Bildnachweis: renato maurizio architekten ag

Schafft Grosszügigkeit und Ambiente: Cleverpark Silente in Eiche Crema von Bauwerk Parkett im Lyzeum Alpinum in Zuoz.

In Holzböden steckt ein grosses Potenzial

«Wie behaupten sich Holzböden am Schweizer Markt»? Dieser Frage gingen im Holzrevue-Talk Innenarchitekten Branca Good, Mark Teutsch, Geschäftsführer von der Interessengemeinschaft Schweizer Parkettmarkt und Raffaele Benedetti, Vice President und Sales Director Switzerland von Bauwerk Parkett, St. Margrethen nach. Eines ist klar: eine grössere Vielfalt an Hölzern wäre für viele ein Traum.

Von Martin Binkert

Martin Binkert: Frau Good, nach welchen Kriterien entscheiden Sie, wenn Sie als Innenarchitektin einen Boden für ein Privathaus, einen Gewerberaum oder eine Sporthalle empfehlen müssen?

Branca Good: Ich urteile immer zuerst noch der Funktionalität, nicht nur im Gewerbe – sondern auch im privaten Bereich. Auch im Eigenheim geht es zuerst um die Funktionalität gleichzeitig dann aber auch um das Wohnambiente, das damit erzeugt werden soll.

Für mich ist die Wahl des Bodens die Grundlage jeder Materialisierung. Ich beurteile einen Raum vom Boden her und gehe dann quasi in die Höhe. Der Boden ist die Basis. Auf diesem stehen wir, darauf leben wir. Nach der Wahl des Bodens gestalte ich zuerst die Wände. Dann geht es ins Detail zu anderen Aspekten im Raum.

Raffaele Benedetti: Wir machen die Erfahrung, wenn von uns Planer und Architekten, aber auch Endkunden beraten werden wollen, dass sehr oft die Optik ein Thema ist. Sehr wahrscheinlich ist die Frage der Funktionalität schon abgeklärt, wenn diese Fachleute zu uns kommen und der Entscheid auf Parkett fiel. 95 Prozent unserer Parkettböden werden im Wohnbereich verlegt.

«Wir geben uns sehr grosse Mühe, andere Holzarten anzubieten».
Raffaele Benedetti

Branca Good: Sie sind damit schon einen Schritt weiter.

Raffaele Benedetti: Genau! Die Entscheidung ist bereits abgeklärt.

Mark Teutsch: Wir kommen meistens dann zum Zuge, wenn bei einem verlegten Boden etwas nicht stimmt und es Probleme gibt. Dann wenden sich die Betroffenen an uns. Wir stellen fest, dass die Phase der Beratung für den künftigen Belag extrem wichtig ist. In der Beratungsphase kann man einen Bauherrn sehr gut einschätzen. Doch es gibt auch Leute, die mit einem Holzboden nicht leben können, denn sie erwarten viel zu viel vom Material Holz, Erwartungen, die Holz gar nicht erfüllen kann. Doch zum Glück ist dies sehr selten der Fall.

Martin Binkert: Zurück noch einmal zur Eingangsfrage. Nach meiner Einschätzung sind in einigen Anwendungsbereichen die Grenzen zwischen der in Betracht kommenden Materialien fliessend. Ich denke hier zum Beispiel auch an die neuen Performance-Böden von Bauwerk Parkett, die sich für ganz verschiedene Anwendungen eignen.

Raffaele Benedetti: Ja, man kann natürlich unsere Böden in Holzoptik verwenden. Auf der anderen Seite ist es auch möglich, von uns nur die Unterkonstruktion zu verwenden und diese mit dem gewünschten Bodenbelag zu verbinden, ob dies ein Kunststoffboden, ein textiler Boden oder was auch immer ist. Wir versuchen das Beratungsfeld so lange wie möglich offen zu halten und dem Kunden das anzubieten, was er sich auch wirklich wünscht. Bei uns ist dies ein ständiges Thema: Was ist die Nachfrage und wie können wir diese mit dem richtigen Angebot abdecken.

Branca Good: Nach meiner Erfahrung muss man die Wünsche der Kunden hinterfragen, bei Ihnen, Herr Benedetti, wo Ihre Firma auf Parkett spezialisiert ist, etwas weniger als bei mir. Denn die Kunden haben ein extrem eingeschränktes Wissen von dem was auf dem Gebiet der Böden im Markt alles erhältlich ist: seien es unterschiedliche Materialien oder seien es unterschiedliche Ausführungen von ähnlichen Materialien. Nur schon bei den gegossenen und gespachtelten Böden gibt es ganz viele Unterschiede und unterschiedliche Marken. Daher muss man den Wunsch des Kunden kennen. Denn eventuell gibt es eine Ausführung, die seinem Wunsch viel näherkommt als das was er sich vorstellt.

Mark Teutsch: Wir haben tendenziell das Gefühl, dass die Sensibilität für nachwachsende Rohstoffe steigt. Frau Good, machen Sie die gleiche Erfahrung?

«Die Phase der Beratung für den Belag ist sehr wichtig».

Mark Teutsch

Branca Good: Ja, ganz klar, dies stelle ich auch fest, sowohl von der Seite der Bauherren wie auch zum Glück von Seiten der Architektinnen und Architekten. Diese Sensibilität steigt. Gleichzeitig steigt auch das Angebot von nachhaltigen Produkten. Der neue Lehmkaseinboden von Walo Bertschinger ist so ein Beispiel, komplett 100-prozentig natürlich. Oder auch die Art der Imprägnierung ist wichtig. Eine 2K-Imprägnierung ist nicht ökologisch, eine 1K-Imprägnierung von einem Allhybridboden hingegen ist ökologisch. Es gibt immer mehr Architekten – auch wenn dies über alles gesehen immer noch wenige sind –, die sich nach biologischen Kriterien richten und einem Material, das natürlich abbaubar ist.

Bild: Bauwerk Parkett

Aufgrund seines elastischen Aufbaues und seiner Fähigkeit, Kräfte zu absorbieren, eignet sich der Boden Performance von Bauwerk Parkett für Fitnessstudions und Sporthallen.

Raffaele Benedetti: Diesen Trend spüren wir auch. Dazu anschliessend gehört die Frage: Wie beeinflusst mich dieses Material beim Wohnen und in meinem Wohnklima? Gibt mir das gewählte Material ein gutes Gefühl? Oder erzeugt dieses Material irgendwelche Aussonderungen, Gase, die mein Wohnklima positiv oder negativ beeinflussen können? Heute bei unserer sehr dichten Bauweise, bei der Wohnraum zum Teil aufgrund zu tiefer Luftfeuchtigkeit mechanisch belüftet werden muss, spielen diese Fragen eine besonders grosse Rolle.

Diese Sensibilität ist da. Auf der anderen Seite müssen wir auf diese Sensibiliät verstärkt achten und auf dieser aufbauen: kurzfristig, mittelfristig oder langfristig.

Diskutierten online zum Thema Böden: Mark Teutsch, Geschäftsleiter/Experte, ISP Interessengemeinschaft Schweizer Parkettmarkt; Branca Good, Innenarchitektin VSI.ASAI, Inhaberin Good Interiors GmbH, Zürich und Raffaele Benedetti, Vice President, Sales Director Switzerland Bauwerk Parkett St. Margrethen (v.l.).

Branca Good: Dies ist definitiv ein Trend. Ich merke auch, dass sich das Angebot in diese Richtung ausdehnt. Ich glaube zwar nicht, dass der Eichenparkett abgelöst werden wird, aber zum Beispiel Kastanienholz als Parkettboden wäre eine Alternative. Kastanienwälder sind noch nicht so stark ausgenützt wie Eichenwälder – denn wir haben keine Eichenwälder mehr in Westeuropa –, da jeder Eichenböden will.

Eine Eiche muss 80 Jahre alt werden, bis daraus Parkettböden gemacht werden können. Es gibt auch andere Alternativen wie zum Beispiel Bambus-Parkett, das auf ganz verschiedene Art und Weise behandelt werden kann. Diese Pflanze muss nur acht Jahre alt werden, bis sie gefällt und verarbeitet werden kann. Zudem ist sie erst noch ein Unkraut.

«Kastanienholz als Parkettboden wäre eine Alternative».

Branca Good

Mark Teutsch: Ich glaube, wir holzen die Eichenwälder nicht ab, aber wir nutzen das Eichenholz knapp an der Nachhaltigkeitsgrenze. Viel mehr liegt sicher nicht drin. Ich denke, der Markanteil der Holzböden wird bei den Bodenbelägen steigen. Besonders der Konsument muss Richtung andere Holzarten umdenken. Kastanienböden sind sicher eine Alternative. Es gibt noch etliche andere Holzarten, die sich sehr gut eignen, wie Eschen, Ulmen, auch wenn hier die Baumbestände krankheitsbedingt rückläufig sind. Ich wage hier eine Aussage, auch wenn ich mich damit bei manchen in der Parkettbranche nicht beliebt mache: In gewissen Objekten mit mehr oder weniger konstanten Raumbedingungen kommen auch Buchen in Frage. Die heute dichten Gebäudehüllen sowie die tieferen Vorlauftemperaturen bei der Fussbodenhei-

Bild: Bauwerk Parkett

Dieser Boden fühlt sich auch barfuss gut. Boden Performance von Bauwerk Parkett.

zung kommen hier dem Holz entgegen, solange nicht durch ein kontrolliertes Belüftungssystem ohne Befeuchtung schlechte Bedingungen geschaffen werden.

Raffaele Benedetti: Wir geben uns extrem Mühe, andere Holzarten zu präsentieren und anzubieten. Doch dabei sind wir auch konfrontiert mit den Aussagen von Handwerkern, von Bodenlegern, die sich auf der sicherer Seite bewegen möchten und sagen, mit Buchen hätten sie Probleme gehabt. Das Verhalten eines Eichenbodens sei einfach sicherer. Das Schwind- und Quellverhalten sei nicht so offensiv wie bei Buchen. Dies irritiert unsere Kunden. Das Gleiche läuft auch ab mit Nussbaum, mit Ahorn, mit Esche und die Kunden landen wieder bei Eiche.

«Die Sensibilität für nachwachsende Rohstoffe steigt».

Mark Teutsch

Branca Good: Ich glaube, es liegt noch an etwas Anderem. Dadurch dass die Nachfrage nach Eiche so gross und so stark ist, wird bei Eiche viel mehr experimentiert, was die Optik betrifft. Während andere Hölzer sich Richtung Rot, Orange oder Gelb verändern, bleibt Eiche konstant. Bei Eiche ist der Rohoptik-Trend zurzeit in. Dieser trifft mit seiner sehr schönen Farbe ganz genau den Zeitgeist. Mit anderen Hölzern müsste man noch viel mehr experimentieren, was man aus ihnen herausholen kann, damit man mit diesen auch den Nerv der Zeit treffen kann.

Die Rohoptik ist sehr gut vergleichbar mit einer geräucherten, durchgeseiften Eiche. Diese erzeugt eine stabile, wunderschöne Farbe, die nicht zu stark ins Gelbe geht, wie die normale Eiche. Es ist ein schöner warmer Braunton. Ich bin absolut verliebt in dieses Produkt. Wenn ich andere Hölzer hätte mit einer ähnlichen Optik – dann noch so gern. Doch dies ist offenbar sehr schwierig wegen diesen starken Farbschimmern, die aufgrund des Sonnenlichtes und der Nutzung zunehmen.

Raffaele Benedetti: Dies kann ich bestätigen. Die Farbstabilität ist auch eine Nachfrage des Kunden. Wenn der Kunde sich für einen Holzboden entscheidet und wir ihm dann sagen, dieses Holz würde sich später im Farbton verändern, dann bricht er seinen Entscheid gleich ab.

Mark Teutsch: Sie sagten vorher noch etwas Interessantes: Die Farbenvielfalt, die man heute bei der Eiche erreicht. Man muss auch sehen, dass die ganze Beschichtungsindustrie auf Eiche ausgerichtet ist. Alle anderen Holzarten werden dabei mehr oder weniger auf der Seite gelassen. Dies ist natürlich ein Teufelskreis, wenn die Nachfrage nach Eiche so gross ist.

Branca Good: Genau daher sagte ich: Solange die Nachfrage bei der Eiche ist und niemand diese mit einem erweiterten Angebot der anderen Hölzer bricht, wird sich dies auch nicht gross ändern.

Mark Teutsch: Wir sind auch froh, haben wir innovative Hersteller wie Bauwerk Parkett in der Schweiz.

Raffaele Benedetti: Ja, wir geben uns sehr grosse Mühe und probieren viel, um andere Holzarten zu zeigen und diese zu fördern. Dies ist eine sehr grosse Herausforderung. Wir versuchen auch innovative Oberflächen und Optiken darzustellen. Trotzdem fällt die Nachfrage wieder sehr rasch auf Eiche zurück, weil der Endkunde sich durch viele Medien und Kanäle beeinflussen lässt. Dies geht vom Handwerker übers Internet über andere Anbieter bis hin zu Planern und Architekten.

Ich habe ein gutes Beispiel: Wir stellten Parkett aus Douglasie her. Nach drei Jahren mussten wir dieses Produkt einstellen da wir feststellten, dass dieses nicht den Nerv des Endkunden trifft. Obwohl dies ein ganz tolles Projekt war, mussten wir dieses abhaken. Dann entwickelten wir eine neue Farbe bei der Eiche – und tatsächlich, diese läuft. Die Eiche ist einfach sehr dominant.

«Die Optik ist ein wichtiges Thema».

Raffaele Benedetti

Branca Good: Was für andere Möglichkeiten gibt es? Würden Sie mit anderen Hölzern den Farbton der Eiche Rohoptik oder geseiften Räuchereiche hinbringen?

Raffaele Benedetti: Mit Esche kann man viel machen. Auch mit Ahorn und mit Buche kann man arbeiten. Wir produzierten schöne Ober-

Bild: Dörig Unterlagsböden AG

Anhydrit Böden mit Gipsanteil der Firma Dörig Unterlagsböden AG.

Bild: Walo Bertschinger AG

Boden der Küche und des Wohnraums in Spachteltechnik.

flächen. Doch für einige sind Buchen von gestern. Früher hatte man schliesslich auch Buche verwendet. Doch damals gab es noch keine Fussbodenheizungen, die die Stabilität der Buche beeinflussen. Wir verwendeten erfolglos auch innovative Lacksysteme. Doch wir kamen nicht weiter. Einzelnen Bauherren konnten wir diese Holzarten liefern, doch die Mehrheit blieb bei Eiche.

Mark Teutsch: Hier kann sicher die Oberflächenindustrie Abhilfe schaffen. Wir haben eine Decke aus Fichtenholz, die mit einem UV-Stopp behandelt ist. Dadurch wird der Effekt vom Vergilben deutlich reduziert und verzögert. Mit dieser Beschichtung kann so eine Holzart eingesetzt werden, die sonst durch Ihre Vergilbungseigenschaften nicht sehr beliebt ist bei manchen Bauherren. Dadurch eröffnen sich auch neue Wege. Ich denke, hier ist ein sehr grosses Potenzial mit anderen Holzarten vorhanden.

Branca Good: Dies glaube ich auch.

Martin Binkert: Wenn fast alles klar ist, geht es am Schluss immer noch um den Preis. Was für eine Rolle spielt der Verkaufspreis inklusive dem Verlegen des Bodens?

Raffaele Benedetti: Natürlich gibt es eine Preissensibilität. Da kann jeder von uns selbst in den Spiegel schauen, wenn wir etwas kaufen möchten. Viele Kunden sind auch bereit etwas mehr zu zahlen, wenn sie sich dies leisten können und ihnen dieses Produkt gefällt. Der Schweizer, der zum Beispiel ein Einfamilienhaus baut, schaut nicht nur auf die günstigsten Produkte. Doch durch zahlreiche Aktionen wird der Kunde zu Produkten mit tiefen Preisen gedrängt. Zusammengefasst: Es gibt eine Beeinflussung, doch diese ist nicht so stark. Ohne Beeinflussung würden die Kunden viel rascher zu ihrem Wunschboden kommen.

Bei ganz grossen Aufträgen ist es klar. Hier geht es manchmal um den letzten Franken bei Produkten, die aus der ganzen Welt kommen. Manchen ist nicht bewusst, was diese für einen Weg bis zu uns hinter sich haben. Zum Glück ist heute der Schiffscontainer um das Mehrfache teurer, denn diese Produkte sollen auch etwas kosten, wenn diese von soweit herkommen.

Doch zum Glück ist der Schweizer Markt empfänglich für ein seriöses Produkt.

«Der Preisdruck gegenüber Handwerkern, auf jeden Fall bei uns in Zürich, ist ganz schlimm».
Branca Good

Branca Good: Im Parkettbereich gibt es eine sehr grosse Bandbreite an Preisen. Sie Herr Benedetti bedienen Kunden, die schon vorentschieden haben, dass diese zu Bauwerk Parkett gehen. Meine Kunden stammen aus einem anderen Segment. Sie können sich für einen schönen Parkettboden entscheiden, doch andere Böden, wie gespachtelte Böden, die zurzeit am Aufkommen sind, sind noch viel teurer.

Meinen Kunden ist der Boden sehr wichtig. Sie merken, auf diesem Boden leben sie nachher und daher darf es nicht irgendein Boden sein. Meine Kunden geben lieber mehr Geld für den Boden aus als zum Beispiel für teure Armaturen im Badzimmer. Auf dem Boden läuft man auch mal barfuss. Die Ausstrahlung des Bodens ist den Leuten sehr wichtig und sie wissen, dass dieser einen grossen Einfluss auf ihr Wohnambiente hat.

Mark Teutsch: Ich stelle auch fest, dass die Bauherren oft stark emotional dabei sind, wenn mit ihrem Boden etwas nicht stimmt, auch wenn dies nicht am Material liegt. Sie sagen, sie hätten wirklich diesen Einen ausgesucht und der liegt ihnen stark am Herzen.

Branca Good: Ja, dann ist Weltuntergang, wenn hier etwas passiert (lacht).

Raffaele Benedetti: Herr Teutsch hat etwas ganz Wichtiges gesagt: «Wenn es nicht am Material liegt». Das schönste Parkett von einem nicht professionellen Handwerker verlegt, ist nur halb so viel wert. Bei der Spachtelung ist ein Fehler noch viel schlimmer. Wir Hersteller müssen Handwerker fordern und fördern. Dies ist extrem wichtig. Doch Handwerker gibt es immer weniger auf dem Markt.

Branca Good: Der Preisdruck gegenüber Handwerkern, auf jeden Fall bei uns in Zürich, ist ganz schlimm. Doch bei gespachtelten Böden kommt es einem gar nicht in den Sinn, einen günstigen Handwerker zu nehmen, da die Auswirkungen offenkundig sind. Denn bei schlechten Handwerkern gibt dies eine Katastrophe. Bei Parkettböden werden die Preise von GUs so gedrückt, dass diese am Schluss zum Preis eines Drittels verlegt werden.

Unsere Experten

Raffaele Benedetti
Vice President, Sales Director Switzerland Bauwerk Parkett St. Margrethen, einem der grössten Parkett-Produzenten von Europa. Hochbauzeichner, Techniker Hochbau, MBI mit Vertiefung Marketing Management und strategisches Management, arbeitete während zehn Jahren in der Aufzugsindustrie.

Branca Good
Innenarchitektin VSI.ASAI. Gründerin und Inhaberin der Good Interiors GmbH, Zürich sowie der Materialothek für den Innenausbau in Zürich. Spezialisiert für das Materialkonzept für den Innenausbau mit Schwerpunkt Beratung und dem Ziel, die Materialien harmonisch abzustimmen. Aktivmitglied VSI.ASAI. Vereinigung Schweizer Innenarchitekten/-architektinnen. Marketing Studium in London, 6 Jahre Arbeit in Barcelona, 10 Jahre Internationales Marketing Management, Studium Innenarchitektur und Raumgestaltung.

Mark Teutsch
Geschäftsleiter/Experte, ISP Interessengemeinschaft Schweizer Parkettmarkt. Gelernter Schreiner, studierte Holzingenieur. Die ISP deckt alle Interessen des Parkettmarktes in der Schweiz ab und erstellt pro Jahr ca. 200 Gutachten zu Parkettböden.