

SERVICE/DIENSTLEISTUNG

OBJECTFLOR

Das Produkt muss stimmen, aber auch der Service!



Sigrid Haas und Henrik Wärnke

Sigrid Haas und Henrik Wärnke von objectflor beraten Entscheider der Wohnungswirtschaft bei der Wahl der passenden Bodenbeläge. Sie berichten im Interview, worauf es neben Qualität und einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis ankommt.

LVT-Designbeläge sind aus dem Wohnungsbau nicht mehr wegzudenken. Frau Haas, Sie haben diese Entwicklung über viele Jahre begleitet.

Sigrid Haas: Ja, wir haben bei objectflor früh damit begonnen, der Wohnungswirtschaft die Vorteile der designstarken Vinylböden vorzustellen. Anfangs mussten wir Überzeugungsarbeit leisten, aber Faktoren wie Qualität, die auch Mieterwechsel überdauert, einfache Pflege und Langlebigkeit sprechen für sich. Auch der problemlose Austausch einzelner

Fliesen und Planken ist ein wichtiger Pluspunkt. Heute weiß man in der Branche, dass es bei Vermietungen auf den ersten Eindruck ankommt: Optik, Atmosphäre und Behaglichkeit durch einen schönen Boden können entscheidend für den Abschluss eines Mietvertrages sein. In den letzten Jahren haben sich über 200 Wohnungsunternehmen wie kommunale Wohnungsbaugesellschaften und Genossenschaften im Neubau oder in der Sanierung für Designbeläge von objectflor entschieden.

Mittlerweile gibt es mehr und mehr Anbieter von LVT-Designbelägen. Herr Wärnke, Sie warnen davor, nur über den Einkaufspreis zu entscheiden. Warum?

Henrik Wärnke: Natürlich ist es beim bekannt hohen Kostendruck verlockend, möglichst billig einzukaufen.



Gemeinschaftsraum bei der Berlin Brandenburgischen Wohnungsbaugenossenschaft eG, Berlin

Aber wir sprechen hier von Bodenbelägen, die mindestens über einen Zeitraum von 15 Jahren genutzt werden sollen. Das Produkt muss deshalb stimmen, aber auch der Service! Und Beständigkeit ist nicht nur vom Bodenbelag, sondern auch vom Anbieter verlangt. Wir haben bei objectflor klassische Dekore für den Wohnungsbau, die wir über viele Jahre im Sortiment halten, oft über die Kollektionslaufzeiten hinaus. Darauf können sich unsere Kunden verlassen. Außerdem sind die gewünschten Dekore aufgrund unserer sehr hohen Lagerkapazität innerhalb von zwei bis drei Tagen für den Bodenleger verfügbar. Das ist Service, der für Wohnungsunternehmen zählt, denn Wohnungen müssen fristgerecht zur Verfügung gestellt werden.

Sigrid Haas: Hinzu kommt, dass es auch bei der Qualität der Produkte große Unterschiede gibt. objectflor gibt eine Garantie von 15 Jahren auf das Material. Die tatsächliche Produkt-Lebensdauer ist entsprechend oft viel höher. Sowohl die Wohnbauunternehmen als auch die Mieter profitieren davon, dass unsere Bodenbeläge emissionsarm und rutschsicher sind sowie alle Brandschutzanforderungen erfüllen. Diese Sicherheit halte ich für ausgesprochen wichtig.

Hat sich eigentlich das Produkt LVT in den letzten Jahren weiterentwickelt?

Henrik Wörnke: Ja. Neben einigen technischen Verbesserungen gibt es Designbeläge jetzt in verschie-

denen Verlegearten, abgestimmt auf unterschiedliche Anforderungen. Die besonders schnell und einfach zu verlegenden Klick-Beläge bieten bei objectflor eine zusätzliche Trittschallverbesserung. Außerdem gibt es komplett lose liegende Beläge. Das mag noch wie Zukunftsmusik klingen, aber Bodenbeläge kann man sogar zukünftig mieten.

Wenn Service bei objectflor eine so wichtige Rolle spielt, dann leisten Sie beide vermutlich mehr als nur Vertrieb.

Sigrid Haas: Das ist uns wirklich sehr wichtig. Wir beraten professionell und bieten auch technische Unterstützung. Von dem ersten Gespräch bis hin zur Nutzung begleiten wir unsere Projekte. Damit haben wir uns – das kann man schon sagen – einen guten Namen in der Branche gemacht.



Alters- und familiengerechte Wohnungen bei der WOBAK Städtische Wohnungsbaugesellschaft mbH Konstanz

objectflor®
Your Flooring Partner

objectflor

Art und Design Belags GmbH
Wankelstraße 50, 50996 Köln
Tel.: 02236 96633-0
Fax: 02236 96633-99
E-Mail: info@objectflor.de