

Bodenrenovierung im Frischemarkt:

Damit der Laden schnell wieder läuft



Der Kauf von Nahrungsmitteln ist ein sinnlich-haptisches Erlebnis, bei dem das Prüfen der Qualität und Konsistenz von Obst, Gemüse, Fleisch oder Fisch und Spontankäufe eine wichtige Rolle spielen. Wichtig in diesem Zusammenhang ist das Umfeld, in dem die Produkte präsentiert werden. Dem Bodenbelag kommt dabei besondere Bedeutung zu: funktional, weil sich alles darauf abspielt, und optisch, weil er den Gesamteindruck prägt.

Bis dato war dessen Erneuerung mit hohem technischen und zeitlichen Aufwand verbunden. In Dornseifers Frischemarkt in der etwa 30 Kilometer östlich von Köln gelegenen Gemeinde Much wurde mit einem Belagssystem im Herbst 2018 ein Exempel statuiert: Rund 2 000 Quadratmeter keramischer Bodenbelag wurden in nur vier Arbeitstagen neu verlegt.

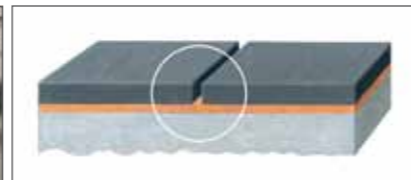
Um Einschränkungen für die Kundschaft zu vermeiden, wurde die Aktualisierung nicht bei laufendem Betrieb vorgenommen, sondern die Einkaufsstätte für zweieinhalb Wochen geschlossen. In dieser extrem kurzen Zeit sollten die Erneuerung des Bodenbelags und weitere Baumaßnahmen umgesetzt werden. Für ein möglichst zügiges Vorgehen gab es gleich mehrere Gründe: Einerseits natürlich betriebswirtschaftliche Aspekte, denn bei einem Markt dieser Art bedeutet jeder Tag, an dem früher oder später eröffnet wird, einen deutlich fünfstelligen Euro-Umsatz mehr oder weniger. Zum anderen ist Dornseifers Frischemarkt in Much der einzige „Vollversorger“ für

die fast 15 000 Einwohner, woraus eine gewisse soziale Verantwortung resultiert. Nicht zuletzt sollte aber auch verhindert werden, dass sich die Kundschaft an andere Einkaufsquellen gewöhnt und abwandert.

Die Lösung für diese schnelle Renovierung waren sogenannte Drytile-Bodenfliesen, die der Fliesenhersteller Agrob Buchtal im vergangenen Jahr vorgestellt hatte (SKS in Ausgabe 5, 2018). Diese Keramikfliesen werden bereits ab Werk mit einer dünnen Korkrückseite versehen, die mit einem speziellen Verfahren dauerhaft appliziert wird. Diese



Der alte Bodenbelag des Frischemarktes (Foto oben) war kleinteilig und an einigen Stellen durch Warentransporte und die Kunden-Frequenzierung unansehnlich geworden. Nach der Renovierung präsentiert er sich dank der Fliesenformate modern und großzügig.



Das „Geheimnis“ des Systems ist die Fuge,

die durch den Überstand der rückseitigen Kork-Applikation genau definiert ist. Der spezielle Fugenmörtel mit seiner extrem hohen Flankenhaftung sorgt für die Stabilität der Fläche.



Fotos/Grafik: Agrob Buchtal

Die wichtigste Voraussetzung für trockene Verlegung der Fliesen ist ein planebener Untergrund, der durch Schleifen und Spachteln erreicht wurde (linkes Bild). Die Verlegung danach war dank der großen Fläche unproblematisch.



➔ rückseitige Korkschicht steht allseitig genau definiert leicht über, sodass sich beim Aneinanderstoßen eine präzise Schmalfuge bildet, die dann mit einer explizit für das System entwickelten speziellen Fugenmasse verfüllt wird. Unverfugt ist der Belag sofort für Folgearbeiten anderer Gewerke begehbar. Nach der Verfugung ist die Fläche nach 12 Stunden begehbar und nach weiteren 12 Stunden voll belastbar. Wie der Name schon vermuten lässt, erfolgt die Verlegung „trocken“, also ohne Fliesenkleber. Das System ermöglicht eine bis zu achtmal schnellere Verlegung.

Für die Ausführung dieses Auftrags hatte der Bauherr bewusst ein Unternehmen aus dem Umkreis

gewählt, nämlich Fliesen Baltes aus dem nur rund 20 km entfernten Gummersbach. Für das Team unter der Leitung des Inhabers René Baltes, der den 1966 gegründeten und auf rund 50 Mitarbeiter angewachsenen Familienbetrieb in zweiter Generation führt, war dieses System der Trockenverlegung Neuland. Für den Umgang damit wurden sie aber zuvor vom Hersteller geschult. Wie die Beteiligten, Jörg und Friedhelm Dornseifer (geschäftsführende Gesellschafter der Dornseifer GmbH & Co. KG.), René Baltes (Inhaber Fliesen Baltes GmbH & Co. KG) und Dieter Schäfer (Vorstandsvorsitzender Deutsche Steinzeug AG, Agrob Buchtal und Jasba) dieses Projekt erlebten, schildern sie im Interview.

Herr Dornseifer, das Fliesen-Verlegesystem „Drytile“ ist noch relativ neu auf dem Markt. Wie sind Sie darauf gekommen?

Jörg Dornseifer: Es war für uns relativ schnell

Herr Dornseifer, was sind aus Ihrer Sicht die erfolgsrelevanten Aspekte im Lebensmittel-Einzelhandel?

Friedhelm Dornseifer: Die entscheidenden Faktoren für ein Ladengeschäft sind natürlich die Menschen, unsere Mitarbeiter und natürlich das Ambiente und die Einrichtung.

Herr Baltes, wieviel Zeit benötigen Sie, wenn Sie einen keramischen Bodenbelag konventionell verlegen?

René Baltes: Also bei einer Baustelle wie hier von rund 2 000 Quadratmetern planen wir in der Regel zwei bis drei Wochen für die Verlegung. Jetzt in diesem Fall waren wir in vier Tagen durch. Der Kunde spart letztendlich doppelt Zeit. Zum einen sind wir als Fliesenleger schnell raus und von der Fläche. Und auch die anderen nachfolgenden Gewerke können sofort weiterarbeiten, während wir noch auf der Fläche arbeiten.



Für die Erneuerung des Bodenbelages mussten wir eine zeitsparende Lösung finden.
JÖRG DORNSEIFER, GESCHÄFTSFÜHRENDE GESELLSCHAFTER

Herr Schäfer, mit welchen Argumenten haben Sie den Fliesenleger und seinen Bauherrn überzeugen können?

Dieter Schäfer: Wenn man Renovieren will, wie zum Beispiel hier im Markt, ist der Boden immer die Zeitbremse. Das heißt also, wenn der Bodenbelag traditionell verlegt, also geklebt wird, kann man ihn drei bis vier Tage nicht betreten. Auf diesem noch unverfugten Boden aber kann man, noch während verlegt wird, problemlos weiterarbeiten. Zwar nicht mit schweren Lasten, aber Maler- oder Elektroarbeiten kann man durchführen. Lediglich am Ende braucht der Boden 24 Stunden zum Aushärten und zum Aushärten der Fuge. Aber ansonsten kann die Arbeit voll weitergehen. Das ist eine große Zeitersparnis für den Investor. Aber auch der Fliesenleger hat eine ganz andere Arbeitsgeschwindigkeit.

Herr Schäfer, Zeit ist bekanntlich Geld, aber vermutlich bekommt man ein solches spezielles System wie Drytile nicht zum Nulltarif respektive zum gleichen Preis wie einen konventionell verlegten Fliesenbelag?

Dieter Schäfer: Naja, der Kork ist nicht ganz preiswert, der Fugenmörtel auch, der sprin-

Ein entscheidender Faktor für ein Ladengeschäft ist auch das Ambiente und die Einrichtung.
FRIEDHELM DORNSEIFER, GESCHÄFTSFÜHRENDE GESELLSCHAFTER



➔ gende Punkt ist jedoch das Kosten-Nutzen-Verhältnis bzw. der Zeitvorteil: Der Hauptkostenfaktor Lohn sorgt für die Einsparung, da der Boden bis zu achtmal schneller verlegt werden kann. Der Fliesenleger kann in der gleichen



Die nachfolgenden Gewerke können sofort weiterarbeiten, während wir noch auf der Fläche arbeiten.

RENÉ BALTÈS, INHABER FLIESEN BALTÈS

Insofern haben wir ein Schulungs- und Zertifizierungsprogramm aufgelegt. Wir geben keinem Fliesenleger oder keinem Bodenleger, der Drytile verlegen will, das Material in die Hand, bevor wir ihn nicht geschult haben.

Herr Schäfer, genau betrachtet, erscheint das System recht einfach zu sein. Warum gab es das nicht schon früher?

Dieter Schäfer: Wir haben sehr lange daran gearbeitet. Wir haben fünf Jahre entwickelt, weil wir immer geglaubt haben, wir müssten die Korkschicht verbessern. Am Ende aber war die Fuge bzw. der Fugenmörtel der Schlüssel. Denn die Fuge hält den ganzen Fliesenbelag zusammen. Und das war der Durchbruch.

Ein Lebensmittelmarkt wie in diesem Fall in Much ist sicher nicht der einzig mögliche Anwendungsfall. Wen oder was haben Ihre Verkäufer sonst noch im Visier? Für welche Bereiche ist das System generell prädestiniert?

Dieter Schäfer: Das System kann im Prinzip überall dort eingesetzt werden, wo ein Keramikboden gewünscht wird, schwerpunktmäßig aber dort, wo es schnell gehen muss, wie in Autohäusern, im Ladenbau oder anderen Objekten, überall dort, wo man zudem die Chance haben möchte, die Fliese auch in kürzeren Zyklen staub- und schmutzarm auszutauschen und zum Beispiel einem

veränderten Unternehmens-Cl anzuweisen. Denn eine konventionell verlegte Fliese bleibt in der Regel viele Jahre liegen, während hier auch nach einer kürzeren Zeit der Austausch wirtschaftlich möglich ist.

René Baltès: Ein wichtiger Punkt war übrigens auch die Müllvermeidung. Ich persönlich war begeistert davon, dass am Ende gerade einmal eine Palette an Restmaterial und Verpackung übrig geblieben ist. In der Regel fallen meist ein bis zwei große Container mit Folien, Plastik oder auch Klebersäcken an. Hier waren es eigentlich nur die Spanngurte, die Folienhauben und die Paletten.

Herr Schäfer, die keramische Fliese ist bekannt als besonders umweltfreundlich, weil homogen aus natürlichen Rohstoffen hergestellt. Hier kommen auch andere Materialien ins Spiel, die zudem noch kraftschlüssig miteinander verbunden sind.

Das ganze Produkt, also die Fliese, der Kork, aber auch die Fuge, besteht aus natürlichen bzw. mineralischen Rohstoffen

DIETER SCHÄFER (VORSTAND DEUTSCHE STEINZEUG AG)



Dieter Schäfer: Vom Grundsatz her besteht das ganze Produkt, also die Fliese, der Kork, aber auch die Fuge aus natürlichen bzw. mineralischen Rohstoffen. Das heißt, Sie können es am Ende, wenn es ausgebaut werden soll, ganz normal als Bauschutt entsorgen. Es gibt keine Probleme mit der Umwelt, auch keine Probleme wie zum Beispiel mit Laminat oder Vinyl, deren Inhaltstoffen nicht mehr ökologisch abgebaut werden können. Es ist also ein ideales ökologisches Produkt, egal, womit wir es vergleichen.

Zeit sehr viel mehr Fläche verlegen. Und mit diesem System können vor allen Dingen zum Beispiel auch Bodenleger arbeiten, die bisher nur Parkett, Laminat oder Teppichboden verlegt haben. Hier sind die gleichen handwerklichen Fähigkeiten gefragt.

Friedhelm Dornseifer: Die Wirtschaftlichkeit beginnt ja schon damit, dass wir den Laden nicht lange schließen mussten. Wir haben das Geschäft lediglich insgesamt zweieinhalb Wochen geschlossen gehalten, das war gut auch für unsere Kunden. Mit einem normalen Fliesenbelag hätte das deutlich länger gebraucht.

Und es gibt keinen Unterschied zur konventionellen Verlegung?

René Baltès: Doch! Der Untergrund muss wirklich extrem gut sein in Bezug auf die Ebenflächigkeit. Das System ist gewissermaßen genial, aber es verträgt kaum Toleranzen des Untergrundes. Für dieses Projekt haben wir uns eine neue, große, ferngesteuerte Bodenschleifmaschine angeschafft, um Unebenheiten präzise plan zu bekommen. Ergänzend dazu musste noch in Teilbereichen gespachtelt werden.

Dieter Schäfer: Wir haben lernen müssen,

Über das Unternehmen Dornseifer und seine Frischemärkte: <https://www.dornseifer.de/>
Der Fliesenleger: <http://fliesenbaltès.de/>
Informationen über das Trockenverlege-Verfahren „Drytile“: <https://www.trison-drytile.de/> und der Hersteller der keramischen Fliesen Agrob Buchtal GmbH (Buchtal 1, 92521 Schwarzenfeld, Tel.: 09435-391-0, www.agrob-buchtal.de/)



Zum PDF der vollständigen Ausgabe 2.2019