind sie extrem wärmedämmend, was einer Verlegung auf fußkalten Böden entgegenkommt. Und wenn man sich dann noch für die Faltplatten-Variante entscheidet, sind sie auch noch hervorragend schnell und einfach zu verlegen.

### Feuchteschutz und Dampfbremse

Aufsteigende Feuchtigkeit aus dem Untergrund begründet eine weitere wichtige Anforderung an eine Dämmunterlage. Feuchtigkeit im Untergrund entsteht durch das

Verwenden von Ausgleichsmassen, durch einen neuen Estrich (auch nach Jahren) oder generell im Kellerbereich. Auch bei einer vorhandenen Warmwasser-Fußbodenheizung kann es durch das Aufheizen und Abkühlen zu Kondenswasserbildung kommen.

Aus diesen Gründen sollte bei der Verlegung eines Dämmbelages auf mineralischen Untergründen auf eine Dampfbremse, die zum Beispiel in Form einer PE-Folie zusätzlich verlegt wird, keinesfalls verzichtet werden. Bei der Verlegung auf Holzuntergründen (z.B. alte Holzdielenböden), ist auf eine PE-Folie jedoch zu verzichten, da es unterhalb der PE-Folie zu Kondensatbildung kommen kann, die den organischen Untergrund beschädigt.

Um einen optimalen Feuchteschutz zu gewährleisten, sollte die Dampfbremse von entsprechender Qualität sein. Diese Qualität wird gemessen an dem sd-Wert, der den Widerstand eines Baustoffes gegenüber Wasserdampfdurchgang (Wasserdampfdiffusion) beschreibt. Je größer der sd-Wert ist, desto besser ist dieser Widerstand. Bei einem Baustoff mit einem sd-Wert von z.B. 100 m, setzt eine Luftschichtdicke von 100 m der Diffusion den gleichen Widerstand entgegen, wie der entsprechende Baustoff. Eine 0,2 mm dicke, transparente PE-Folie ohne Recycelatanteil erfüllt in der Regel diese Anforderungen. Wenn dann noch die wasserdampfdichte Verklebung des Wandanschlussbereiches und der Stöße mit einem Alu-Dichtband durchgeführt wird, ist der Nutzboden optimal geschützt.

### Kombiprodukte

Um den Heimwerkern den zusätzlichen Arbeitsschritt mit

der Verlegung der PE-Folie zu ersparen, haben gut sortierte Komplett-Lieferanten Dämmunterlagen mit integriertem Feuchteschutz im Programm. Bei dieser Art der Dämmunterlage ist die hochwertige Dampfbremse oberseitig aufkaschiert und mit dem Verkleben von Stößen und Wandanschlussbereich gehen die Vorarbeiten zu einem Laminat- oder Parkettboden schnell von der Hand.

Eine besonders heimwerkerfreundliche Variante stellen die Faltplatten der Selitflex-Serie da. Wie eine Ziehharmonika gefaltet, sind die Kombi-Produkte lang wie eine Rolle, lassen sich durch die Faltung aber so einfach verlegen wie eine Platte. Nach dem Auseinanderziehen liegt der Dämmbelag mit integriertem Feuchteschutz absolut plan auf und lässt sich somit einfacher verlegen als eine Rolle. Das erforderliche Alu-Dichtband zum Abkleben der Fugen hat der Hersteller in ausreichender Menge dem Paket beigelegt. Der Heimwerker erhält ein Komplett-Set mit einem Höchstmaß an Kaufsicherheit.

Neben den geschilderten Vorteilen für den Heimwerker bieten die Produkte aufgrund der kompakten Verpackung auch interessante Möglichkeiten bei der Platzierung im Baumarkt. Zusätzlich zur ste-



Durch die Zick-Zack-Faltung lassen sich die Dämmunterlagen für Laminat und Parkett einfach verlegen.

henden Anordnung in einem Baumarktregal sind auch liegende Palettenplatzierungen zum Beispiel für Werbeaktionen möglich.

Das Produkt deckt mit hervorragenden Geh- und Trittschalldämmwerten, einer hohen Druckfestigkeit und integriertem Feuchteschutz nahezu alle Anforderungsbereiche perfekt ab. Dennoch sollte der Handel keinesfalls auf ein umfassendes und aufeinander abgestimmtes Komplettpaket im Bereich Parkett- und Laminatunterlagen verzichten.

Dafür ist die Vielzahl von Anforderungen und Einsatzbereichen einfach zu groß. Der Kunde sollte aus einem professionellen und dennoch übersichtlichen Angebot an Dämmunterlagen wählen können. Unterstützung findet

er, wenn gerade kein Berater zur Stelle ist, durch hochwertige Display- und Mustertafeln, die Bestandteil eines jeden Konzeptes sind. Ferner unterstützen kleine Flyer mit ausführlichen Produktbeschreibungen die Kaufentscheidung. Und wem das nicht ausreicht, der hat die Möglichkeit, sich im Online-Service-Portal einiger Hersteller alle weiteren Informationen zu den Produkten abzurufen.

### Service-Portale

Sowohl für Endkunden als auch für Fachverkäufer ist das Portal unter [www.service.selit.de](http://www.service.selit.de) interessant. Es enthält detaillierte Verarbeitungsanleitung aller Produkte und liefert ausreichend Wissen für eine professionelle Verarbeitung.

Für den Baumarktmitarbeiter bietet das Portal einen Wissenspool hilfreicher Informationen, die zu einer kompetenten und erfolgreichen Beratung des Kunden notwendig sind.

Mit so viel Kompetenz haben sich die Dämmunterlagen als Zubehörprodukte zu einem wichtigen Sortiment gemauert und verhelfen dem Handel zu interessanten Erträgen, welche nicht selten höher sind als beim Boden selbst. ■

### Herstellerstatement

#### Welche Vorteile heben die SELIT-Faltpplatten?

„Durch die Zick-Zack-Faltung lassen sich die Dämmunterlagen für Laminat und Parkett hervorragend einfach verlegen. Sie liegen sofort nach dem Auslegen flach auf dem Untergrund auf und durch die hohe Lauflänge werden übermäßig viele Stöße vermieden. Drei Produkte aus dem SELIT-Sortiment sind in dieser heimwerkerfreundlichen Faltpplatten-Variante erhältlich – die SELITAC 3 mm, die SELITFLEX 1,6 mm und die SELITFLEX 3 mm. Bei dem Kombi-Produkt SELITFLEX, das eine Dampfbremse integriert, liegt sogar das benötigte Alu-Dichtband zum Abkleben der Stöße und Fugen dem Paket bei. Einfacher geht's nicht.“

**Thomas Palm**, Vertriebsleiter, SELIT Dämmtechnik GmbH

# Der Weg nach oben



Treppen sind repräsentativ, ein Blickfang für jeden Raum. Vor einigen Jahren noch war der Treppenbau eine Wissenschaft für sich. Heute sind Treppen – dank technischer Innovationen und intelligenter Standardisierung – ein Artikel, der erfolgreich in den Heimwerkerbereich Einzug hielt. Die meisten der gestuften Wunderwerke finden wir längst in den Fachabteilungen für Bauelemente.

Es wird nach Haupt-, Neben- und Dachbodentritten unterschieden. Bei den Haupttreppen, auch Geschosstreppen genannt, handelt es sich um baurechtlich normierte Treppen, die in Gebäuden die Stockwerke verbinden. Nebentritten werden zusätzlich eingesetzt, um beispielsweise ein ausgebautes Dachgeschoss bequemer zu erreichen oder um als Zweittreppe zwei Geschosse mit einer Abkürzung auszustatten. Dachbodentritten schließlich führen uns, wie es ihr Name besagt, direkt unter den Giebel des Gebäudes, vor allem dann, wenn dieser Boden nicht ausgebaut ist bzw. das Dach als Kaldach konzipiert wurde.

#### Die Dachbodentreppe

Die klassische Dachbodentreppe besteht aus drei Teilen: aus dem Lukenkasten, dem Lukendeckel und dem Leiternteil. Die Lukenkästen werden heute vor allem aus Massivholz, aus MDF-Platten oder aus Tischlerplatten gefertigt, während der Lukendeckel zumeist aus einem

Holzrahmen mit eingelegter Isolierung besteht, der beidseitig mit MDF-Platten abgedeckt wurde.

Diese Platten sind üblicherweise weiß beschichtet, damit der Endverbraucher nicht erst streichen muss, um die Treppe harmonisch in die Deckenkonstruktion einzupassen.

Heutzutage, in Zeiten steigender Energiepreise, ist der Wärmedämmwert des Lukendeckels das zentrale Verkaufsargument. Die Faustregel lautet: Je besser die Treppe, desto höher der Wärmedämmwert. Als ‚Rolls Royce‘ auf dem Markt gelten inzwischen Treppen, die – gemäß DIN EN 12207 – zur luftdichten Klasse 4 zählen. Natürlich hat diese Klassifizierung den gewünschten Effekt nur dann, wenn die luftdichte Treppe mittels geeigneter Materialien auch luftdicht in die Deckenkonstruktion eingebaut ist. Führende Treppenhersteller liefern das hierfür erforderliche Zubehör gleich mit. Solche Bodentritten bestehen dann jeden „Blower-Door-Test“ problemlos.

Traditionell werden die Leiternteile einer Dachboden-

treppe aus Holz produziert – zumeist sind es drei Teile. Dort wo geringere Ausladungen benötigt werden, kommen auch zweiteilige Leitern zum Einsatz. Für besonders kleine Deckenöffnungen gibt es vierteilige Holzleiterteile oder auch Aluminium-Scherenleitern. An Orten, wo besondere Sicherheitsmaßnahmen erforderlich sind, können Feuer hemmende Bodentritten mit 30-minütigem Brandschutz oder 90-minütigem Feuerwiderstand installiert werden.

Zertifiziert werden hochwertige Ausführungen nach DIN EN 14975 für bewegliche Bodentritten. Diese Norm regelt den Abstand der Stufen zum Lukendeckel, die Stufenauftrittstiefe, die Belastbarkeit, aber auch die Anforderungen an die verwendeten Materialien. Beim Verkauf an Endverbraucher bietet das erforderliche Zubehör, wie Kunststofffüße, Handläufe oder Lukenschutzgeländer, hervorragende Möglichkeiten für Zusatzumsätze. Die Landesbauämter schreiben oft schon Lukenschutzgitter und Handläufe vor, um die Sicher-

## Unsere Holz-Profis: Problemlöser für Ihre Kunden



BtB, Kassel

Der Informierte  
sorgt für Zusatzumsatz  
in der Holzabteilung.

Der Interessierte  
nimmt Kontakt auf:  
05 541 / 7003-02  
info@decotric.de

Wer sich auskennt,  
berät einfach besser.

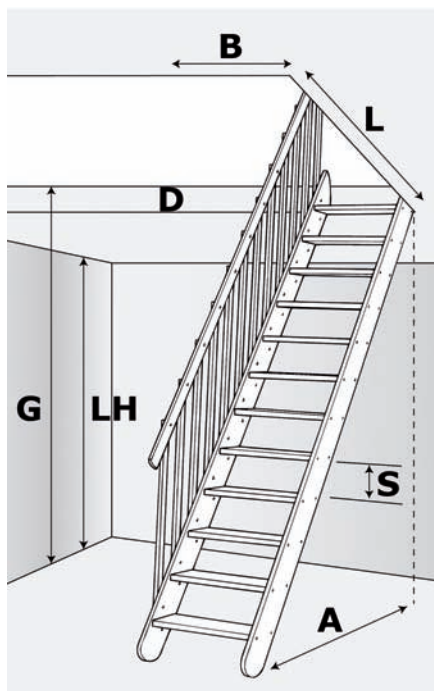


ORIGINAL **decotric**®

[www.decotric.com](http://www.decotric.com)

# Produkte

## Bauelemente: Treppen



### Fachbegriffe zur Treppe:

**Geschosshöhe (G):** Sie bemisst sich von der Oberkante Fertigfußboden bis zur Oberkante Fertigfußboden (OKFF bis OKFF)

**Lichte Raumhöhe (LH):** Maß Oberkante Fertigfußboden (OKFF) bis Unterseite Decke

**Deckenstärke (D):** Stärke der Geschosssdecke

**Ausladung (A):** Das Grundmaß, das die Treppe im Raum in Anspruch nimmt

**Deckenöffnung (LxB):** Länge und Breite des Deckenlochs bzw. Durchmesser bei Rundkonstruktionen

**Steigungshöhe (S):** Abstand von Stufenoberkante bis Stufenoberkante

heit des Endverbrauchers zu gewährleisten.

### Die Neben- oder Raumpartreppe

Soll der Aufgang bequemer gestaltet sein, soll also bspw. eine fest installierte Nebentreppe in ein ausgebauten Dachgeschoss führen, dann kommen Raumpart- oder Systemtreppen zum Einsatz. Viele Raumparttreppen verfügen über spezielle Stufen, die wechselseitig zu begehen sind, was eine geringere Ausladung zur Folge hat. Allerdings ist dieser Auftritt für viele ungewohnt, weshalb dort, wo der Platz es zulässt, meist Raumparttreppen mit vollen Stufen montiert werden. Diese sind bequemer zu begehen und sie lassen aufgesattelte oder eingestemmte Stufen zu.

Im Trend liegen heute „Systemtreppen“, die sowohl über Raumpart- wie auch Vollstufen verfügen können. Die Variabilität ist generell deren großer Vorteil: Ob geradeaus oder gewandelt, ob mit steiler Steigung oder sanft geneigt – die individuellen und nahezu unbegrenz-

ten Freiheiten bei der Steigungshöhe und Wendung lassen eine Montage in fast jeder Situation zu. Vor allem aber durch fast jedermann: Der Aufbau von Raumpart- und Systemtreppen ist für engagierte Heimwerker ohne besondere Fachkenntnisse und ohne Spezialwerkzeuge problemlos möglich.

Unterschiedliche Holzarten oder Geländervarianten bieten heute die Möglichkeit, auch gestalterisch jeden Kundenwunsch zu erfüllen. Damit die Treppe exakt passt, genügen einige wenige Maße: Geschosshöhe, lichte Raumhöhe, Steigungshöhe, Maß des Treppengrundes (Ausladung), Breite und Länge der Deckenöffnung.

Der Verkäufer sollte beim Gespräch mit dem Kunden immer auch das passende Brüstungsgeländer gleich im Kopf haben. Im Internet unterstützen ihn detaillierte Planungsprogramme der Hersteller bei der Auswahl der richtigen Treppe.

### Die Spindeltreppe

Spindeltreppen als Blickfang sind eine besonders ele-

gante Möglichkeit, ins Dachgeschoss zu gelangen. Besonders dann, wenn sie aus Holz, aus Metall oder aus Metall mit Holzauflege gefertigt wurden, versehen mit einem hochwertigen Geländer, zum Beispiel aus Edelstahl. Die Einstellung auf die passende Geschosshöhe erfolgt hier zu meist mit Hilfe von Einlege ringen. Die Austrittspodeste, oft in der Lieferung enthalten, gilt es, bauseitig an eine runde oder eckige Deckenöffnung anzupassen.

Beim Verkauf einer Spindeltreppe sind die lichte Raumhöhe, die Geschosshöhe und der Durchmesser der Treppe zentral. Die Deckenöffnung muss mindestens 10 cm größer sein als der Treppendurchmesser, damit auch das Geländer problemlos nach oben geführt werden kann. Zusätzliche Brüstungsgeländer sind ca. 5 cm vom Rand der Deckenöffnung entfernt zu montieren, weshalb sie 10 cm länger sein müssen als der Umfang der Deckenöffnung.

Unverzichtbar auf dem Bestellzettel ist auch der Hinweis darauf, ob die Treppe rechts gewandelt (im Uhrzeigersinn) oder links gewandelt (gegen den Uhrzeigersinn)

laufen soll. Der Blickwinkel hierbei richtet sich immer von unten nach oben. Oft können auch Fenster, Türen oder Heizkörper einen freien Treppenlauf behindern. Insbesondere in Mauernischen ist penibel auf den An- und Austritt der Treppe zu achten. Einige Modelle verfügen aus diesem Grund über einen einstellbaren Drehwinkel der Stufen.

### Die Geschosstreppe

Geschosstreppe werden heutzutage meist aus massivem Holz mit eingestemmten, in die Treppenwangen eingelassenen Stufen, oder mit aufgesattelten, auf die Wangen aufgelegten Stufen, hergestellt. Zusätzliche, individuell gestaltete Geschosstreppe mit Stahlwangen oder solche auf Metallunterkonstruktionen runden das Angebot ab.

Die Vielfalt der Hölzer, Geländerstäbe, Handläufe und Treppenläufe hier ist inzwischen fast unüberschaubar, unzählige Möglichkeiten, zur Wunschtreppe zu gelangen, sind für den Kunden dadurch gegeben. Eine eingehende Beratung, lange bevor Aufmaß und Montage beginnen, ist daher stets das A und O. ■

### Herstellerstatement

#### Dolle Treppen – der sichere Weg nach oben

„Dolle Geschosstreppe werden in handwerksgerechter Qualität als Einzelstücke gefertigt. Individueller und formvollendeter können Sie Etagen kaum miteinander verbinden. Bei den Raumpart- und Systemtreppen werden alle fündig, die wenig Raum zur Verfügung haben. Über verschiedene Holzarten und Geländervarianten können Sie die Modelle perfekt anpassen.

Dolle Spindeltreppen präsentieren sich als faszinierendes Gestaltungselement. Von der preiswerten Variante aus Metall bis zum maßgeschneiderten Modell aus Holz werden sie unterschiedlichsten Ansprüchen gerecht. Für Dachböden hält Dolle spezielle Bodentreppen bereit. Sie sind in abgestuften Qualitäten erhältlich. Die Montage ist denkbar einfach und auch von ungeübten Heimwerkern problemlos zu realisieren.“

Jens Foth, Vertriebsleitung Gebr. Dolle GmbH



© pro publica, Filderstadt

# Das erste Holz seiner Art mit dem Zertifikat von natureplus®



Wer als Baumarkt-Partner rettenmeier *Do it wood* und rettenmeier *outdoor wood* empfiehlt, der denkt an die Gesundheit seiner Kunden. rettenmeier ist kompetenter Partner der DIY-Branche für Massivholzprodukte für den gesamten Innen- und Außenbereich. Die heimischen Holzarten Fichte/Kiefer/Douglasie sind nach PEFC bzw. natureplus zertifiziert.

Das aktuelle Programm umfasst: Leimholz, Profilholz, sägeraues Weißholz, Konstruktionsholz, Terrassendielen, Gartenholzelemente. Wir unterstützen Sie gerne mit weiteren Informationen.

Rettenmeier Holzindustrie  
Wilburgstetten GmbH & Co. KG  
Industriestraße 1  
D-91634 Wilburgstetten  
Telefon 09853 338 - 0  
Telefax 09853 338 - 100  
email@rettenmeier.com  
www.rettenmeier.com

  
rettenmeier  
**Do it wood**®

Die Marke für flexible Do it yourself-Bauideen

  
rettenmeier  
**Outdoor wood**®

Die Marke für kreative Außengestaltung

## Produkte

Bausätze aus Holz: Infrarotkabine



# Wohltat für Körper und Geist

Insbesondere die Baumärkte profitieren heute von diesem Trend, indem sie ihren Kunden qualitätsorientierte Do-it-yourself-Sauna-Bausätze anbieten. Die Zeit der Billigware ist hier vorbei! Der gesundheitliche Nutzen und das positive Image stehen im Vordergrund.

Die Sauna erzielt ihre positive Wirkung durch den Klimawechsel Heiß und Kalt. Neben dem klassischen Saunieren bei ca. 95 °C/Luftfeuchtigkeit 5 bis 10 % kommt das Bio- oder Vital-Warmluftbad immer mehr in Mode. Hier betragen die Tempe-

raturen nur ca. 40 bis 60 °C, wobei die Luftfeuchtigkeit jedoch deutlich erhöht wird (15 bis 60 %). Dadurch wird ein reizarmes und schonendes Saunieren erzielt. Diese Badeform wird besonders bei Fa-

milien oder älteren Generationen immer beliebter.

### Infrarot-Wärmekabine

Da das Saunabad weitgehend bekannt ist, soll hier ei-

Lebenslang haben die Menschen ein Bedürfnis nach Wärme. Wärme fördert die Durchblutung, den Kreislauf und den Stoffwechsel. Damit kann sie entscheidend zum Wohlbefinden und zur Gesundheit des Menschen beitragen. Traditionell kamen die Finnen, diesem Bedürfnis der Körperpflege jahrelang in Form der regelmäßigen Nutzung einer Sauna nach. Daraus ist ein Trend entstanden, der auch in Deutschland Einzug gehalten hat.

ne neue Form des gesunden Schwitzens näher vorgestellt werden: die Nutzung einer Infrarot-Wärmekabine. Die Infrarotwärmekabine bringt uns die Kraft der Natur in geradezu idealer Weise in die ei-



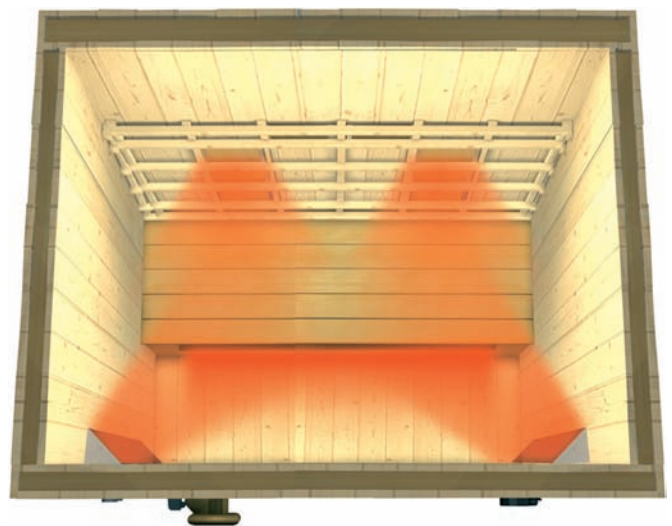
Die Infrarot- Wärmekabine „Vis a Vis2“ in Buche

genen vier Wände. Ihre langwellige Infrarot-C-Strahlung ermöglicht eine breite Anwendung für alle Menschen im häuslichen Milieu. Stecker in die Steckdose, Kabine vorwärmen und dann 20 bis 30 Minuten die wohltuende Kraft einer angenehmen, gleichmäßigen Wärme genießen.

Hintergrundinformation: Infrarot-A-Strahlung in der Wärmekabine gehört nicht in den häuslichen Bereich. Sie hat unter ärztlicher Aufsicht zu erfolgen. Um die milde Wärme (50 bis 70 °C) genießen zu können, sollten Sie unbedingt auf die Strahlerelemente achten. Hierbei haben sich Keramikstrahler mit breiter, konkaver Strahlereinförmung für eine optimale Wärmeausstrahlung bewährt.

### Stabiler Boden

Insbesondere die neuen Flächenstrahler, welche im hochwertigen Bereich in den Wandverkleidungen eingearbeitet worden sind, bewirken eine besonders milde und homogene Wärmebestrahlung. Die ganze Kabine wird von den angenehmen Wärmestrahler erfasst. Die Tempe-



Infrarot- Keramikstrahlerkabine: schematische Wirkungsweise.

ratur liegt bei äußerst angenehmen 50 bis 60 °C. Optimal wird eine Kabine mit Flächenstrahlern durch zusätzliche Strahlerelemente im Boden.

Grundsätzlich haben hochwertige Wärmekabinen einen stabilen Fußboden. Damit ist die Kabine universell im Haus aufzubauen, unabhängig vom Fußbodenbelag und bekommt zusätzliche Stabilität.

Aufgrund des geringen Platzbedarfs (1 bis 2 m<sup>2</sup>) findet eine Infrarotkabine überall ihren Platz. Als Stromanschluss ist ein 230-Volt-Anschluss Voraussetzung. In der Regel sind die Kabelanschlüsse steckerfertig vorbereitet, so dass ein problemloser Stromanschluss möglich ist. Die Raumhöhe für den Aufbau einer Kabine sollte wenigstens 210 bis 220 cm betragen.

Aufgrund der Häufigkeit von Rückenschmerzen ist die Erwärmung des Rückenbereiches durch Infrarotstrahlung von großer Bedeutung für den Nutzer. Die seitlichen Infrarotstrahler tragen zur Rundumerwärmung des Nutzers sehr wesentlich bei. Flächenstrahlerkabinen mit integriertem Fußbodenstrahler bieten einen besonderen Vorteil durch die gezielte Erwärmung der Füße für ein rund-

um angenehmes Wärmegefühl.

### Fazit

Die Nutzung einer Infrarot-Wärmekabine ist eine unterstützende und fördernde Maßnahme:

- zur Stimulation wesentlicher Stoffwechsellleistungen
  - bei der Entschlackung des Körpers
  - bei der Hautpflege
  - bei Muskelverkrampfungen und Zerrungen
  - zur Förderung der Regeneration nach dem Sport
  - zur Entspannung und Durchblutung der gesamten Muskulatur, insbesondere der Rückenmuskulatur
  - bei Gelenkbeschwerden
  - für Wärme suchende Menschen und bei kalten Füßen und Händen, da sie generell sehr gut verträglich ist aufgrund der trockenen Wärme, verbunden mit äußerst angenehmem Schwitzen
  - da sie ein neues, frisches Körpergefühl vermittelt, das Wohlbefinden und die Entspannung fördert
- Nach dem Infrarotbad ist das lauwarme Abduschen zu empfehlen. Man fühlt sich wie neugeboren. ■

## Herstellerstatement

### Geprüfte Technik

„Die Firma weka Holzbau beschäftigt sich bereits über 10 Jahren mit der Entwicklung und Konstruktion von hochwertigen Infrarot-Wärmekabinen. Unter der fachlichen Leitung von Herrn Prof. Dr. W. Schmidt wurden eigene Forschungsreihen in Auftrag gegeben, welche wichtige Erkenntnisse über den wirklichen Nutzen und den idealen Einsatz von Strahlertechnik in Infrarot-Wärmekabinen als Ergebnis hatten. Neben dem Einsatz von hochwertigen Keramikstrahlern erfolgte eine konsequente Weiterentwicklung Richtung speziellen Großflächenstrahlern, die ein mildes, harmonisches Schwitzen bei optimaler Rundumerwärmung ermöglichen. Alle Kabinen und technischen Systeme sind TÜV-geprüft. Neue moderne Optiken und neue Kabinenkonzepte wie Liegekabinen, ideal für alle Menschen mit Rückenproblemen, schaffen zusätzliches Kundeninteresse. Die Auszeichnung mit der SPA Award für die weka Flächenstrahlerkabine bestätigt die Innovationskraft des Neubrandenburger Unternehmens eindrucksvoll.“

**Gerold Lebenstedt**, Geschäftsführer, weka Holzbau GmbH

# Produkte

## Holzschutz, Zubehör: Lasuren

Lasuren werden vor allem für den Anstrich von Holzoberflächen verwendet, weil sie neben der dekorativen Gestaltung auch einen funktionalen Schutz des Untergrundes bieten. Im Unterschied zu anderen Anstrichmitteln wie Dispersionsfarben und Lacken besitzen Lasuren nur wenige Farbpigmente und keine Füllstoffe. Damit wird die Lasur zu einem lichtdurchlässigen Beschichtungsfilm. Der Farbe und Beschaffenheit des Untergrundes kommt deshalb eine besondere Bedeutung zu.

Bei der Anwendung wird zwischen Dünnschicht- und Dickschichtlasuren unterschieden. Dünnschichtlasuren bilden keine feste Deckschicht, sondern dringen tief ins Holz ein. Sie eignen sich vor allem für die Imprägnierung von begrenzt oder nicht maßhaltigen Bauteilen, die „arbeiten“ dürfen, beispielsweise von Pergolen, Verbräterungen und Zäunen.

Dickschichtlasuren dagegen dringen weniger tief in den Untergrund ein. Meist ist deshalb ein zusätzlicher Holzschutzgrund erforderlich. Weil sie eine geschlossene lackartige Oberfläche bilden, kommen sie vor allem als Feuchteschutz für maßhaltige Bauteile zum Einsatz.

Mit zahlreichen Innovationen hat die moderne Farbchemie Lasuren heute mit Eigenschaften ausgerüstet, die den Holzschutz optimieren und die Langzeitwirkung deutlich verbessern. Aktueller Stand der Technik sind Produkte, welche die Vorteile von Dünn- und Dickschichttechnik miteinander verbinden. So sind heute Lasuren verfügbar, die wie Gel aus der Dose kommen und erst beim Auftrag mit dem Pinsel flüssig werden. Damit sind auch Arbeiten über Kopf tropffrei möglich. Allerdings sind die Rezepturen solcher hochwer-



Holzschutzlasuren für jede Verwendung von Alpina

# Gestaltung und Schutz

Der Anstrich von Holzoberflächen dient nicht nur dem schönen Anblick. Wer Holz im Freien verwendet, der weiß, dass der natürliche Baustoff gut geschützt werden muss, damit er nicht vorschnell altert und unansehnlich wird. Dabei gibt es von Ölen über Lasuren bis hin zu Wetterschutzfarben zahlreiche Möglichkeiten, die neben dem zuverlässigen Schutz auch unterschiedlichen Gestaltungswünschen viel Raum lassen.

tigen Produkte entsprechend anspruchsvoll.

Drei Faktoren sind es vor allem, die den Alterungsprozess von Holzbaustoffen beschleunigen: Nässe, Sonnenlicht und Pilze. Lasuren sind geeignet, vor allen drei Gefahren einen wirksamen Schutz zu bieten.

### 1. Schutz vor Nässe und Feuchtigkeit

Ist das Holz ungeschützt, kann Wasser ungehindert in jede Pore dringen und es dau-

erhaft durchfeuchten. Dann kann es aufquellen und sich verziehen. Gerade die Funktion von Fenstern und Türen wird dadurch beeinträchtigt. Kann das Holz auch über längere Zeit nicht abtrocknen, bildet sich Fäulnis.

Entsprechend ausgestattete Lasuren ermöglichen einen hochwertigen und lang anhaltenden Feuchteschutz. Mittlerweile gibt es Produkte, die mit dem Zusatz von Teflon einen Abperleffekt bewirken: Die Wassertropfen haften nicht an, sondern rollen ab,

so dass die Oberflächen auch schneller wieder abtrocknen. Der Algen- und Pilzbefall wird gemindert und der Beschichtungsfilm hält länger. Auch die spätere Überarbeitung solcher Produkte bereitet keine Schwierigkeiten, da der Feuchteschutz ohne Wachs oder Silikon realisiert wird.

### 2. Schutz vor Sonnenlicht

Durch die UV-Strahlung der Sonne wird das Holz zersetzt. Sichtbares Zeichen des Verfalls ist ein Vergrauen des

Holzes. Doch es wird auch brüchig und bietet dann keinen tragfähigen Anstrichuntergrund mehr.

Deshalb sollten Lasuren, die für Außenanstriche verwendet werden, nicht nur vor Feuchte, sondern auch vor den schädlichen Strahlen des Sonnenlichtes schützen. Eine lang anhaltende Schutzwirkung wird heute mit UV-Blockern auf der Basis mikroskopisch kleiner Teilchen aus der Nano-Technologie erzielt. Sie sorgen dafür, dass selbst bei hellen Lasurtönen die UV-Strahlen abgeschirmt werden. Aktuelle, hochwertige Produkte bieten so einen Dauerschutz von bis zu fünf Jahren.

### 3. Schutz vor Pilzbefall

Ist das Holz dauerhaft feucht, siedeln sich bald Fäulnispilze an, die es nach und nach durchsetzen. Dabei wird die Struktur des Holzes zerstört, weil es den Pilzen als Nahrung dient. Im Unterschied zu Fäulnispilzen ist der Bläuepilz nicht direkt holzer-

störend. Er sorgt aber für eine stark erhöhte Wasseraufnahme des Holzes und lässt es damit quellen und aufreißen. Zudem verfärbt sich das Holz und wird unansehnlich. Vor allem Nadelhölzer sind anfällig für Bläue und sollten entsprechend geschützt werden.

Besonders gefährdet für Pilzbefall sind Bereiche, an die nur wenig oder kein Sonnenlicht trifft, und wo Verschmutzungen nicht durch Niederschläge abgespült werden. Wenn sich hier Taufeuchte bildet, ist dies ein idealer Nährboden für Pilze. Wirksam schützen lässt sich Holz mit tiefenwirksamen Imprägnierungen, die verhindern, dass Pilzsporen in die Oberfläche des Holzes eindringen.

#### Lasur – für außen und innen

Oberflächen, die mit einer Lasur versehen werden sollen, müssen zunächst entsprechend vorbereitet wer-



Durch Nano-Technologie werden UV-Strahlen sicher abgeschirmt.

#### Herstellerstatement

##### Einfach und sicher in der Anwendung

„Alpina Holzschutz – das ist ein modernes Gesamtkonzept, basierend auf jahrzehntelanger Erfahrung und aktueller Farbtechnologie. Unsere Produkte sind wie alles von Alpina einfach und sicher in der Anwendung und garantieren so ein perfektes Ergebnis. Neben Lasuren zählen auch Öle und Wetterschutzfarben sowie Aktionsprodukte wie die erfolgreiche Volks-Lasur zum Angebot von Alpina. Gut für die Umwelt: Die Alpina Holzlasuren entsprechen schon heute der strengen VOC-Verordnung für 2010 zur Begrenzung von Emissionen.“

**Heiko Trimpel**, Leiter Marketing, Alpina Farben



Die Lasur wird zu einem lichtdurchlässigen Beschichtungsfilm, so dass Farbe und Beschaffenheit des Untergrundes erkennbar bleiben.

den. Feste Altanstriche müssen gereinigt und angeschliffen werden. Lose Farbe, die abblättert, muss vollständig entfernt werden, denn nur ein sauberer und tragfähiger Untergrund ermöglicht einen glatten Anstrich. Nadelhölzer sollten zum Schutz vor Bläuepilz mit einem Holzschutzgrund vorbehandelt werden. Danach erfolgt der Erstanstrich, wobei mögliche Stirnseiten satter behandelt werden können. Am nächsten Tag wird für einen dauerhaften Schutz ein zweites Mal lasiert.

Wegen ihrer transparenten Optik werden Lasuren gern auch im Wohnbereich zur Gestaltung von Holzoberflächen verwendet. Hier eignen sich Produkte, die Wasser als Lösemittel enthalten und deshalb auch mit dem Blauen Engel gekennzeichnet sind. Die Lasur trocknet durch das Verdunsten des Wassers ab. Wie im Außenbereich gilt auch hier, dass die Oberflächen sauber und fettfrei sein müssen. Alte Lasuranstriche werden leicht angeraut. Das sich wegen des Wasseranteiles in der Lasur die Holzfasern beim Erstanstrich aufrichten, sollte die Oberfläche vor dem

zweiten Auftrag mit einem Schleifvlies geglättet und der Staub entfernt werden.

#### Die richtigen Werkzeuge

Ein Top-Ergebnis wird beim Lasieren von verschiedenen Faktoren bestimmt. Neben der Qualität und adäquaten Auswahl der Lasur und einer ordentlichen Vorbehandlung des Untergrundes spielt auch die Wahl des passenden Werkzeuges eine wichtige Rolle.

Bei der Verarbeitung von Lasuren ist der Pinsel dem Roller vorzuziehen. Lasur-Roller funktionieren nur auf sehr glatten Flächen, wobei die Lasur auch hier nicht so optimal in das Material eingearbeitet werden kann wie mit einem Pinsel. Vertiefungen müssen auf jeden Fall mit einem Pinsel vorgestrichen werden.

Bei lösemittelhaltigen Produkten sollten hochwertigere Pinsel mit Naturborsten zum Einsatz kommen, die eine hohe Farbaufnahme bieten. Weil die Naturborsten im Wasser jedoch aufquellen, sollten wasserbasierte Lasuren mit Acrylpinseln oder geeigneten Spritzgeräten verarbeitet werden. ■

## Produkte

Holzschutz, Zubehör: Farbgrundierung



Foto/Grafik: Dyrup

# Grundierung ist das A und O

Holz ist einer der ältesten Werkstoffe der Welt, aber auch einer der vergänglichsten. Holz als Werkstoff muss geschützt werden, um eine möglichst lange Lebensdauer zu haben. Das bedeutet im Freien Schutz vor Witterungseinflüssen und Holzschädlingen. Hier kommt es neben der ansprechenden Optik insbesondere auf die Schutzwirkung des Anstrichs an. Grundierungen und lasierende oder deckende Beschichtungen sorgen für dauerhaften Schutz und Werterhaltung.

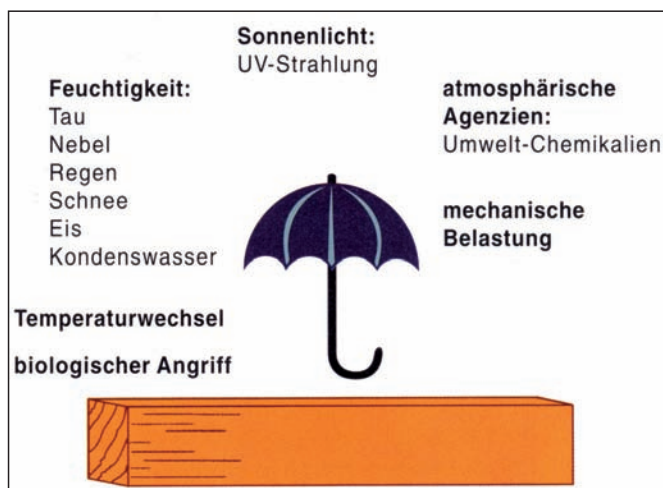
Durch das Aufbringen einer Grundierung wird die Saugfähigkeit des Holzes verringert und somit die Tragfähigkeit für nachfolgende Beschichtungen verbessert.

Sonne und Regen gefährden das Holz im Garten ebenso wie Schimmel, Bläue oder Holzfäule. Durch UV-Strahlen wird im unbehandelten Holz Lignin – wichtigster Bestandteil für das Verholzen der Pflanzenzellen – abgebaut und durch Regen ausgewaschen. Mit dem Ergebnis: Das Holz wird zuerst braun, später vergraut es und wird faserig. Wird die vergraute Fläche ohne zu schleifen einfach überstrichen, ziehen hoch stehende, vergraute Holzfasern Feuchtigkeit unter den Anstrich. Die Beschichtung haftet nicht mehr am Untergrund. Auf der beschädigten Holzoberfläche bieten Risse und eindringende Feuchtigkeit die Lebensgrundlage für Mikroorganismen wie den Bläue- und Schimmelpilz, die das Holz verfärben und zerstören.

Für Holzoberflächen im Außenbereich gilt: Die richtige Grundierung ist die halbe Miete für die Qualität des gesamten Anstrichs. Grundierungen verbessern die Tragfähigkeit von Untergründen für Beschichtungen und verringern ihre Saugfähigkeit. Ist die Oberfläche adäquat grundiert, so ist das Holz unter anderem vor Bläue geschützt.

### Sperrgrund gegen verfärbende Holzinhaltstoffe

Wenn eine wasserbasierte, deckende helle Endbeschichtung geplant ist, muss bei vielen Holzarten zunächst mit einem Sperrgrund grundiert werden, um ein Durchschlagen der Holzinhaltstoffe zu verhindern. Holzinhaltstoffe sind im Holz eingelagerte



Umwelt- und Witterungsbeanspruchung des Holzes

Gerb- und Farbstoffe. Sie sind in allen Holzarten mehr oder weniger vorhanden und können potenziell einen weißen oder hellen Anstrich verfärben. Gerbsäure ist einer der bekanntesten Holzinhaltstoffe. Sie ist sehr farbintensiv und verursacht häufig dunkle Flecken. Wasserbasierte Anstrichprodukte lösen die Inhaltsstoffe, die besonders bei den Holzarten Red-Cedar, Eiche, Framire, Hemlock, Bangkirai, Meranti oder Robinie durchschlagen, aber auch bei den Nadelholzarten Kiefer, Fichte, Tanne oder Lärche auftreten können. Ein Isolier- und Allgrund vermindert das Durchschlagen der Holzinhaltstoffe, indem er die Stoffe einkapselt und sie so nicht mehr von der wasserbasierten Beschichtung angelöst werden können. Zudem verbessert er die Haftung nachfolgender Anstriche.

### Imprägniergrund gegen Bläue bei Nadelhölzern

Oft werden im Garten nicht resistente Nadelhölzer eingesetzt. Diese müssen grundsätzlich mit Imprägniergrund vorbehandelt werden, bevor sie eine Lasur- oder Farbschicht erhalten. Die Beschichtung bei Nadelhölzern im Außenbereich baut sich aus Bläueschutzgrund, Iso-

liergrund und Endbeschichtung auf. Eine imprägnierende, farblose Grundierung dringt besonders tief in das Holz ein, da sie keine Pigmente enthält, die die Holzporen verstopfen können. Die in ihr enthaltenen, bioziden Wirkstoffe schützen so gefährdete Hölzer wirksam gegen Bläue und Schimmel. Es empfiehlt sich, auf die Holzfeuchte zu achten und diese vor dem Beschichten zu messen. Denn bei zu feuchtem Holz setzt sich die Grundierung nicht in die Poren. Als Folge blättert die Beschichtung ab, weil die Feuchtigkeit aus dem Holz dringt. Es sollte darauf geachtet werden, welche Hölzer grundiert werden müssen und welche nicht grundiert werden dürfen.

### Kesseldruckimprägniert vom Holzlieferanten

Manche Hölzer sind schon vom Holzlieferanten durch bestimmte Imprägnierverfahren wie Kesseldruckimprägnierung gegen Holz zerstörende Pilze und Insekten geschützt. Die so imprägnierten Hölzer können je nach Wunschfarbton meist direkt mit einer Lasur versehen werden. Wer auf Nummer sicher gehen will, trägt zusätzlich noch eine Holzgrundierung auf, denn nicht immer schützt die Kes-

seldruckimprägnierung vor Bläuepilzen. Beim Einsatz von hellen, wässrigen Holzfarben auf druckimprägnierten Hölzern sollte vorab ein Isolieranstrich durchgeführt werden, um ein Verfärben von Salzen und Holzinhaltstoffen in der Anstrichschicht zu vermindern. Ist die Oberfläche des kesseldruckimprägnierten Holzes bereits verblasst, ist der Holzschutz nicht mehr intakt und ein erneuter Anstrich mit einem Holzschutzgrund erforderlich.

### Nach der Grundierung

Als dekorative Beschichtung und Schutz eignen sich Dünnschichtlasur, Dickschichtlasur oder Holzfarbe. Diese verhindern durch Sonnenlicht hervorgerufenen Abwittern (Ligninabbau) und schützen das Holz vor Feuchtigkeit. Wasserabweisende Bestandteile und UV-Strahlen blockende Pigmente in den Produkten sorgen für Wetterbeständigkeit. Gleichzeitig sind sie wasserdampfdurchlässig, so dass die Holzfeuchte nach außen verdunsten kann. Die Produkte verändern jedoch durch ihre Pigmentierung den ursprünglichen Holzfarbton. Soll der natürliche Farbton erhalten bleiben, empfiehlt sich alternativ eine farblose Spe-

ziallasur, die mit UV-Blockern das Holz auch ohne Farbpigmente wirksam schützt.

### Zielgerichteter Holzschutz

Während früher generell hoch wirksstoffhaltige Produkte eingesetzt wurden, um die Lebensdauer des Holzes zu verlängern, setzt man heute auf zielgerichteten, selektiven Holzschutz. Das heißt, durch Auswahl der optimalen Holzart, die richtige Konstruktion und physikalischen Holzschutz lässt sich chemischer Holzschutz so weit wie möglich reduzieren. Auf die richtige Kombination kommt es an. Beim konstruktiven Holzschutz werden Holzteile so verbaut, dass sie nirgendwo dauerhaft mit Wasser in Kontakt kommen. Schäden durch falsche Konstruktionen können nicht nachträglich durch chemischen Holzschutz und Beschichtungen behoben werden. Wo der bauliche Holzschutz nicht ausreicht, setzt der selektive Holzschutz ein: Bei diesem werden biozide Holzschutzprodukte – also zum Beispiel Imprägniergrund – und physikalischer Wetzschutz – Lasur oder Holzfarbe gegen Sonne und Feuchtigkeit – getrennt angewendet, um eine größtmögliche Wirkung zu erzielen. ■

### Herstelleraussage

#### Kunde ist auf der sicheren Seite

„Holzschutz ist seit jeher eine Kernkompetenz von Dyrup, die wir fortwährend mit Innovationen und Qualitätsprodukten untermauern. Seit 2006 fokussieren wir gerade im DIY-Bereich noch stärker auf das Thema. Mit Erfolg, denn der eingeschlagene Weg, flankiert von aufmerksamkeitsstarken und zielgruppenorientierten Marketingmaßnahmen, hat Bondex 2007 äußerst positive Zahlen beschert und laut GfK als Marktführer im Gesamtsegment Holzschutz bestätigt. Die erfolgreichen Handelsmaßnahmen wie TV-Spot, POS-Sonderaktionen, Online-Portal und PR-Kampagne wollen wir weiter fortführen. Ein ganz wichtiger Faktor für den Erfolg ist natürlich auch die Produktqualität: Mit unseren Holzschutzprodukten, von denen vier TÜV-geprüft sind, ist der Baumarktkunde auf der sicheren Seite.“

Jürgen David, Geschäftsführer, Dyrup GmbH

## Produkte

### Holzschutz, Zubehör: Holz aus der Tube

Mit Holz aus der Tube lassen sich auch größere Schäden am Holz schnell beheben.

Die einfachste Möglichkeit bietet ein farblich dem Holzton entsprechend angepasstes Wachs-kitt, mit dem man kleinere Beschädigungen im Holz auskitten kann. Dazu wird die zu bearbeitende Stelle zuerst gründlich gereinigt und von Rückständen befreit. Anschließend sollte man das Wachs auf Körpertemperatur erwärmen, am besten durch kurzes Kneten in der Hand. Dann wird es mit einem kleinen Kunststoffspatel fest in die Schadstelle gedrückt, die überschüssigen Wachs-teile mit dem Spatel entfernt und mit einem weichen Tuch nachpoliert. Fertig.

Wachskitt gibt es in verschiedenen Holzfarbtönen: Von Eiche hell, mittel, dunkel oder rustikal, über Fichte, Esche, Lärche, Buche, Kirsch- und Nussbaum bis hin zu unterschiedlichen Teak-Tönen. Das Besondere: Alle Farben können miteinander verknetet werden, um so den exakten Ton zu erhalten.

Der Profi-Tipp: Man sollte das Wachskitt immer etwas dunkler als das zu bearbeitende Holz auswählen, da es beim Trocknen leicht aufhellt.

#### Für größere Schäden

Ähnlich einfach wie das Wachskitt lässt sich auch Holzpaste verarbeiten. Sie eignet sich ideal, um selbst größere Schäden im Holz zu verdecken. Sogar verdeckte Schraub- oder Nagelverbindungen können aufgefüllt, begradigt und nahezu unsichtbar gemacht werden. Getrocknet sieht sie dann nicht nur aus wie echtes



Fotos: CLOU

# Reparatur bei Holzschäden

Holzoberflächen sind empfindlich. Die Folge: Schneller, als es einem lieb ist, zeigen sich hässliche Dellen im Parkett, Riefen in den Treppeinstufen oder Kratzer in den Möbeln. Kleine Löcher, Fugen und Risse sind entstanden. Oder es hat sich sogar der gefürchtete Holzwurm eingenistet. Alles kein Problem, denn glücklicherweise gibt es heute für nahezu jeden kleinen Schaden die passende Lösung, um ihn zu beheben.

Holz, sie fühlt sich auch so an und lässt sich so bearbeiten. Damit man die neue „Holzpaste“ noch besser und einfacher verarbeiten kann, wurde nicht nur die Rezeptur verbessert. Ein Hersteller bietet die Paste jetzt auch erstmals in einer Kunststofftube mit Sichtfenster an. Das vereint gleich mehrere Vorteile: Durch das Sichtfenster kann man mit nur einem Blick die

Original-Farbe erkennen. Gleichzeitig sieht man, wie viel Paste noch in der Tube enthalten ist. Und schließlich lässt sie sich auch gut bis zum sprichwörtlichen letzten Tropfen entleeren.

Damit auch Laien Schäden in Holzoberflächen schnell selbst ausbessern können, lässt sich die „Holzpaste“ extrem einfach verarbeiten. Egal, ob Bohrlöcher in

der Wandverkleidung oder deutlich sichtbare Köpfe von Schrauben und Nägeln, ob kleine Mulden, tiefe Kratzer oder großflächige Beschädigungen, ob Astloch oder Absplitterung – die zu behandelnde Stelle muss nur leicht mit Wasser angefeuchtet und anschließend mit der „Holzpaste“ ausgespachtelt werden. Für ein perfektes Ergebnis sollte die Paste bei grö-

Beren Vertiefungen in mehreren Schichten aufgetragen werden. Dabei hilft der beiliegende Spatel. Nach nur zwei bis drei Stunden Trocknungszeit ist die ausgebesserte Stelle dann so belastbar und kann so bearbeitet werden, wie ganz normales Holz. Beizen, Lackieren, Schleifen, Hobeln, Feilen, Sägen oder Bohren – alles ist möglich.

Weil das Resultat anschließend aussieht und sich anfühlt wie „echtes“ Holz, wird die Holzpaste auch zum Modellieren von Oberflächen verwendet. Beispielsweise, um eine glatte Holzfläche dreidimensional zu gestalten oder um einem Bilderrahmen eine zusätzliche räumliche Struktur zu verleihen.

Die Holzpaste gibt es ebenfalls in verschiedenen Holzfarbtönen: von Fichte, Kiefer und Buche über Eiche, Mahagoni und Erle bis hin zu Nuss- und Kirschbaum. Auch hier können alle Pasten untereinander gemischt werden, um so eine optimale Farbangleichung zur vorhandenen Holzoberfläche zu erzielen. Dabei hilft auch eine zusätzlich erhältliche, weiße „Holzpaste“, die als Aufheller verwendet werden kann. Und auch wenn die Holzoberfläche bereits lackiert ist und kleinere Kratzer aufweist, gibt es eine Lösung: den Retuschierstift. Wie mit einem klassischen Filzstift tupft man einfach auf die beschädigte Stelle in den lackierten Holzmöbeln, -böden, -türen oder -wandverkleidungen. Fertig.

### Bei Schädlingsbefall

Zu den wohl am meisten gefürchteten Feinden von verbautem, also trockenem Holz zählen Holzwürmer. Mit dem umgangssprachlichen Sammelbegriff bezeichnet man die im Holz lebenden Käfer und insbesondere deren Larven – darum auch die



Holzwurm-Ex greift in den Stoffwechselmechanismus des Schädling ein.

Bezeichnung „Wurm“. Die Weibchen legen ihre Eier in Rissen, Poren und Fugen des Holzes ab. Daraus schlüpfen dann die rund einen halben Zentimeter langen Larven. Bis zur Verpuppung – also dem Zeitpunkt, wenn aus der Larve ein Käfer schlüpft – vergeht mindestens ein Jahr. Umgebungsbedingt kann

das aber auch zehn Jahre oder sogar noch länger dauern. Und während dieser Zeit fressen sich die Larven durchs Holz und hinterlassen die unschönen Löcher mit einem Durchmesser von ein bis zwei Millimetern.

Bei der Bekämpfung könnte man natürlich auf altbewährte Hausmittel zurückgreifen. Besonders große Hitze (über 60 Grad Celsius) und Frost mögen Holzwürmer

überhaupt nicht. Doch beides schadet in der Regel leider dem Holz.

Besseren und vor allem dauerhaften Schutz verspricht so genanntes Holz-Wurm-Ex. Im Gegensatz zu herkömmlichen Insektengiften enthält das wässrige und farblose Mittel einen Wirkstoff, der gezielt in den für die Häutung des Holzwurmes zuständigen Stoffwechselmechanismus eingreift und damit die Lebensfähigkeit verhindert. Für Menschen ist das ungefährlich, weil wir uns nicht häuten, diesen Stoffwechselmechanismus also nicht haben. Die Lösung wird einfach mit einem Pinsel ein- bis zweimal aufgetragen oder mit einer Spritze in das Bohrloch gespritzt. Gut trocknen lassen. Fertig.

Wichtig: Das Präparat wirkt auch vorbeugend. Wer also einen gebrauchten Holzrahmen, eine Statue, Vitrine, Kommode oder einen Holzschrank auf dem Trödelmarkt erstanden hat, kann das Holz sicherheitshalber einmal mit Holz-Wurm-Ex behandeln. Das tötet jeden Befall und sorgt dafür, dass sich eventuell vorhandene Holzwürmer gar nicht erst in der Wohnung festsetzen können. ■



Der Retuschierstift für kleinere Kratzer auch auf lackierten Holzoberflächen



Der Wachs Kitt zum Ausbessern kleinerer Beschädigungen im Holz

# Für anspruchsvolle Randfugen

Ponal Fugenfüller  
buche

Herkömmlicher Fug

Foto: Henkel

**R**andfugen an Parkett und Laminat sowie Stoßfugen zu Zierleisten verlangen als Schutz gegen Feuchtigkeit und Staub eine sichere Abdichtung mit einem Fugenfüller. Dieser sollte – aufgrund der Hochwertigkeit der Holzböden – erstklassige Qualität aufweisen. Um dem Kunden diese überzeugend zu verdeutlichen, sollten Sie als Fachverkäufer mit den jeweiligen Vor- und Nachteilen der Produkte argumentieren.

Bei der Verlegung von Parkett oder Laminat lassen sich die Randfugen nicht immer mit Zierleisten verdecken. Um knifflige Stellen wie Türschwellen und -zargen dennoch richtig abzudichten, gibt es im Handel spezielle Fugenfüller. Wichtig: Im Vergleich zu herkömmlichen Produkten auf Wasserbasis überzeugt eine moderne Technologie mit eindeutigen Vorteilen in Sachen Qualität und Leistung.

### **Problem: Wasser**

Fugenfüller lassen sich in Bezug auf ihre Rezeptur in wasserbasierte Acrylate und

spezielle Hybrid-Polymere auf Grundlage der so genannten Flextec-Technologie unterscheiden. Die Verwendung von wasserbasierten Acryla-

ten – vor allem von jenen mit niedrigem Qualitätsstandard – führt allerdings häufig zu Problemen. Während der Trocknungsphase verduns-



Unterschiedliche Fugenfüller  
im Vergleich

tet der Inhaltsstoff Wasser, so dass das Volumen der Dichtmasse um bis zu 40 Prozent schrumpft.

Zudem erfolgt die Trocknung mit nur 0,2 mm Durchdringung in 24 Stunden extrem langsam (zum Vergleich: Hybrid-Polymer/Flextec mit 2,0 mm in 24 Stunden) und ist besonders klimaabhän-

gig. Ein großer Nachteil etwa in kühlen und feuchten Neubauten.

Hinzu kommt: Da das Holz einem sehr viel längeren Kontakt zur frischen Fuge – und damit dem höchsten Wasseranteil – ausgesetzt ist, kann es schnell zum Aufquellen oder Verziehen des Bodens sowie Verfärbungen an den Rändern kommen.

Diese Probleme sind bei dem Fugenfüller auf Basis der Flextec-Technologie nahezu ausgeschlossen. Grund: Die moderne Rezeptur beinhaltet kein Wasser und vereint die Vorteile von Acrylaten und Silikonen, ohne deren Nachteile aufzuweisen.

### Gutes Gleichgewicht

Das Erfolgsgeheimnis ist das flexible Grundgerüst der chemischen Verbindung. Dabei liegt das besondere Know-how in der Zusammensetzung der Klebstoffbestandteile und in der Variation der Molekülketten. Beispiel: Je länger die Ketten sind, desto elastischer wird die Masse. So konnte für den Fugenfüller mit Flextec-Technologie eine ideale, dauerhafte Elastizität erreicht werden. Darum ist er hervorragend für Anwendungen geeignet, bei de-

nen Spannungen und Bewegungen ausgeglichen werden müssen.

Gleichzeitig muss die Bodenfuge aber auch widerstandsfähig sein und extremen Belastungen standhalten. Folglich ist eine optimale Balance zwischen Elastizität und Festigkeit gefragt, die bei der Flextec-Technologie durch die richtige Anzahl von Kettenverzweigungen erreicht wurde.

Im Hinblick auf die Aushärtungszeit garantieren die Art der Molekülgruppe und die Rezepturbestandteile ein anwenderfreundliches Gleichgewicht, denn trotz schneller Aushärtung bleibt dem Kunden genug Zeit zum Glätten und Abziehen des Klebebands, bevor die Hautbildung einsetzt.

Ein weiterer entscheidender Vorteil des Produkts ist die Hitzeverträglichkeit. Denn durch eine zusätzliche chemische Reaktion während der Aushärtung wird der Fugenfüller nicht wie herkömmliche, thermoplastische Produkte durch Hitze weich. So lässt er sich mit dem Holz schleifen und auch für Randfugen um Heizungsrohre problemlos anwenden. ■

### Herstellerstatement

#### Dauerhafte Zufriedenheit

„Mit seiner wasser- und silikonfreien Rezeptur hat der Ponal Fugenfüller eine herausragende Marktposition eingenommen. Das wischwasser- und putzmittelbeständige Produkt garantiert hochelastische Fugen ohne Materialschwund, Holzverfärbungen oder Aufquellen des Bodens. So schaffen wir mit der henkeleigenen Flextec®-Technologie einen Qualitätsunterschied, der für eine dauerhafte Zufriedenheit auf Kundenseite sorgt.

Darüber hinaus lassen wir auch Trends und neue Entwicklungen nicht außer Acht und orientieren uns stetig an den Wünschen der Kunden. Darum gibt es den Ponal-Fugenfüller jetzt z. B. auch in den Farbtönen Palisander/Wenge und Räuchereiche – für nahezu unsichtbare Fugen auch bei dunklem Parkett und Laminat.“

Dipl.-Ing. **Martin Majolo**, Manager R&D Construction Adhesives, Henkel

## >> FN vary-pro Extrudierte Bodenprofile

Als international anerkannter Anbieter für Leistsysteme und Zubehör für Boden-Wand-Decke stehen wir mit unserem Motto „Wir leisten mehr“ für ein „Mehr“ an Innovation, Qualität, Service und Flexibilität. Wir schaffen Produkte, die mit ihrer Innovationskraft und Funktionalität neue Wege in die Zukunft weisen.

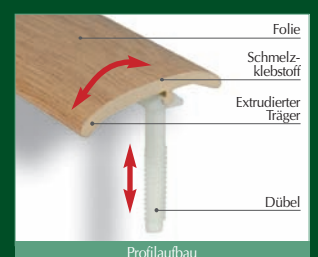
„FN vary-pro“ besteht aus dem neuartigen Werkstoff WPC (Wood Plastic Composite) und ist ein vielseitig einsetzbares Bodenprofil für alle gängigen Anwendungen.



Als Übergangprofil  
für Bodenhöhen  
von 0-23 mm

Als Bewegungsprofil  
für Bodenhöhen  
von 0-30 mm

- >> **1 Profil für 2 Anwendungen.**
- >> **Verringert den Lager- und Logistikaufwand um 50 %.**
- >> **Einfache Montage** ohne sichtbare Schrauben auf der Oberfläche.
- >> **Dimensionsstabiler als Holz/MDF.**
- >> **Recyclingprodukt** (durch Verwertung von Sägestholz).
- >> **Feuchtigkeitsresistenter als MDF.**
- >> **Verwindungssteifer und höhere Druckfestigkeit als MDF.**



FN Neuhofer Holz GmbH  
A-4893 Zell am Moos, Haslau 56  
Tel.: +43(0)6234/8500-0  
Fax: +43(0)6234/8500-34  
E-Mail: office@fnprofile.com



## Produkte

Holzschutz, Zubehör: Sprühsysteme



Foto/Grafiken: Wagner

# Schönheit und Schutz für Holz

Das selbstgebaute Regal ist fertig und die Terrassendielen frisch verlegt: Spätestens jetzt stellt sich die Frage, auf welche Weise das wertvolle Naturmaterial geschützt und optisch ansprechend beschichtet werden soll. Ob Öl, Lasur oder Farbe: erwünscht ist in jedem Fall eine porentiefe Schutzschicht mit einer qualitativ hochwertigen, gleichmäßigen Oberfläche – und dieses Ergebnis soll am besten in möglichst kurzer Zeit erreicht werden.

**W**er solche Ansprüche stellt, sollte die Verwendung eines Feinsprühsystems in Betracht ziehen. Denn Feinsprühsysteme bieten im Vergleich zum Farbauftrag mit Pinsel und Rolle erhebliche Vorteile:

- Sprühen erzielt eine qualitativ hochwertige, gleichmäßige Oberfläche,
- das Auftragen von Farben, Lacken, Lasuren und Ölen geht wesentlich schneller,
- die „Kleckerquote“ geht Richtung Null, auch bei Ar-

- beiten schräg über Kopf mit flüssigen Materialien,
- großflächiges Abdecken ist nicht notwendig,
- die Oberflächen sind in der Regel haltbarer und müssen deshalb erst viel später aufgefrischt werden, was

Das Auftragen von Farben, Lacken, Lasuren und Ölen geht mit einem Feinsprühsystem wesentlich schneller und man erzielt eine qualitativ hochwertige, gleichmäßige Oberfläche.

vor allem im Freien entscheidend ist,

- Sprühen ermöglicht ermüdungsfreies Arbeiten.

### HVLP-Feinsprühsysteme

Feinsprühsysteme für den Heimwerker arbeiten mit der HVLP (High Volume, Low Pressure)-Technik, die die mit hohem Luftvolumen und geringem Druck (0,1 bis 0,2 bar) recht leise professionelle Oberflächen erzielt.

Beim HVLP-Feinsprühsystem erzeugt eine Hochleistungsturbine eine hohe Luftmenge. Ein Teil der Luft wird in den Farbbecher geleitet, von wo er die Farbe durch das Steigrohr zur Pistolen-



Dreifach verstellbarer Farbstrahl: horizontal, vertikal, rund

düse drückt. Der andere Teil strömt direkt an die Pistolen-düse. Diese Luft reißt das Material im Vorbeiströmen mit, zerstäubt es in feinste Partikel und umhüllt dabei den trichterförmigen Sprühstrahl mit einem Luftmantel. Auf diese Weise entsteht nur wenig Sprühnebel, so dass die Umgebung kaum abgedeckt werden muss. Mittels einer Stellschraube (bei Feinsprühsystemen des Sprühgerätespezialisten Wagner) oder eines Drehrings (bei Sprühgeräten des Elektrowerkzeugherstellers Bosch) lässt sich die Materialmenge stufenlos regulieren und der Sprühstrahl passend für die Anwendung als Rundstrahl sowie als horizontaler oder vertikaler Flachstrahl einstellen. Ergebnis ist ein professionelles Oberflächenfinish.

Feinsprühsysteme gibt es in unterschiedlicher Bauart und Leistungsfähigkeit: Wesentliche Bestandteile sind

bei allen Modellen die stromführende Turbine und der abnehmbare Sprühaufsatz mit Farbbehälter und Düse. Bei den handlichen Einsteigermodellen ist die Turbine direkt mit dem Sprühaufsatz verbunden, bei den Standgeräten verbindet ein Luftschlauch den Sprühaufsatz mit der Turbine.

Gleich mehrere Vorteile bietet die Tatsache, dass sich die Strom führende Turbine von allen Teilen, die mit Farbe in Berührung kommen, trennen lässt:

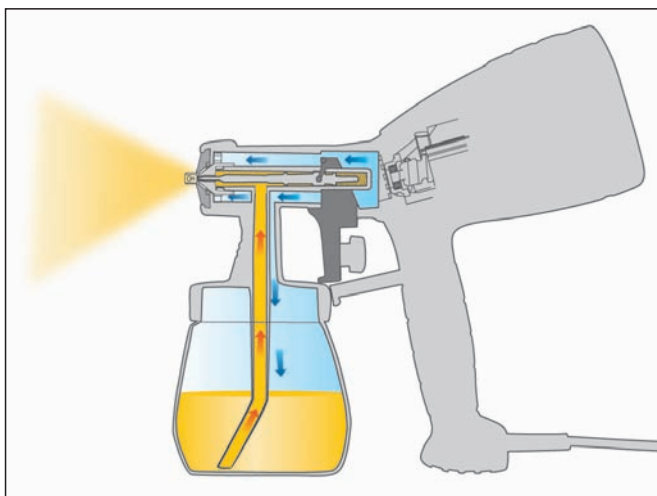
- Farben und Materialien können bei der Verwendung von mehreren Sprühaufsätzen schnell gewechselt werden.
- Bei Verwendung wasserlöslicher Farben lässt sich der Sprühaufsatz direkt unter dem Wasserhahn reinigen.
- Die Sprühaufsätze für verschiedene Spezialaufgaben können einfach ausgetauscht werden.

Mit Feinsprühsystemen lassen sich viele Materialien versprühen. Sind diese in ihrer Konsistenz ausreichend dünnflüssig wie zum Beispiel Öle und Lasuren, lassen sie sich direkt verarbeiten. Dickflüssigere Medien werden zunächst nach Herstellerangaben verdünnt und anschließend versprüht. Ein Hersteller ermöglicht mit seiner neu entwickelten Düsenteknologie eine noch einfachere Inbetriebnahme seiner Feinsprühsysteme, bei der die Farbe, wenn überhaupt nötig, einfach um 10 % verdünnt werden muss. So wird außerdem eine deutlich höhere Flächenleistung erzielt, so dass die Arbeit noch schneller gelingt.

Die HVLP-Feinsprühsysteme bringen im Vergleich zum Pinselauftrag gerade bei schwierig zu beschichtenden Objekten Vorteile: eine deutliche Zeiteinsparung, eine nahtlos gleichmäßige Ober-

fläche – auch schwer erreichbare Ecken und Winkel können lackiert werden – und geringer Abdeckaufwand. Selbst Arbeiten über Kopf mit Flüssigkeiten wie Lasuren sind ohne „Kleckern“ möglich.

Besonders vielseitig sind HVLP-Feinsprühsysteme, die zusätzlich zu ihrer Standardausstattung mit speziellen Aufsätzen für Sonderaufgaben ausgerüstet werden können, so zum Beispiel für die Beschichtung großer Flächen wie Holzterrassen oder für filigrane Objekte und Detailarbeiten wie Schablönieren. Durch ihre Vielseitigkeit, ihr geringes Gewicht und ihre unkomplizierte Handhabung sind HVLP-Sprühsysteme rund um Haus und Garten einsetzbar, zum Beispiel für Türzargen, Fensterrahmen, Heizkörper, Holzmöbel, Gartenzäune, Holzterrassen, Garagentore, Gartenhäuser, Metallgitter und Kinderspielzeug aus Holz. ■



Funktionsprinzip eines HVLP-Feinsprühsystems

### ■ Herstellerstatement

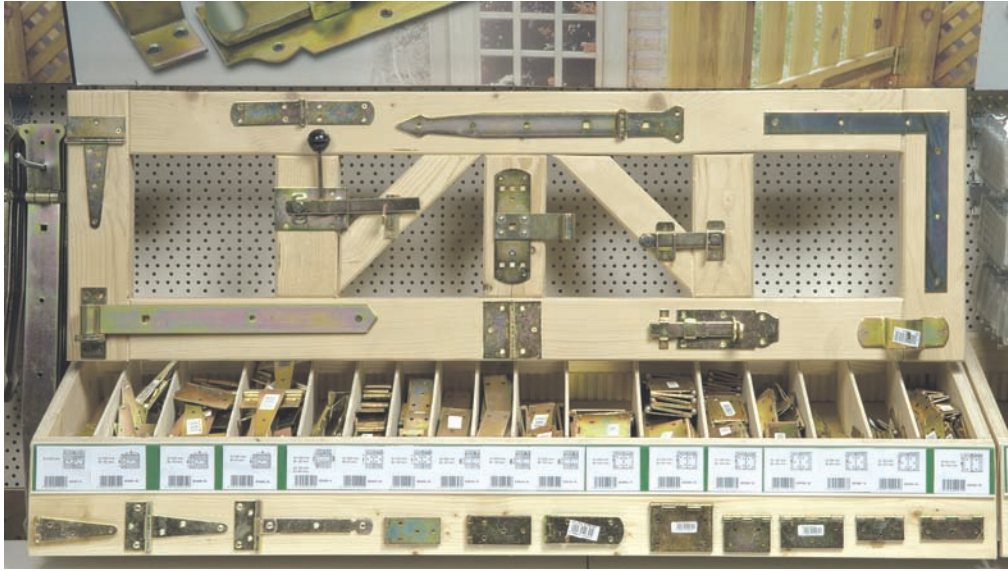
#### Vorteile innovativer Technik

„Die handlichen HVLP-Feinsprühsysteme von WAGNER sind besonders vielseitig einsetzbar: Sie verfügen über das CLICK & PAINT-System, bei dem der Farbbehälter samt Sprühaufsatz mit einem „Dreh“ vom Gerät getrennt wird. Das bringt Vorteile wie schnellen Farbwechsel, einfachste Reinigung und die Möglichkeit, spezielle Aufsätze für verschiedene Anwendungen „anzuklicken“: den Heizkörper-Detailsprühaufsatz für schwer erreichbare Stellen, den Sprühaufsatz Perfect Spray 1400 für große Objekte und den Kleinmengen Sprühaufsatz für filigrane Detailarbeit. Für besonders anspruchsvolle Objekte eignet sich der Sprühaufsatz „Brilliant“. Alle Aufsätze und Zusatzfarbbehälter passen auf die Feinsprühsysteme W 550, W 660 und W 860 E von Wagner.“

**Christoph Welte**, Produktmanager, J. Wagner GmbH

# Produkte

Holzschutz, Zubehör: Holzverbinder

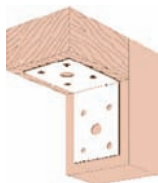


Fotos/Grafiken: suki.international

## Erfolgsgaranten für gute Arbeit

Mit ihnen steht oder fällt oft buchstäblich der Heimwerkererfolg: Holzverbinder. Denn ob in Haus oder Garten, beim Bauen, Renovieren, Möbelbauen oder Basteln: Bei nahezu jeder Arbeit mit Holz braucht man sie. Entsprechend umfassend sind Sortiment und Informationsbedarf. Denn Fehler lassen sich im Nachhinein nur mühsam korrigieren. Wer seinen Kunden die Arbeit leichter und sicherer machen will, sollte sich bei diesen entscheidenden Montagehilfen auskennen.

**W**inkelbleche oder Winkelverbinder gehören zu den Multitalenten beim Arbeiten mit Holz im Innen- und Außenbereich. Sie dienen zur rechtwinkligen Verbindung von Holz mit Holz oder anderen Werkstoffen wie Beton, Mauerwerk und Stahl. Auch beim Möbelbau und Basteln sind sie unersetzlich. Winkelverbinder gibt es in verschiedenen Abmessungen und Schenkellängen sowie rostfreien Mate-



rialien für den Außenbereich. Diese Basiselemente eignen sich für außenbündige Eckverbindungen und Kopfbandanschlüsse. Gebraucht werden sie beispielsweise für besonders solide, innenbündige Verbindungen sich kreuzender Balken, zur Lagesicherung und Verankerung. Erhältlich als gleichschenklige oder ungleichschenklige Varianten, mit Sicke für höhere Biegefestigkeit und in rostfreier Ausführung.



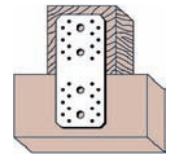
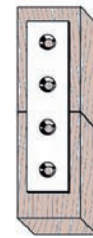
Lochplatten und Lochplattenwinkel sind für innenbündige Verbindungen zweier sich kreuzender Balken gedacht. Sie dienen zur Lagesicherung, als Verankerung und können zudem als Konsolen eingesetzt werden.

Lochplatten sind für außenbündige Anschlüsse entwickelt worden und geben schmalen wie großflächigen Verbindungen hohe Stabilität.

Als besonders verkaufstark haben sich deshalb Warenpräsentationen mit Anwendungsbeispielen und Originalmustern erwiesen.

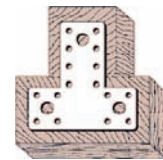
Außerdem dienen sie der Lagesicherung im Holzbau. Verbinder für Verbindungen von Holz mit Holz werden in der Regel mit Anknägeln fixiert. Diese Verbinder sind an der durchgängigen, gleichgroßen Lochung erkennbar. Generell sollte die gesamte Lochung ausgenagelt werden.

Flachverbinder



der gehören zu den am häufigsten nachgefragten Verbindungsvarianten besonders beim

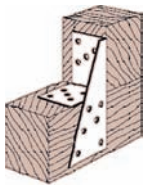
Dachausbau oder bei der Errichtung von Pergolen und Carports. Sie ersetzen quasi die Loch-Zapfen-Verbindung beim Pfosten- und Ständerbau und schaffen zudem außenbündige Anschlüsse und Lagesicherungen im Holzbau. Allein die Übertragung der Druck- und Zugkräfte sorgt für eine Stabilisierung der eingesetzten Bauelemente. Leichte Flachverbinder sorgen bei Möbeln für Stabilität und Sicherheit.



T-Flachverbinder kommen bei außenbündigen Verbindungen und Befestigungen von T-Anschlüssen

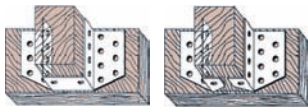
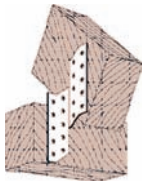
und Kopfverbänden zum Einsatz. Sie können zum Beispiel einen liegenden Quer- auf einem senkrecht stehenden Stützbalken verbinden.

Universalverbinder sind beispielsweise bei der Raumabtrennung im Innenausbau zur



Befestigung rechtwinklig stumpf aufstoßender Holzbalken gefragt. Durch eine Lasse (nach links oder rechts) wird der aufrechte Balken zusätzlich seitlich gesichert.

Sparrenpfettenanker dienen bei Kreuzverbindungen aller Art zur Lagesicherung von Sparren auf Pfetten oder zur Abhängung von Kehlbalken an Mittelpfetten.

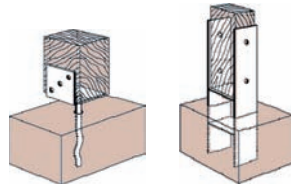


Balkenschuhe wurden für den sicheren Anschluss von Holzbalken entwickelt. Sie ersetzen herkömmliche Zapfenverbindungen ohne den Holzquerschnitt statisch zu schwächen. Je nach Bedarf gibt es einteilige Varianten, die sich nach außen für sichtbare Verbindungen oder nach innen für unsichtbare Verbindung winkeln lassen (Bild links). Bei den zweiteiligen Varianten (Bild rechts) ist ein je nach Balkenstärke flexibler Gebrauch möglich.

Pfostenträger zum Aufschrauben sind für die sichere Montage senkrecht zu setzender Balken gedacht.



Pfosten erhalten durch die beidseitige Befestigung der U-förmigen Träger eine erhöhte Stabilität und zusätzlichen Schutz vor Bodenfeuchtigkeit.



Pfostenträger mit Steindolle (Bild links) oder in H-Form zum Einbetonieren (Bild rechts) sind weitere intelligente Montagehilfen bei senkrecht zu setzenden Balken. Die in L- und U-Form erhältliche Steindolle wird direkt in das Fundament betoniert. Der Pfostenträger in H-Form bietet besonders hohe Stabilität sowie Schutz vor Bodenfeuchtigkeit.

Sicherheit und Stabilität sind die wichtigsten Auswahlkriterien für den Einsatz von Holzverbindern zum jeweiligen Boden. Für die unterschiedlichen Fundamentformen werden auch spezielle Holzverbindermodule eingesetzt. Von der Einschraublösung über die Steindolle bis hin zu Verankerungen zum Einbetonieren oder Einschlagen. Der größere Lochdurchmesser ermöglicht den Einsatz von Schlüsselschrauben zur stabilen Befestigung der tragenden Stützbalken.



Neben der Basis-Holzverbinderwand sind Zweitplatzierungen mit Sortimenten für den Gartenbereich oder Innenausbau starke Umsatzbringer.

Bänder, Scharniere und Beschläge verbinden Türen, Deckel oder Klappen mit dem Korpus und werden deshalb rund um den Möbelbau gebraucht. Entsprechend breit ist das Angebot an Funktionsvarianten, Materialien und Größen. So sind beispielsweise neben massivem Messing Scharniere aus verzinktem, vermessingtem oder verchromtem Stahl erhältlich.

Bei Tischbändern handelt es sich um breite Scharniere mit schmalen Platten, die ideal für Garten-Funktionsmöbel oder andere kleinere Verschlüsse sind.

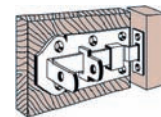


Kistenbeschläge dienen zur Anbringung

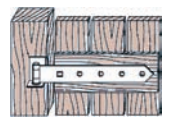
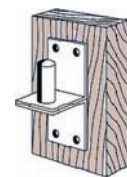
von Deckeln und anderen Verschlussmöglichkeiten an Gartenmöbelkisten, Werkzeugkisten und vielen weiteren Aufbewahrungsmöglichkeiten.



Entsprechende Kistenecken und -verschlüsse sollten in keinem Sortiment fehlen.



Riegel und Verschlüsse, Feststeller und Verankerungen sorgen in Hof und Garten für Sicherheit und Stabilität – wie beispielsweise der Schloss-Türriegel für Fenster, Fensterläden, Türen und Tore.



Umfassend ist auch das Angebot an Kloben – L-förmig gewinkelten Verbindungselementen, mit denen Fenster- und Türläden schwenkbar an der Gebäudewand montiert werden (Bild links) – und den dazu passenden Bändern (Bild rechts). Die Abmessungen richten sich nach Einsatzbereich und vor allem nach Größe und Gewicht der Bauelemente. Im Zweifelsfall sollte immer die größere Abmessung gewählt werden, um die notwendige Stabilität zu sichern. ■

## Herstellerstatement

### Den höchsten Anforderungen gewachsen

Auch beim Thema Holzverbinder steht suki international für detaillierte Planung der Präsentation, optimierten Flächenumsatz, zeitsparenden Umbau im Markt und hohen Warenumsatz. Der PoS-Auftritt wird gemeinsam mit unseren Kunden entwickelt und eine absatzorientierte Bestückung sorgt für minimale Kapitalbindung. Für qualitativ höchste Anforderungen haben wir ein Holzverbinder-Sortiment in rostfreiem Edelstahl entwickelt.

suki international

# Wer liefert was?

## Anbieterliste

Hersteller/Vertreiber	Bauelemente	Holzverkleidungen	Deko-, Bauhölzer	Holzinnenausbau	Holzböden
Akzo Nobel					
Albini & Fontanot alfer aluminium	Treppen				
Alfred Clouth Lackfabrik					
Alfred Schellenberg					
Amorim Deutschland August Vormann					Parkette, Zubehör
AURO Pflanzenchemie					
Baukulit Handelsgesellschaft		Profilbretter und Paneele (aus Kunststoff)	Profile und Leisten (aus Kunststoff)		
Bernd Jorkisch		Profilbretter	Latten, Kanthölzer, Hobelware, Leimholz	Leimholzplatten	
BHK Bierbach Befestigungstechnik Bio Pin	Treppen	Paneele	Profile, Leisten		Lamine, Zubehör
Black & Decker					
BM Massivholz					
Bona					Zubehör
BRAUN					
Brillux BSV	Türen, Fenster, Fenster- Ausbau und -Zubehör, Kellerfenster				
Carl Prinz CERAVID					Zubehör
Classen	Türen	Spanplatten, OSB-Platten	Leisten, Latten, Kanthölzer, Hobelware, Leimholz	Regalböden, Arbeits-, Möbelbau- und Leimholzplatten	Lamine, Zubehör
CMP Furniture decotric					
Deutsche Amphibolin-Werke					
dieda Systembauteile	Handlauf- und Geländersysteme				
Döllken & Praktikus			Profile, Leisten	Arbeits-/ Möbelbauplatten	Zubehör
Dyrup GmbH					
E. Zoll EGGER		Spanplatten, OSB-Platten			Lamine, Zubehör
Einhell AG Ernst Rüsck ewifoam			Leisten		Zubehör Zubehör
Finnforest		Profilbretter, OSB-Platten	Profile, Leisten, Latten, Kanthölzer, Hobelware, Leimholz	Regalböden, Arbeits-/ Möbelbauplatten, Leimholzplatten	
FN Neuhofer Holz			Profile, Leisten		Zubehör

Klein- und Mitnahmemöbel	Elektrowerkzeuge zur Holzbearbeitung	Holzschutzmittel	Schlösser, Beschläge und Befestigungsmittel	Gartenbauholz	Sonstiges
		Farben, Lacke, Öle von Sadolin			
					Aluminium-, Übergangs-, Niveauequalsprofile Beizen
		Farben, Lasuren, Wachse, Lacke, Polituren, Öle			Insektenschutz, Rollladenzubehör, Rollladenantriebe, Torantriebe
			Zylinder, Riegel, Schlösser, Baubeschläge inkl. Tür-, Tor- u. Fensterbeschläge		Handlaufsystem, Geländersystem
		Farben, Lasuren, Wachse, Lacke, Polituren, Öle			
					Bodendielen aus WPC, Balkenbretter aus Kunststoff, Fußleisten-Kabel-Kanäle
		Farben, Lasuren, Öle		Pergolen, Sichtschutz, Zäune, Carports	Gartenhäuser, Energieholz
			Schrauben, Nägel		Holzverbinder
		Farben, Lasuren, Wachse, Lacke, Öle			
	●				Zubehör für Elektrowerkzeuge
		Lasuren, Wachse, Öle		Pergolen, Sichtschutz, Zäune, Carports	Spielgeräte für den Garten, Gartenhäuser
					Holzbodenrenovierung und -bearbeitung, Parkettlack- und Pflege-Systeme
					Maschinen/Werkzeuge zur Holzbearbeitung, Ersatzteile, Reparaturen vor Ort
		Farben, Lasuren, Lacke			
Badmöbel Wohnmöbel					
Badmöbel					Waschbecken
					Holz-/Express-Leim, Holz/MDF-Spachtel, Holz kitt, Laminat Fugenschutz
		Farben, Lasuren, Lacke, Öle			Imprägnierungen, Grundierungen, Mischmaschine
Badmöbel		Farben, Lasuren, Lacke, Öle			
	●				

# Wer liefert was?

## Anbieterliste

Hersteller/Vertreiber	Bauelemente	Holzverkleidungen	Deko-, Bauhölzer	Holzinnenausbau	Holzböden
FREWA Treppen	Treppen, Geländer und Vordächer				
Gebr. Dolle Hamberger Flooring	Treppen				Parkette, Laminate, Zubehör
HDM		Paneele	Leisten, Latten, Kant- hölzer, Leimholz	Regalböden, Arbeits-/ Möbelbauplatten, Leimholzplatten	Laminate
HENKE Treppen Henkel	Treppen				
Herbert Hagensieker Sägewerk					Bodendielen
Hettich FurnTech					
Hoppe					
ICI Paints					
J. W. Ostendorf J. Wagner					
Jobi Kilsgaard Jeld-WEN KLENK HOLZ	Türen	Profilbretter	Latten, Kanthölzer, Hobelware, Leimholz	Regalböden, Arbeits-/ Möbelbauplatten, Leimholzplatten	Bodendielen
Kosche Profilmantelungen		Paneele, Spanplatten	Leisten		Parkette, Zubehör
Kronote					Laminate, Zubehör
Leonhard Mohné					
Lugato Luxholm Bauelemente	Treppen				
Marley	Türen				
mb moderne bauelemente	Türen, Fenster, Keller-, Dachflächenfenster inkl. Zubehör				
Meffert					
MOTIP DUPLI Naturhaus Naturfarben					Zubehör
nmc Oechsle Display System			Profile, Leisten		Zubehör
OPTIFIT Osno		Profilbretter	Leisten, Latten, Kant- hölzer, Hobelware, Leimholz	Arbeits-/Möbelbau- platten, Leimholz- platten	Bodendielen, Zubehör
Otto Wolff Kunststoffe					Bodendielen für Terrasse, Balkon
Overmat Industries Parador		Paneele			Parkette, Laminate, Bodendielen, Zubehör
Peko				Regalböden	

Klein- und Mitnahmemöbel	Elektrowerkzeuge zur Holzbearbeitung	Holzschutzmittel	Schlösser, Beschläge und Befestigungsmittel	Gartenbauholz	Sonstiges
					Innen- und Außengeländer
					Holz-/Fugenleim, Konstruktions-/Flächenkleber, Reparatur-Holz-Spachtel
					Terrassendielen aus thermisch behandelter Buche und Esche
			Zylinder, Riegel und Schlösser, Möbelbeschläge inkl. Griffe		
			Baubeschläge inkl. Tür-, Tor- und Fensterbeschläge		
		Farben, Lasuren, Wachse, Lacke, Polituren, Öle von Xyladecor und Consolan			Holzspachtel-Massen von Molto und Wetterschutzfarben von Consolan
		Farben, Lasuren, Lacke			Farbsprühgeräte für Farben, Lacke, Lasuren, Öle etc.
		Farben, Lasuren, Lacke			
Wohnmöbel				Carports	Gartenholz
					Kovalex-Bodendielen, Kovalex-Fassade
					Kronotherm: Holzfaserdämmstoffe, MDF-Platten
		Farben, Lasuren, Wachse, Lacke, Polituren, Öle			Bauchemische Produkte
					Aufmaß, Beratung an der Baustelle
					Sockelleisten aus Kunststoff in Holzdekoren
		Farben, Lasuren, Wachse, Lacke, Öle			
		Farben, Lacke			
		Farben, Lasuren, Wachse, Lacke, Polituren, Öle			
					Preisdisplays, Aufsteller, Plakatständer, Abhängeschienen, Kundenstopper
Küchen		Farben, Lasuren, Wachse, Öle		Pergolen, Sichtschutz, Zäune, Carports	
				Carports	Lichtelemente für Dach und Wand, Lichtundurchlässige Überdachungen
	●	Wachse, Lacke, Öle			
Wohn-, Büro- und Badmöbel					

# Wer liefert was?

## Anbieterliste

Hersteller/Vertreiber	Bauelemente	Holzverkleidungen	Deko-, Bauhölzer	Holzinnenausbau	Holzböden
PELIPAL Peter Kwasny					
PNZ-Produkte					
Positec PPG Coatings PRIMO Profile	Fenster-, Fenster-Ausbau und Zubehör, Keller- und Dachfenster, Zubehör		Leisten		
Rademacher Geräte-Elektronik					
Reisser Schraubentechnik Rettenmeier		Profilbretter, Paneele, Span- und OSB-Platten	Profile, Leisten, Latten, Kanthölzer, Hobel- ware, Leimholz Profile, Leisten	Regalböden, Arbeits-/ Möbelbauplatten, Leimholzplatten	
Repac Montagetechnik RORO	Türen, Fenster, Keller-, Dachflächenfenster inkl. Zubehör, Saunen				Zubehör
RUKU Befestigungstechnik					
Ryobi Technologies Saarpor Selit Dämmtechnik Sieper-Werke SIRO		Paneele XPS	Profile, Leisten		Zubehör Zubehör
SKAN HOLZ					
Sogem Sa	Treppen			Regalböden, Arbeits-/ Möbelbauplatten	
Sörnsen Holzleisten suki			Profile, Leisten		Zubehör
SWG – Schraubenwerk Gaisbach					
Ultrament UNIVERSO					Parkette, Lamine, Bodendielen, Zubehör
Velux	Fenster-, Fenster-Ausbau und Zubehör, Keller-, Dachfenster, Zubehör				
Wagner					
weka Holzbau	Saunen				
Weralit					
Westag & Getalit	Türen			Arbeitsplatten/ Möbelbauplatten	
wolcraft					

Klein- und Mitnahmemöbel	Elektrowerkzeuge zur Holzbearbeitung	Holzschutzmittel	Schlösser, Beschläge und Befestigungsmittel	Gartenbauholz	Sonstiges
Badmöbel		Farben, Lasuren in Aerosol-/Lackspraydosen Lasuren, Wachse, Lacke, Öle			Schädlingsbekämpfer, Beizen, Rutschhemmer, Reiniger, Wasserblocker, Holzkitt
	●	Farben, Lasuren, Lacke			Dichtungen für Fenster und Türzargen
					automatische Gurtwickler, RolloAutomat
Wohnmöbel		Öle	Schrauben, Nägel	Pergolen, Zäune, Sichtschutz	
	●		Schrauben, Nägel		Holzverbinder, Kleineisenwaren, PU-Schaum-Kleber
	●				●
Badmöbel					
			Möbelbeschläge inkl. Griffe		Gartenhäuser, Pavillons, Terrassenüberdachungen
			Zylinder, Riegel, Schlösser, Baubeschläge, Möbelbeschläge inkl. Griffe Baubeschläge inkl. Tür-, Tor- und Fensterbeschläge, Schrauben, Nägel		
Wohnmöbel, Büromöbel, Badmöbel, Küchen		Farben, Lasuren, Öle		Pergolen, Sichtschutz, Zäune, Carports	Gartenhäuser, Gartenmöbel
					Sonnenschutzartikel, Rollläden für Velux Dachfenster
			Möbelbeschläge inkl. Griffe, Rollen + Räder, Möbelbeine	Carports	Zum Schutz aller sensiblen Holzoberflächen: QuickClick Gleit- und Stopp-System Gartenhäuser, Swimmingpools, Infrarot-Wärmekabinen
					Innenfensterbänke, Balkonprofile
					Wandgestaltungselemente, Nischenverkleidungen, Arbeitsplatten-Zubehör
					Komplettprogramm zur Laminatverarbeitung mit Sonderplatzierungs-Display

# Wer liefert was?

## Adressenliste

Anschriften der in der vorstehenden Tabelle aufgeführten Anbieter				
Hersteller/Vertreiber	Straße	PLZ	Ort	Telefon
Akzo Nobel Deco GmbH	Vitalisstr. 198-226	50827	Köln	0221 5881364
Albini & Fontanot S.p.A.	Via P. Paolo Pasolini, 6	RM-47852	Cerasolo Ausa	0039 0541 906111
alfer aluminium Gesellschaft mbH	Horheim, Industriestr. 7	79793	Wutöschingen	07746 9201-0
Alfred Clouth Lackfabrik GmbH & Co. KG	Otto-Scheugenpflug-Str. 2	63073	Offenbach/M.	069 89007216
Alfred Schellenberg GmbH	An den Weiden 31	57078	Siegen	0271 89056430
Amorim Deutschland GmbH & Co. KG	Berner Str. 55	27751	Delmenhorst	04221 593-65
August Vormann GmbH & Co. KG	Postfach 15 52	58244	Ennepetal	02333 9781801
AURO Pflanzenchemie AG	Alte Frankfurter Str. 211	38122	Braunschweig	0531 28141-0
Baukulit Handelsgesellschaft mbH	Werksstr. 7	45527	Hattingen-Ruhr	02324 684516
Bernd Jorkisch GmbH & Co. KG	Hoken 15-19	24635	Daldorf	04328 178111
BHK Holz- und Kunststoff KG	Heidfeld 5	33142	Büren	02951 6004-0
Bierbach Befestigungstechnik GmbH & Co. KG	Rudolf-Diesel-Str. 2	59425	Unna	02303 2802137
Bio Pin Vertriebs-GmbH	Linumweg 1-8	26441	Jever	04461 757514
Black & Decker GmbH	Black & Decker Str. 40	65510	Idstein/Ts.	06126 21-0
BM Massivholz GmbH	Poststr. 10	97647	Nordheim/ Rhön	09779 81050
Bona GmbH Parkett & Co.	Jahnstr. 12	65549	Limburg	06431 400841
BRAUN GmbH	Sudetenstraße 92-94	82538	Geretsried	08171 9324-0
Brillux	Weseler Straße 401	48163	Münster	0251 7188777
BSV - Bauelemente-System-Vertrieb GmbH	Industriepark Urbacher Wald	56307	Dernbach	02689 9410-0
Carl Prinz GmbH & Co. KG	Jakobstraße 8	47574	Goch	02823 9703-0
CERAVID GmbH	Schnieringshof 12	45329	Essen	0201 4394734
Classen Vertriebs GmbH	Werner-von-Siemens-Str. 18-20	56759	Kaisersesch	02653 9807422
CMP Furniture A/ S	Kokmose 14	DK-6000	Kolding	0045 7550 4044
decotric GmbH	Im Schedetal 1	34346	Hann. Münden	05541 7003-02
Deutsche Amphibolin-Werke, Geschäftsbereich Alpina	Roßdörfer Str. 50	64372	Ober-Ramstadt	06154 711073
dieda Systembauteile GmbH & Co. KG	Vorderer Hubweg 10	72227	Egenhausen	07453 949013
Döllken & Praktikus GmbH	Beisenstr. 52	45964	Gladbeck	02093 979963
Dyrup GmbH	Klosterhofweg 64	41199	Mönchengladbach	02166 964847
E. Zoll GmbH & Co. KG, Simply Mitnahmemöbel	Wachtelhau 8	72488	Sigmaringen	07571 742922
EGGER Retail Products GmbH	Weiberndorf 20	A-6380	St. Johann in Tirol	02961 77022900
Einhell AG	Wiesenweg 22	94405	Landau a.d. Isar	09951 9420
Ernst Rüschi GmbH	Colmarer Str. 10	79576	Weil am Rhein	07621 977614
ewifoam E. Wicklein KG	Am Flügelbahnhof 4	96317	Kronach	09261 5049027
Finnforest Deutschland GmbH	Postfach 21 01 40	28221	Bremen	0421 6911-0
FN Neuhofer Holz GmbH	Haslau 56	A-4893	Zell am Moos	0043 6234 8500110
FREWA Treppen Treba Bausysteme GmbH	Am Falbenholzweg 36a	91126	Schwabach	09122 978913
Gebr. Dolle GmbH	Rockwinkeler Landstr. 117	28325	Bremen	0421 4279983
Hamberger Flooring GmbH & Co. KG	Postfach 10 03 53	83003	Rosenheim	08031 700-0
HDM GmbH Holz-Dammers-Moers	Am Schürmannshütt 23	47441	Moers	02841 1401363
HENKE Treppen Vertriebs GmbH	Hedemer Str. 30-32	32312	Lübbecke	05741 9004-0
Henkel AG & Co. KG aA	Henkelstr. 67	40589	Düsseldorf	01805 555270
Herbert Hagensieker Sägewerk GmbH	Osnabrücker Str. 342	49152	Bad Essen-Wehrendorf	05472 4172
Hettich FurnTech GmbH & Co. KG	Gerhard-Lüking-Str. 10	32602	Vlotho	05733 798150
Hoppe AG	Am Plausdorfer Tor 13	35260	Stadtallendorf	06428 932298
ICI Paints Deco GmbH	Düsseldorfer Str. 96-100	40721	Hilden	02103 205 (800)
J. W. Ostendorf GmbH & Co. KG	Rottkamp 2	48651	Coesfeld	02541 744221
J. Wagner GmbH	Otto-Lilienthal-Str. 18	88677	Markdorf	07544 505326
Jobi GmbH	Im Weidig 27	63785	Obernburg	02541 744160
Kilsgaard Jeld-WEN GmbH	Gleinkerau 70	A-4582	Spital am Pyhrn	0043 7562 5522245

## Anschriften der in der vorstehenden Tabelle aufgeführten Anbieter

Hersteller/Vertreiber	Straße	PLZ	Ort	Telefon
KLENK HOLZ AG	Eugen-Klenk-Str. 2-4	74420	Oberrot	07977 72420
Kosche Profilmantelungen GmbH	Bövingen 100	53804	Much	02245 66-0
Kronotex GmbH & Co. KG	Wittstocker Chaussee 1	16909	Heiligengrabe	033962 69151
Leonhard Mohné Vertriebs GmbH & Co. KG	Roermonder Str. 609	52072	Aachen	0241 9972620
Lugato GmbH & Co. KG	Helbingstr. 60-62	22047	Hamburg	040 69407-0
Luxholm Bauelemente Werk GmbH	Siemensstr. 22	30916	Isernhagen	0511 228860-0
Marley Deutschland GmbH	Adolf-Oesterheld-Str. 28	31515	Wunstorf	05031 53230
mb – Detlef Knechtel GmbH & Co. KG	Harpstedter Str. 85	28816	Stuhr	04206 444160
Meffert AG Farbwerke	Sandweg 15	55543	Bad Kreuznach	0671 870177
MOTIP DUPLI GmbH	Postfach 1140	74851	Haßmersheim	06266 75353
Naturhaus Naturfarben	Eichenstraße 8	83083	Riedering	08036 3005-0
nmc Deutschland GmbH	Weierhausstr. 8 b	64646	Heppenheim	06252 967290
Oechsle Display System GmbH	Bubesheimer Str. 13-15	89340	Leipzig	08221 279840
OPTIFIT Jaka-Möbel GmbH	Jaka-Str. 3	32351	Stemwede-Wehdem	05773 88252
Osmo Holz und Color GmbH & Co. KG	Affhüppen Esch 12	48231	Warendorf	02581 922-100
Otto Wolff Kunststoffe	Hans-Günther-Sohl-Straße 1	40235	Düsseldorf	0211 96730000
Overmat Industries B.V.	Scharlo 11	NL-5165	NG Waspik	0031 416 317788
Parador GmbH & Co. KG	Millenkamp 7-8	48653	Coesfeld	02541 736275
Peko GmbH	Seidenweberstr. 80-82	41189	Mönchengladbach	02166 952421
PELIPAL GmbH	Industriestr. 2	33189	Schlangen	05252 848-0
Peter Kwasny GmbH	Heilbronner Str. 96	74831	Gundelsheim	06269 95164
PNZ-Produkte GmbH	Eichstätter Str. 2-4 a	85110	Kipfenberg	08465 1738-0
Positec Germany GmbH	Emanuel-Leutze-Str. 17	40547	Düsseldorf	0211 74005-16
PPG Coatings Deutschland GmbH Retail Europe	Klüsenerstr. 54	44805	Bochum	0234 869203
PRIMO Profile GmbH	Liliencronstraße 65	21629	Neu Wulmstorf	040 7001970
Rademacher Geräte-Elektronik GmbH & Co. KG	Buschkamp 7	46414	Rhede	02872 933-0
Reisser Schraubentechnik GmbH	Fritz-Müller-Str. 10	74653	Ingelfingen-Criesbach	07940 127-0
Rettenmeier GmbH & Co. KG	Industriestraße 1	91634	Wilburgsteden	09853 338-0
Repac Montagetechnik GmbH & Co. KG	Ronnenberger Str. 15	30989	Gehrden	05108 929130
RORO Türen + Fenster GmbH	Kalkgrub 1-2	84427	St. Wolfgang	08085 9388-0
RUKU Befestigungstechnik Schraubengroßhandel	Europastraße 5	A-8330	Feldbach	0043 3152 32930
Ryobi Technologies GmbH	Itterpark 4	40724	Hilden	02109 2958514
Saarpor Klaus Eckhardt GmbH	Industriegebiet Krummeg	66539	Neunkirchen	06821 9407-0
Selit Dämmtechnik GmbH	Selit-Str. 2	55234	Erbes-Büdesheim	06731 967037
Sieper-Werke GmbH	Glück-Auf-Str. 36	57271	Hilchenbach-Müsen	02733 282-0
SIRO Beschläge und Metallwarenfabrik GmbH	Spielfeldstraße 12	A-4452	Ternberg	0043 7256 6020-0
SKAN HOLZ Europe GmbH	Im Alten Dorfe 10	21227	Bendestorf	0 41 83/ 97 50 23
Sogem Sa	rue Grimard 39	B-6061	Montignies-s-Sambre	0032 7125 3988
Sörnsen Holzleisten GmbH & Co. KG	Flensburger Damm 14	24392	Süderbrarup	04641 9210-0
suki.international GmbH	Suki-Str. 1	54526	Landscheid/Eifel	06575 71-0
SWG – Schraubenwerk Gaisbach GmbH & Co. KG	Am Bahnhof 50	74638	Waldenburg	07942 100-0
Ultrament GmbH & Co. KG	Müllerstr. 8	46242	Bottrop	02041 6909-0
UNIVERSO Vertriebsges. mbH	Heisfelder Str. 63	26789	Leer	0491 9255022
Velux deutschland GmbH	Gazellenkamp 168	22527	Hamburg	040 547070
Wagner System GmbH	Postfach 49	77922	Lahr	07821 9477-0
weka Holzbau GmbH	Johannesstr. 16	17034	Neubrandenburg	06571 9750-0
Werzalit GmbH + Co. KG	Gronauer Str. 70	71720	Oberstenfeld	07062 50185
Westag & Getalit AG	Hellweg 15	33378	Rheda-Wiedenbrück	05242 175443
wolcraft GmbH	Wolffstr. 1	56746	Kempenich	02655 51-0



Fotos: ICI Paints

Aufwändige Erklärungen durch den Fachverkäufer sind an diesem Farbregal wegen des neuen „Info-Points“ nicht mehr notwendig.

# Intelligente Kommunikation am POS

Die ICI Paints, inzwischen vom Farbenhersteller Akzo Nobel übernommen, hat bei TNS Infratest eine Studie in Auftrag gegeben, um so das Kundenverhalten bei einem möglichen Kauf von Holzschutzmitteln genau zu untersuchen. Zu diesem Zwecke wurden 858 Personen in verschiedenen Baumärkten bei ihren Aktivitäten am Regal beobachtet. Anschließend wurden sowohl mit den Käufern als auch mit den Nichtkäufern am Regal Interviews durchgeführt.

Eines der hervorste- chenden Ergebnisse der Studie ist die verhältnis- mäßig geringe Kaufrate: Nur 57% der Regalbesucher entschlossen sich dazu, eines der Produkte zu kaufen. Aus der Gruppe der Nichtkäufer offenbarten immerhin 64%, doch tatsächlich eine Kaufab-

sicht gehabt zu haben. Wor- an ist die Absicht gescheit- ert? 39% konnten sich nicht für ein Produkt entscheiden, 23% konnten das gesuchte Produkt und 18% den ge- wünschten Farbton nicht fin- den.

Nachfolgend sind die Ak- tivitäten aufgeführt, welche

die Nicht-Käufer am Regal vollziehen.

Die Zahlen insgesamt ver- deutlichen, dass die Unent- schlossenheit bei den Nicht- käufern sehr hoch ist.

Infolgedessen kommt es bei 37% der Befragten zu mindestens zwei Marktbesu- chen.

Aktivitäten am Regal:

- 65% schauen auf Hinweis- schilder,
- 51% studieren Farbton- karten,
- 47% entnehmen Produkte aus dem Regal,
- 29% lesen Broschüren, Fol- der, o.Ä.

Durchschnittlich wurden 9,4 Minuten ohne eine Produkt- entscheidung am Regal ver- bracht.

## Die Holzschutzmittel- Käufer

Auch bei denen, die letzt- lich doch ein Holzschutzmittel kaufen, sieht die Bilanz nicht viel besser aus. Immerhin ma-

chen 20% vor dem Produktkauf mindestens zwei Marktbesuche. Der wesentliche Unterschied zur Nichtkäufer-Gruppe besteht darin, dass sowohl die Produktart (80%) als auch die Marke (50%) bereits zu Hause bestimmt wird. Eine Hauptrolle bei diesen Entscheidungen spielen die positiven Erfahrungen mit bereits verwendeten Holzschutz-Artikeln.

Bei der Suche nach den Gründen für die Verunsicherung der Verbraucher er-

das richtige Produkt gekauft zu haben.

Die ICI Paints hat nun auf diese Konfusion reagiert und ein neues Kommunikationskonzept für eine optimale Kundeninformation entwickelt. Dazu gehört die Einführung von Kommunikationsmaterialien, die klar und einfach verständlich sind und so die Produktauswahl erleichtern. Seit März 2006 findet der Endverbraucher bei-



Am Bildschirm bekommt der Kunde ausführliche Produktinformationen.

mittelten die Tester, dass die Kunden speziell bei dieser Produktgruppe ein breites Spektrum an Produkthanforderungen erkennen lassen. Die Anforderungen reichen von

- Hoher Schutz gegen Feuchtigkeit/Nässe (92%)
- Hoher Schutz gegen Sonne/UV-Strahlen (87%)
- Dauerhafter Schutz über mehrere Jahre (86%)
- bis hin zur leichten Verarbeitung (86%),

um hier nur einige zu nennen. Die hohe gleichwertige Gewichtung aller Anforderungen erhöht die bereits vorhandene Unsicherheit: Letztlich sind sich immer noch 25% der Käufer nicht sicher,

### Fakten zur Studie

- Beobachtung von Holzschutz-Käufern/Nichtkäufern in Baumärkten (n = 858)
- Interviews mit Käufern von Holzschutzmitteln am Regal (n = 338)
- Interviews mit Nichtkäufern am Regal (n = 85)

Zeit: 3 Samstage im Mai 2005

- Ort:
- 15 ZEUS Baumärkte
  - 11 Marktkauf Baumärkte
  - 13 Bauhaus Baumärkte

Institut: TNS Infratest, Bielefeld

spielsweise alle Informationen zu den Produktgruppen in einer Gesamtbroschüre für Xyladecor & Consolan.

Geradezu revolutionär ist die Einführung eines POS-Scanner-Systems, im Regal als „Ihr Info-Point“ ausgeschildert, das seit August/September 2006 in zehn Testmärkten installiert ist. Bei diesem System sieht der Endverbraucher einen Bildschirm im Regal, auf dem kontinuierlich ein so genannter Dauerloop läuft. Darüber hinaus erhält er einen eindeutigen Hinweis auf einen Scanner, mit dessen Hilfe weitere, gezielte Informationen abgerufen werden können. Wählt der Kunde nun ein Produkt aus, hält er

es mit dem Barcode vor den Scanner. Zum gewünschten Produkt erscheinen dann die spezifischen Informationen auf dem Bildschirm. Nach Beendigung der Produktinformation erscheint automatisch wieder der Dauerloop.

Dazu Annette Rauber, Senior Brand Manager bei ICI Paints für Xyladecor und Consolan: „Wir haben durch häufige Checks in den Märkten ein fast schon sensationelles Verhalten der Baumarktkunden feststellen können. Jeder Dritte schaut hin, jeder zweite greift zu. Es entstanden sogar „Kundenstaus“ in den Regalgängen. Das hat selbst unsere eigenen hochgesteckten Ziele und Erwartungen übertroffen.“ Neben der neu gestalteten Broschüre und dem POS-Scanner „Info-Point“ hat das Unternehmen spezielle Regalhänger für den POS entwickelt. Darüber hinaus wird zurzeit der Internet-Auftritt beider Marken komplett überarbeitet. Auf diese Weise bietet die ICI Paints dem Handel eine bisher noch nicht dagewesene Abverkaufsunterstützung am POS sowie im Internet. Das System verspricht eine höhere Drehzahl der entsprechenden Produkte und eine nicht unwesentliche Entlastung des Verkaufspersonals. ICI Paints will dieses Info-System in absehbarer Zeit auch auf ihre anderen Erfolgsmarken ausweiten. ■

### Herstellerstatement

#### Die Kompetenz für Holzschutz

„Die Top-Qualität der beiden Premium-Marken Xyladecor und Consolan ist dank intensiver Forschungsarbeit immer auf dem aktuellen Stand der Wissenschaft. Im Handel beschleunigen die aufmerksamkeitsstarken Gebinde, Folder, Displays und viele Promotion-Aktivitäten den Griff des Endverbrauchers zu diesen Top-Qualitätsmarken mit dem markanten Logo. Durch groß angelegte und geballte Marktforschung werden kontinuierlich die aktuellen Verbraucherwünsche abgefragt, analysiert und realisiert. Der Innovationsführer Xyladecor sowie das perfekte Consolan-Wetterschutz-System werden in vielen Publikumsmedien, wie Zeitschriften, Magazinen, Tageszeitungen, Radio und Internet, für die Baumärkte „vorverkauft“. So ist bekannt, dass Xyladecor und Consolan Holzschutz für jede Wetterlage sind und somit dauerhafte Werterhaltung bieten.“

Dipl.-Kffr. **Annette Rauber**,  
Brandmanager Xyladecor und Consolan Akzo Nobel Deco GmbH

# Optimale Kundenberatung im Baumarkt

Zu einer guten Beratung im Baumarkt zählt der Verkauf der passenden Produkte. Durch gezielte Fragen gehen Sie der Anfrage oder dem Anwendungsproblem Ihres Kunden auf den Grund und empfehlen Ihrem Kunden genau das Produkt, das er für sein Vorhaben benötigt. Wenn er darüber hinaus noch ein paar hilfreiche Tipps mit auf den Weg bekommt, trägt dies zur guten Kundenbindung bei.

#### **Frage 1: Wollen Sie innen oder außen beschichten?**

Im Innenbereich benötigt Holz keinen Holzschutz. Ihr Kunde sollte auf keinen Fall biozidhaltige Produkte mit Wirkstoffen gegen Bläupilze einsetzen, wie sie mitunter für den Außenbereich erforderlich sind. Für den Innenbereich empfehlen sich zum Beispiel wasserbasierte Produkte und gerade für die Beschichtung von Kindermöbeln und -spielzeug Produkte mit dem Umweltzeichen „Blauer Engel“. Im Außenbereich müssen Holzbauteile gegen die schädigenden Einflüsse von UV-Strahlen und Feuchtigkeit gewappnet werden. Nadelhölzer erhalten außerdem noch einen Schutz gegen Holzschädlinge wie den Bläuepilz. Hierfür gibt es entsprechende Imprägnierungen.

#### **Frage 2: Soll ein maßhaltiges oder nicht maßhaltiges Objekt beschichtet werden?**

Maßhaltige Bauteile sind zum Beispiel Fenster und Türen. Sie lassen eine Maßänderung nur in sehr geringem Maße zu. Begrenzt maßhaltige Bauteile, die eine Maß-

änderung in begrenztem Umfang zulassen, sind zum Beispiel Verbretterungen mit Nut und Feder, Holzhäuser oder Gartenhäuser. Nicht maßhaltige Bauteile, die ihre Maße ändern dürfen, sind zum Beispiel überlappende Verbretterungen, Zäune oder Gartenschuppen. Insbesondere maßhaltige Bauteile sollten nur mit eigens für diese Holzbauteile ausgewiesenen Produkten gestrichen werden.

#### **Frage 3: Welche Holzart wollen Sie bearbeiten?**

Nicht vorbehandelte Nadelhölzer im Außenbereich, wie Kiefernspiltholz, müssen mit einem Imprägniergrund vorbehandelt werden, bevor sie eine Lasur- oder Farbschicht erhalten. Die witterungsbeständige Beschichtung bei Nadelhölzern im Außenbereich baut sich idealerweise aus Bläueschutzgrund, Isoliergrund gegen Holzinhaltstoffe und einer Endbeschichtung mit Lasur oder Holzfarbe auf. Laubhölzer wie Robinie, Bangkirai oder Teak müssen nicht imprägniert werden. Wenn eine wasserbasierte, helle Endbeschichtung gepulvert ist, müssen viele Holzarten zunächst mit einem Isoliergrund gestrichen werden,

um ein Durchschlagen der wasserlöslichen Holzinhaltstoffe zu verhindern. Diese Gefahr besteht besonders bei Red-Cedar, Eiche, Framire, Hemlock, Bangkirai, Meranti, Robinie, aber auch bei den Nadelholzarten Kiefer, Fichte, Tanne oder Lärche.

#### **Frage 4: Welches Objekt wollen Sie streichen?**

Für Holzfassade, Balkon, Gartenstuhl und Co. gibt es eine Vielzahl geeigneter Produkte. Holzgartenmöbel und Gartenparkett lassen sich gut mit Ölen instand halten. Holzöle ziehen tief ein und wirken wasserabweisend. Für unterschiedliche Hölzer im Garten gibt es von einigen Herstellern speziell auf die Holzart abgestimmte Holzöle. Für Balkon, Carport, Pergola und Sichtschutzzaun eignen sich Holzschutzlasuren gut. Bei einem Lasuranstrich sind die Renovierungsintervalle länger als bei Ölen, welche häufiger aufgefrischt werden müssen. Dauerschutzlasuren sorgen für einen noch länger anhaltenden Schutz gegen UV-Strahlung und Feuchtigkeit. Sie eignen sich zum Beispiel für Außentüren, Fenster und Holzfassaden. Eine Wetter-schutzfarbe empfiehlt sich,

wenn der Kunde eine deckende Beschichtung wünscht.

#### **Frage 5: Ist das Holz bereits druckimprägniert?**

Oft sind Hölzer für den Außenbereich, wie zum Beispiel Pergolen oder Carports, schon vom Holzlieferanten durch Kesseldruckimprägnierung gegen Holz zerstörende Pilze und Insekten geschützt. Ist dies der Fall, können sie in der Regel direkt mit einer Lasur versehen werden. Bevorzugt sollte druckimprägniertes Holz mit lösemittelhaltigen, dünn-schichtigen Lasuren gestrichen werden. Beim Einsatz von wässrigen Holzfarben – vornehmlich bei hellen und weißen Farbtönen – auf druckimprägnierten Hölzern muss vorab ein Isolieranstrich durchgeführt werden, um ein Verfärben von Salzen und Holzinhaltstoffen in der Anstrichschicht zu vermindern. Ist die Oberfläche des kesseldruckimprägnierten Holzes bereits verblasst, ist der Holzschutz nicht mehr intakt und ein erneuter Anstrich mit einem Holzschutzgrund erforderlich.

#### **Frage 6: Ist das zu streichende Holz hell oder dunkel?**

Lasuren mit Holzfarbton können je nach Holzart, auf die sie gestrichen werden, ein anderes Farbergebnis zeigen. Dieser Ton muss nicht unbedingt mit dem Farbmuster auf der Dose übereinstimmen. Empfehlung: An einer später möglichst nicht ein-

sehbarer Stelle der Holzoberfläche testen, ob mit der Lasur der gewünschte Holzfarbton erzielt wird.

### **Frage 7: Ist das zu streichende Holz neu oder bereits gestrichen?**

Bei neuem Holz muss sich der Kunde überlegen, ob die Fläche lasiert, farblos oder deckend aussehen soll. Soll der natürliche Holzfarbton erhalten bleiben, empfiehlt sich eine farblose Speziallasur für außen, die das Holz langfristig vor UV-Strahlung schützt. Eine Holzschutzlasur im entsprechend pigmentierten Holzton schützt das Holz ebenfalls vor Sonneneinstrahlung und hebt die Maserung hervor. Durch jeden Renovierungsanstrich mit der Lasur wird die Holzoberfläche jedoch dunkler. Für deckende Beschichtungen eignen sich Holzfarben. Sie ver-

binden Langzeit-Holzschutz mit deckender Oberflächenbeschichtung und bieten viele kreative Gestaltungsmöglichkeiten, zum Beispiel krasse Farbtonwechsel.

Ist die Holzoberfläche bereits gestrichen, sollte der Kunde überprüfen, ob die Beschichtung noch tragfähig für einen Neuanstrich und das Holz ausreichend geschützt ist, das heißt: Ist die Oberfläche wasserabweisend, festhaftend und der Anstrich noch intakt? Bei schadhafte Stellen wird der Altanstrich vor einer neuen Beschichtung komplett entfernt, ebenso vor hellen und lasierenden Anstrichen, damit ein dunklerer Altanstrich nicht durchscheint. Bei deckenden Anstrichen reicht Anschleifen, um gute Haftung für den Neuanstrich zu haben.

Blättern oder platzen Altanstriche bereits ab, ist dringend eine Renovierung nötig.

Hier muss die Oberfläche vor dem Neuanstrich vollständig abgeschliffen werden. Um beim Renovieren von Holzoberflächen gerissene oder abgeblätterte Altanstriche mühelos und gründlich ohne viel Schleifen zu entfernen, lassen sich spezielle Abbeizer für Holz verwenden.

### **Frage 8: Welches Produkt wurde beim Altanstrich verwendet?**

Wurde zuvor ein Produkt auf Wasserbasis verwendet, kann wegen unterschiedlicher Produkteigenschaften bei einem Neuanstrich kein lösemittelhaltiges Produkt eingesetzt werden. Über eine Dickschichtlasur darf keine Dünnschichtlasur aufgebracht werden. Alte, mit Dickschichtlasur oder Klarlack beschichtete Flächen, können nur mit einem Lack renoviert werden. Für eine Renovie-

rung mit Lasuren oder Ölen muss der Kunde die Oberfläche bis aufs rohe Holz abschleifen. Alte Dünnschichtlasuranstriche lassen sich problemlos mit einem neuen Lasuranstrich überstreichen, dabei ist nur zu beachten, dass das Holz bei jedem Anstrich ein wenig dunkler wird. Wenn der Kunde nicht weiß, welcher Altanstrich auf seinem Holz ist, und auf Nummer sicher gehen will, sollte er die Oberfläche für eine neue Beschichtung immer bis aufs rohe Holz abschleifen.

### **Frage 9: Wollen Sie Kinderspielzeug oder -möbel streichen?**

Bei der Beschichtung von Kindermöbeln und -spielzeug empfehlen sich Produkte, die gemäß DIN/EN 71 Teil 3 „Sicherheit von Spielzeug“ zertifiziert und somit speichel- und schweißecht sind. Nach Trocknung des Anstrichs sind sie unbedenklich. Verbraucher sollten außerdem auf das Umweltzeichen „Blauer Engel“ achten.

### **Frage 10: Wissen Sie, wie Sie die Produkte fachgerecht anwenden?**

Bei der Anwendung der Produkte sollte der Kunde zunächst die Angaben auf dem Gebinde zu Trocknungszeiten, Verarbeitungstemperaturen und Anzahl der Anstriche beachten. Weitere ausführliche Produkthinweise geben die umfangreichen Technischen Merkblätter, die es beim Händler oder direkt beim Hersteller gibt. ■

Fenster sind so genannte maßhaltige Bauteile. Um die Funktionssicherheit zu gewährleisten, sind nur geringe Maßänderungen des Holzes (Schwinden oder Quellen) zulässig.



Foto: Dyrup



Stefan Pfeil: „Reines Denken in Produkten oder Sortimenten reicht in der Regel nicht aus.“

Unternehmen und wie definieren sich die so genannten „Needs“ und die Bedürfnisse an ein Produkt und die Services dieses potentiellen Abnehmerkreises?

Das Ergebnis – also diese Wunschformel der unterschiedlichen Kundenkreise an ein Sortiment – muss dabei einer realistischen Prüfung aus Handlungsperspektive Stand halten.

„Neben Mengenartikeln und Profitartikeln spielen natürlich vor allem Strategieartikel,

# Fragen an den Category-Manager

Als Fachverkäufer werden Sie sich vielleicht manchmal fragen, warum sich die Warengruppe Holz in Ihrem Markt so präsentiert und nicht anders. Einige Artikel sind schon seit Jahren vorhanden, die sich möglicherweise nicht „drehen“, andere, nicht verfügbare Produkte würden Sie Ihren Kunden gerne aus dem Sortiment anbieten können. Um hier Licht ins Dunkle zu bringen, haben wir uns mit einem Category-Manager unterhalten, der für Sortimentsgestaltung der Warengruppe Holz verantwortlich ist. Stefan Pfeil hat diesen Posten bei der HolzLand GmbH inne und verfügt daher über Fachhandelskompetenz.

## **baumarktmanager:**

*Welche sind die Hauptkriterien, die Sie bei der Sortimentsgestaltung im Bereich Holz, Holzprodukte beachten müssen?*

**Stefan Pfeil:** Die Leistungsfähigkeit des Sortimentes muss unter zwei Aspekten, einmal aus Kunden-

sicht und ein weiteres Mal aus Unternehmenssicht optimiert und ausbalanciert werden.

Aus der Kundenperspektive ist ein Sortiment dann zufrieden stellend, wenn es „seinen“ individuellen Bedarf befriedigen kann und hierbei ausreichende Auswahlop-

tionen bietet. In diese Frage greift auch der Category-Management-Gedanke ein.

Zentrale Fragen, die sich jedes Unternehmen damit beantworten muss, um sein Sortiment im Kundenfokus attraktiv zu positionieren, lauten damit: Auf welche Kundengruppen bezieht sich das

Neben Mengenartikeln und Profitartikeln spielen natürlich vor allem Strategieartikel, wie z. B. eine gut positionierte Eigenmarke, die das Image des Unternehmens widerspiegelt oder Exklusiv-Artikel eine entscheidende Rolle im Sortiments-Mix.

Die so genannten Innovativartikel, mit denen gerade der Fachhandel in hohem Maße Aktualität und Trendgespür beweisen kann und last not least, die Gruppe der so genannten Kompetenzartikel, die dazu beitragen die Leistungsfähigkeit des Unternehmens zu untermauern, tragen entscheidend zur Positionierung gegenüber den Mitbewerbern bei.

Doch auch das ausgefeilteste Sortiment steht und fällt letztlich im Kundenfokus mit der Preisbetrachtung. „Der

Preis ist wichtig und bleibt wichtig“.

Die fünf Hauptwarengruppen Bauelemente, das Sortiment Boden/Wand/Decke, konstruktive und dekorative Holzwerkstoffe, Massivholz und Holz im Garten sind klassische Sortimentssäulen in der Warengruppe Holz.

Je nach Unternehmen, potentiellen Käufergruppen und regionaler Anbieter- bzw. Wettbewerbsstruktur können diese Hauptwarengruppen als Standard- bzw. Grundsortiment oder als Kernkompetenz ausgebaut werden.

*Welche Vorgaben (Aufgaben) ergeben sich mit die-*

aus seiner Sicht nachvollziehen.

In den Sortimenten der Warengruppe Holz geht es bei der Beratung des Endverbrauchers in der Regel um eine „investive“ Entscheidung aus Kundensicht. Hier muss der Fachverkäufer Wegbegleiter für die Entscheidungsfindung sein. Was will der Kunde und – natürlich wesentlich – wo sind die Grenzen seines Budgets. Qualität, Nachhaltigkeit – das sind „Produktwerte“, die in diesem Kundenbereich eine zunehmende Rolle spielen.

Wesentlich auch in diesem Segment geht es selten um eine „Produktentschei-

Blick auf die Nachhaltigkeitsdiskussion im Fokus der unterschiedlichen Abnehmerkreise. Zertifizierte Produkte, Produkte aus regionaler Beschaffung, Substitute und Waren mit nachvollziehbarer, gesicherter Herkunft stehen hier im Vordergrund. Der Kunde von heute ist zunehmend sensibilisiert. Gerade die Sortimente rund um den Werkstoff Holz bieten hier vielfältige Ansätze, in diesem Themenumfeld erkennbaren Mehrwert zu bieten.

Mit der aktuellen Diskussion zur Energieeffizienz rücken zudem beispielsweise auch Produktlösungen und Systeme rund um die energie-

*Welche Rolle spielen Trends und neue Produkte für die Sortimentsgestaltung bzw. für die Strategien am PoS?*

**Stefan Pfeil:** Umsatz- bzw. Mengenartikel stehen zwar auch weiterhin massiv im Fokus des Kunden.

Die Kalkulation dieses Sortiment-Segmentes folgt einer einfachen Regel: Der eigene Preis muss nach Möglichkeit „besser“ – meint aus Kundensicht „günstiger“ – oder mindestens „gleich günstig“ im unmittelbaren Vergleich mit der Preisaussage des Wettbewerbs liegen.

Demgegenüber unterstreichen die hier angespro-

## wie eine gut positionierte Eigenmarke eine entscheidende Rolle im Sortiments-Mix.“

*ser von Ihnen getroffenen Sortimentsgestaltung für den Fachverkäufer?*

**Stefan Pfeil:** Wesentlich für den Fachverkäufer – und ein Stück der Antwort liegt bereits in der Frage, denn Sie sprechen zu Recht vom „Fach“-Verkäufer, sind tiefe Produktkenntnisse und vor allem Beratungskompetenz.

Hier ist der Beratungsbedarf der unterschiedlichen Endverbraucher-Zielkunden und der Profikunden durchaus sehr unterschiedlich. Darauf muss der Fachverkäufer reagieren. Verarbeitung, Nachkaufoption, Verfügbarkeit, Herkunft, Produktgarantien, Handling, Pflege – sind durchaus Themen in einem Beratungsgespräch, die eine wichtige Rolle haben.

Natürlich wird im Beratungsgespräch an die – aus Unternehmenssicht – strategisch bedeutenden Sortimente herangeführt. Letztlich geht es aber um eines: die Kundenzufriedenheit.

Dies bedeutet, dass sichere Gefühl bei der Kaufentscheidung.

Der Kunde muss den „Mehrwert“ eines Produktes

„Reines Denken in Produkten oder Sortimenten reicht in der Regel nicht aus. Der Fachverkäufer muss den Blick auf „das Gewerk“ lenken und im Grunde Systeme und Kundenlösung gleichermaßen vermitteln – also „verkaufen“.

*Gibt es aus Ihrer Sicht einzelne Produkte oder Produktgruppen, die Sie besonders in die Aufmerksamkeit des Fachverkäufers rücken wollen? (Evtl. Nischen- oder Randprodukte?)*

**Stefan Pfeil:** Ich habe diese Überlegung bereits eingangs angeschnitten. Natürlich geht es hier um strategische Überlegungen. Abseits von Mainstream und Eckpreisartikeln werden je nach Zielsetzung des Unternehmens die Lösungen aktiv beraten, die aus Unternehmenssicht sinnvoll sind. Hier geht es um Produkte mit hohen Spannen aber vor allem auch um das differenzierte Angebot im Bereich der Eigenmarken und exklusiver Produkte.

Neue Sortimentsbereiche sind derzeit nicht zuletzt mit

tische Modernisierung in den Vordergrund. Hier gewinnen kompetente Systemlösungen klar an Bedeutung.

Für den Profi wie den Endkunden geht es hier nicht isoliert um ein Produkt. Es geht um Systeme, um komplette Pakete aus Sortiment, Information und Know-how. Hier geht die Sortimentsbildung damit natürlich konsequent über den „Tellerrand“ des Werkstoffes Holz hinaus. Produkte und Systeme aus dem Bausstoffbereich, Bauelemente u.a. müssen dieses Thema kompetent begleiten und abrunden.

Es kann nicht genug betont werden: letztlich müssen alle ergänzenden Zubehörsortimente für die unterschiedlichen Produktgruppen vorgehalten und aktiv mitberaten, also aktiv „verkauft“ werden. Beispiel Parkett: hierzu gehören eben nicht nur Leisten, Trittschalldämmung. Auch die Bereiche Werkzeug, Verarbeitungs- oder Pflegemaschinen im Verkauf und/ oder Verleih, Pflegeprodukte trendige Ergänzungssortimente wie Einbaustrahler, Intarsien etc. gehören in das Sortiment.

chenen Innovativ-Artikel die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens und öffnen entscheidende Potenziale für die Abgrenzung gegenüber dem Wettbewerb. Der Preis steht hier im Hintergrund.

Damit bieten diese Pionierartikel neben einer individuellen Positionierung gegenüber dem Wettbewerb klare Chancen für den Margengewinn.

Mit einem leistungsstarken Lieferanten-Portfolio ist die konsequente Präsentation von Innovations- und Trendsortimenten in Ausstellung und an A-Platzierungen damit wichtiges Instrument der Sortimentspolitik und reicht bis zu exklusiven Produkteinführungen.

Beispiel einiger Trends im Hartbodenbereich: Aktuelle Holzarten, thermisch behandelte Hölzer in dunklen Trendtönen oder gealterte Landhausdielen.

*Inwieweit kann der Handel den Kunden bei der Planung von bestimmten Projekten (Holz im Garten, Innenausbau) begleiten? Spielt diese Ausgangslage*

*im Category Management eine Rolle?*

**Stefan Pfeil:** Der Gedanke „alles aus einer Hand“ von Planung über Produkt bis zur „schlüsselfertigen“ Verarbeitungsleistung wird im Fachhandel i. d. R. über regionale Netzwerke erbracht.

Ziel ist die vollstufige Begleitung durch den Aufbau eines Netzwerkes mit verschiedenen Kooperationspartnern, um dem Kunden letztlich ein „Rundum-sorglos-Paket“ anbieten zu können.

Im Bereich Innenausbau, Garten- und Landschaftsbau, Energieberatung – oder weiteren Themenfeldern lassen sich hier wichtige Kompetenzfelder öffnen.

Wichtige Entscheidungshilfen und Instrumente der Vermarktung sind hier vor allem moderne Ausstellungskonzepte am PoS, Lösungen für die Bemusterung von Profikunden und Netzwerkpartnern. Hier ist der Fachhandel auf dem Weg umzudenken und sein Angebot durch geeignete regionale Kooperationen auszubauen und sich so als zentraler Ansprechpartner zu positionieren.

Im Holzhandel gewinnt CM – gerade mit Blick auf die unterschiedlichen Profikundenzielgruppen an Bedeutung. Andere Branchen sind hier schon weiter. Auch dies unterstreicht unserer Ansicht nach die Potentiale, die gezieltes CM für den Fachhandel bietet.

Vom Kunden her denken – dies ist keine Worthülse, sondern eine tiefgreifende Unternehmensstrategie, die erheblichen Einfluss auf die gesamte Unternehmenspolitik hat. Gerade geeignete und überzeugende Zielgruppengerichtete Leistungen über das Sortiment hinaus, beispielsweise im Bereich der Lager- und Transportlogistik, erlangen entscheidende Bedeutung. ■

Fachverkäufer Patrik Brockmann wurde bei Max Bahr in internen Qualifizierungsmaßnahmen speziell für den Verkauf in der Holzabteilung geschult.



„Wir schlagen unserem Kunden das für ihn beste

## Fragen an den Fachverkäufer

Der Verkauf von Baumarktprodukten stellt die Fachverkäufer vor besondere Herausforderungen. Anders als im Lebensmitteleinzelhandel, wo die Verkäufer/Innen Fragen im Stile „Wo find ich denn den Käse?“ zielsicher beantworten können müssen, ist der Baumarktfachverkäufer auf eine tiefer gehende Warenkenntnis angewiesen, um den Kunden „fachmarktgerecht“ zu beraten. Hinzu kommt: Die Kunden benötigen oftmals nicht nur Informationen zu einem Produkt, sondern sie wollen eine Problemlösung. Vor ihnen liegt vielleicht ein umfassendes Projekt, das nur mit dem fachlichen Rat des Fachverkäufers realisiert werden kann.

„baumarktmanager“ sprach mit Patrik Brockmann, Fachverkäufer bei Max Bahr in der Warengruppe Holz, Holzprodukte und Zubehör, über die Anforderungen in seinem Job.

**baumarktmanager:**

*Wie lange sind Sie bereits in der Warengruppe Holz und Holzprodukte als Fachverkäufer tätig?*

**Brockmann:** Seit 2004 – also vier Jahre.

*Welche speziellen Kenntnisse oder Ausbildung sind für Ihre tägliche Arbeit von Bedeutung?*

**Brockmann:** Die Basis ist eine fundierte Warenkenntnis. Dazu gehören die Eigenschaften, Verwendungsmöglichkeiten und Verarbeitung der Holzarten, die wir führen. Als Serviceleistung bieten wir den Zuschnitt von Holzwerkstoffen an – das erfordert natürlich eine entsprechende Qualifikation. Auch mit modernen Holzfertigprodukten

*Woran erkennen Sie, dass ein Kunde eine Frage hat oder Unterstützung benötigt?*

**Brockmann:** Neben der direkten Ansprache signalisiert man auch per Blickkontakt, für den Kunden da zu sein. Je nachdem, ob der Kunde unseren Blick erwidert oder wegschaut, nehmen wir das Verkaufsgespräch auf oder lassen ihn erstmal schauen.

*Wer geht in aller Regel auf wen zu – der Kunde auf Sie oder umgekehrt?*

**Brockmann:** In Stoßzeiten kommen eher die Kunden auf uns als Verkäufer zu. In Zeiten mit normaler Kundenfrequenz gehen wir verstärkt auf die Kunden zu.

*Wie haben Sie Ihre Fragentechnik qualifiziert, so dass Sie schnell „ein Bild bekommen“ vom Problem des Kunden?*

**Brockmann:** Hier helfen die W-Fragen, um rasch

*helfen Sie Ihren Kunden?*

**Brockmann:** Wir können nicht erwarten, dass der Kunde spezielle Fachkenntnis hat. Es ist unsere Aufgabe, herauszufinden, was er braucht. Mit offener Fragestellung nähere ich mich seinem Bedarf.

*Heißt „dem Kunden helfen“ ihm auch ein höherwertiges Projekt vorschlagen?*

**Brockmann:** Wir schlagen unserem Kunden das für ihn nützlichste Produkt vor, unabhängig von der Preislage. Gibt es Alternativen, weisen wir darauf hin.

*Wie spüren Sie, dass der Kunde „abschlussbereit“ ist? Oder umgekehrt?*

*Merken Sie, wenn sich ein Kunde nur beraten lassen, aber nicht kaufen möchte?*

**Brockmann:** An der Art und Weise, wie der Kunde sich mit dem Produkt identifiziert, z. B. ob er schon Fragen zu den nächsten Schritten

stellt oder ob er Redewendungen wählt wie „möchte ich noch mal überlegen“, „muss ich drüber schlafen“, „auch meine Frau dazu fragen“.

*Können Sie den Lesern von dem witzigsten oder dem Brockmann-spektakulärsten Erlebnis als Fachverkäufer berichten?*

**Brockmann:** Etwas weniger spektakulär, dafür aber aus dem täglichen Leben gegriffen. Es kommt nicht selten vor, dass ein Kunde sich mit den Maßen für den Zuschnitt seines gewünschten Holzes vertan hat. Wir sägen natürlich nach seinen Angaben zu. Umso schöner ist es dann, wenn man trotzdem eine kreative Lösung für ihn findet. ■

**Produkt vor – unabhängig von der Preislage.“**



„In Zeiten mit normaler Kundenfrequenz gehen wir verstärkt auf Kunden zu.“

„Es ist unsere Aufgabe, herauszufinden, was der Kunde braucht.“

wie Fertig-Parkett oder Laminatböden sollte man sich auskennen; außerdem im chemischen und konstruktiven Holzschutz. Bei Max Bahr werden diese Themen in internen Qualifizierungsmaßnahmen geschult.

auf den Kern des Problems zu kommen. Das sollte jeder Verkäufer beherrschen.

*Holz ist ein natürlicher Werkstoff und die verschiedenen Holzarten sind nicht jedem bekannt. Wie*

**Impressum**



Baumarktwissen Band 20  
Know-how für die Holz-Abteilung  
September 2008  
ISSN 1436-7548

**Redaktion:**  
Klaus Maelshagen,  
Frank Jores (Layout)

**Redaktionsassistentz:**  
Sabine Katte,  
0221 5497-324

**Anzeigenverkaufsleitung:**  
Verena Thiele, 0221 5497-362  
E-Mail: anz.baumarktmanager@rohn.de

**Anzeigenassistentz:**  
Christina Steinruck,  
0221 5497-343

**Anzeigenverwaltung:**  
Brigitte Oxé,  
0221 5497-264

**Kundenservice:**  
Maïke Braun, 0221 5497-291  
Fax: 0221 5497-349  
E-Mail: service@rohn.de

**Bezugspreise:**  
Das 1. Exemplar kostenfrei über die Abo-Auflage.  
Jedes weitere Exemplar zum Abonnenten-Vorzugspreis von Euro 11,-. Einzelverkauf für Nicht-Abonnenten Euro 16,-.

**Verlag:**  
Verlag Siegfried Rohn GmbH & Co. KG,  
Stolberger Straße 84, 50933 Köln  
Postfach 41 09 49, 50869 Köln,  
Telefon: 0221 54974,  
Fax Redaktion: 0221 5497-278,  
Fax Anzeigen: 0221 5497-268,  
E-Mail: info@rohn.de  
Internet: www.rohn.de

**Geschäftsführer:**  
Claus Albus,  
Dr. Christoph Müller

**Druck:**  
Kliemo Printing,  
B-4700 Eupen

Das Werk einschließlich seiner Texte ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und Verarbeitung in elektronischen Systemen.



Ein Unternehmen der Gruppe Rudolf Müller

# Holz-Schutz für jede Wetterlage!



Xyladecor ist die Marke mit der jahrzehntelangen Holzschutz-Erfahrung. Egal ob Gartenhaus, Zaun oder Sichtblende – Xyladecor hat die erstklassige Qualität, die jeder Wetterlage standhält. Xyladecor schützt Ihr Holz zuverlässig und erhält es dauerhaft schön. So viel Qualität muss sein!

[www.xyladecor.de](http://www.xyladecor.de)