



Farnam Sharifi, Matthias Kistler: „Wir unterstützen unsere Kunden auch bei der Umstellung von der EUTR auf die EUDR.“

IFL: Farnam Sharifi & Matthias Kistler im Interview

„Wir halten uns strikt an die EU-Normen“

Wer sich für die asiatische Bodenbelagsindustrie interessiert, ist bei International Flooring Labs (IFL) richtig. Der unabhängige Dienstleister für Qualitätskontrolle und -sicherung sitzt vor Ort in Nordostchina und beobachtet auch die Entwicklungen in Südostasien. Parkett Magazin sprach mit CEO Farnam Sharifi und Matthias Kistler, Director of Business Development, über die aktuelle Situation der Branche sowie neue Angebote und Services von IFL.

Parkett Magazin: Herr Sharifi, Herr Kistler, zuletzt haben wir im November 2021 miteinander gesprochen, mitten in der Pandemie. Damals stockten die Lieferketten aus China oder wurden ganz unterbrochen. Sie konnten auch nicht in die Werke, um Qualitätsprüfungen vorzunehmen. Wie stellt sich die Lage in Chinas Bodenbelagsindustrie jetzt dar? Ich habe gehört, dass

etliche Produzenten Corona nicht überlebt haben sollen – also die Unternehmen, nicht die Menschen...

Farnam Sharifi: Covid hat in der chinesischen Bodenbelagsindustrie zweifellos viele Beeinträchtigungen ausgelöst – meist kurzfristig und über drei Phasen verteilt. Zuerst erfolgte von März bis Juni 2020 eine massive

Störung, gefolgt von einer relativ langen Periode relativer Stabilität bis zur nächsten Unterbrechung von April bis Juni 2022 und schließlich das große „Finale“ mit der Null Toleranz-Politik der chinesischen Regierung ab November 2022, die zu drei Monaten Stillstand mit großen Einschränkungen wegen der gewollten Durchseuchung führte, bis sich das Leben im frühen Frühjahr 2023 wieder normalisierte.

Wie im Rest der Welt ist Covid auch in China inzwischen Geschichte. Man sieht zwar immer noch einige Menschen, die in Flugzeugen, auf Flughäfen und an belebten öffentlichen Plätzen Masken tragen, aber das war in China und Asien schon vor der Pandemie üblich.

2023 sind zwar die Seefrachtkosten wieder auf ein normales Niveau gesunken, aber so schnell, wie sie damals angezogen hatten, sah sich die Bodenbelagsbranche mit einer ganzen Reihe neuer Herausforderungen konfrontiert. Höhere Zinssätze und höhere Energiepreise infolge des Russland-Ukraine-Krieges schmälerten die Kaufkraft der Verbraucher und verringerten die Nachfrage. Hinzu kamen die Abkopplungskampagne Chinas, die Verschärfung der chinesischen Vorschriften für Auslandsinvestitionen und andere geopolitische Spannungen, die allesamt zu einem Rückgang des Auftragsvolumens in den meisten chinesischen Fabriken führten.

Trotzdem laufen die meisten Werke in China nach wie vor auf Hochtouren. IFL hat jeden Monat mit über 40 Produktionsbetrieben zu tun, die meisten in China, und keiner davon hat existenzielle Befürchtungen geäußert. Im Gegenteil: Viele sind hungrig nach mehr Aufträgen, die meisten überleben und einige prosperieren sogar.

Im März dieses Jahres haben wir über 20 Bodenbelagsfabriken in ganz China und Vietnam besucht, und auch sie scheinen alle gut zu laufen. Sogar ein Parkettwerk in Nordchina, das Insolvenz angemeldet hatte und im Juni 2023 schließen musste, wurde gerade unter einer neuen privaten Managementgruppe wieder eröffnet. Dennoch werden die nächsten zwölf bis 18 Monate für viele Produzenten eine harte Zeit werden und wir werden diese Entwicklung aufmerksam verfolgen.

Konnten Sie Ihre Arbeit vor Ort, die Werksaudits, inzwischen wieder vollumfänglich aufnehmen ?

Sharifi: Ja, die Zugangsbeschränkungen zu den Werken galten nur gleich zu Beginn der Pandemie und

dann noch einmal 2022, wie eben erwähnt. Insgesamt waren die IFL-Inspektionen vor Ort nur begrenzt und temporär eingeschränkt.

Sie kennen die chinesische Bodenbelagsindustrie sehr gut und im Detail. Was hat sich während und nach der Pandemie geändert ?

Sharifi: Wir hören und sehen, dass sich Unternehmen von China abwenden und in südostasiatische Länder wie Vietnam und Kambodscha verlagern. Die dort hergestellten Produkte sind meist für den US-Markt bestimmt. Hinter diesen südostasiatischen Fabriken stehen oft chinesische Betreiber, die frühzeitig auf die US-Zölle reagiert haben, in benachbarte südostasiatische Länder umgezogen sind und dort größere, bessere und stärker automatisierte Produktionslinien aufgebaut haben als in China. In den Wachstumsplänen etablierter chinesischer Unternehmen werden oft Thailand und Mexiko erwähnt. Wir werden noch einiges über chinesische Bodenbelagsfabriken hören, die dort noch in diesem Jahr oder in der nahen Zukunft an den Start gehen.

Europa und die Türkei bieten praktikable Alternativen für die Fertigung bestimmter Produkte wie Zubehör, Laminatböden und Parkett mit einfachen Oberflächen. Kurz gesagt, die Beschaffungsmöglichkeiten haben tatsächlich begonnen, sich von China wegzubewegen. Für alle Märkte mit Ausnahme der USA ist China jedoch nach wie vor das Land mit den wettbewerbsfähigsten Preisen und der höchsten Produktionskapazität.

Matthias Kistler: Ich würde noch hinzufügen, dass die chinesische Bodenbelagsindustrie nach Covid sogar in gewisser Weise stärker geworden ist und ihr früheres Ziel erreicht hat, weniger ein globaler Produktionsstandort zu sein als vielmehr eine High Tech- und High(er) Quality-Industrie zu werden, in der Qualität vor Quantität geht.

Ich will Ihnen ein aktuelles Beispiel dazu geben: Ich habe kürzlich bei mehreren Werksbesuchen festgestellt, dass viele Produzenten zwar immer noch in die USA liefern, aber nur die hochwertigen Premiumprodukte. Soll heißen, höhere Stärke, bessere Verschleißschicht, spezielle Konstruktionen und integrierte Unterlage bei elastischen Belägen und höhere Stärken sowie besondere Oberflächenbehandlungen bei Parkett. Und dass sie damit trotz der 25 %-igen Zölle immer noch wettbewerbsfähig sind. Es gibt also eine gewisse Verschiebung – aber nicht wirklich zum Nachteil von China. ➔

„
Wir sehen keine großen Veränderungen in den Kaufgewohnheiten der europäischen Einkäufer. Im Gegenteil.

Farnam Sharifi

Während der Pandemie, vor dem Hintergrund des Stockens oder des Stopps der Lieferketten, haben einige europäische Bodenbelagsanbieter auf europäische statt asiatischer Zulieferer umgestellt. Und es wurde damals spekuliert, dass sich die Bodenbelagsproduktion generell wieder stärker nach Europa (zurück-)verlagern würde. Ihre Beobachtungen widersprechen dem – ebenso die Entwicklung des Außenhandels und die Zunahme chinesischer Importe nach Europa...



Farnam Sharifi: Der Kosmopolit, Brite iranischer Abstammung, entdeckte 2002 eine Marktnische; er beobachtete, dass Bodenbelagsanbieter aus Europa und weltweit zunehmend chinesische Bodenbeläge importieren – ohne Qualitätsprüfung vor Ort. Dafür gründete er International Flooring Labs (IFL) im nordchinesischen Dalian als Dienstleistungs- und Serviceunternehmen, dem er unverändert als CEO vorsteht. Seine Frau Arezoo Sharifi verantwortet das Marketing.

Sharifi: Also wir sehen keine große Veränderung in den Kaufgewohnheiten der europäischen Bodenbelags-Einkäufer. Im Gegenteil: Wir sehen eine Zunahme an Kollektionsentwicklungen und den jährlichen Einkaufsplänen, die zwischen europäischen Einkäufern und chinesischen Produzenten diskutiert werden. In einem konkreten Fall ist ein britischer Bodenbelagsimporteur, der Ende 2022 aufgrund der gestiegenen Preise für Rohstoffe und für Seefrachten seine Fischgrät-Eiche 5G-Klick von China nach Europa verlagert hatte, in diesem Jahr wieder zu seinem früheren chinesischen Lieferanten zurückkehrt, da die Preise wieder nachgegeben haben und das Werk über die Ambitionen und die Kapazitäten verfügt, um seine Nachfrage zu decken.

Es ist ja auch klar, dass die Nachfrage nach Bodenbelägen in der EU nicht in vollem Umfang lokal befriedigt werden kann und von außerhalb der EU ergänzt werden muss. Wie bereits erwähnt, gibt es alternative Möglichkeiten, die die chinesischen Unternehmen entweder auf eigene Faust entwickeln oder sorgfältig den Markt beobachten, um entsprechend zu reagieren.

Welchen Einfluss nehmen gegenwärtig aktuelle Krisen wie der Ukraine-Krieg oder die Attackierung der Schifffahrtswege durch das Rote Meer durch die Huthi-Rebellen ?

Kistler: Es ist ja hinlänglich bekannt, dass der Krieg in der Ukraine zu höheren Rohstoffkosten für die Parkettindustrie geführt hat, was tatsächlich dazu beigetragen hat, die chinesischen Parkettimporte nach Europa zu stärken. Anders ist es mit dem Krieg in Gaza und der daraus resultierenden Schifffahrtskrise auf dem Roten Meer, die höhere Frachtkosten und längere Transportzeiten ausgelöst haben.

Überraschenderweise erreichten die Seefrachtraten im Januar einen neuen Peak, wobei damals noch viele Transporte durch das Rote Meer gingen, während jetzt im März, nach den Angriffen der Huthi, die Menschenleben auf einem Containerschiff gefordert

haben, das Rote Meer komplett von den Reedereien gemieden wird. Das hat den Seetransport verteuert, verstärkt noch durch den Versandansturm nach dem chinesischen Neujahrsfest. Dennoch sehen wir seit der zweiten Märzhälfte, dass die Frachtkosten wieder nachgeben.

Sie sind während der Corona-Pandemie kreativ gewesen und haben neue Services entwickelt und Angebote, wie zum Beispiel die digitale Ferninspektionen. Wie sind die angenommen worden und führen Sie diese ergänzend weiter ? Oder ist es unerlässlich, vor Ort zu prüfen, um ein valides Prüfergebnis zu erhalten ?

Sharifi: Während der Pandemie mussten wir auf digitale Inspektionen zurückgreifen, wenn unseren Inspektoren der Zugang zu den Werken und die Anreise verwehrt waren. Nur in diesen Fällen haben wir digitale Inspektionen per Video Call durchgeführt, bei denen hilfsbereite Mitarbeiter vor Ort die „Arme und Beine“ unserer Inspektoren waren, um die Kamera und die Proben unter Anleitung zu manövrieren. Das war auf jeden Fall besser, als die Ware ungeprüft zu versenden und bot ein gewisses Maß an Qualitätssicherung. Jedoch werden digitale Inspektionen eine Option für Notfälle bleiben. Eine echte physische Begutachtung und Kontrolle durch unsere erfahrenen Inspektoren lässt sich durch nichts ersetzen. Die Relevanz physischer Inspektionen ist uns sogar noch mehr vor Augen geführt worden.

Sie haben mit TRUSST auch eine Art digitalen Produktpass entwickelt. Wie funktioniert das ? Und konnten Sie TRUSST etablieren ?

Sharifi: TRUSST Digital Passport bleibt in unserer Entwicklungspipeline. Mit dieser Lösung, die 2018 eingeführt wurde, sind wir einfach unserer Zeit voraus gewesen. Die Akzeptanz war eingeschränkt, als potenzielle Kunden die Machbarkeit und Durchführbarkeit untersucht haben. Oft ging es darum, einen transparenten QR-Code unter der Lack- bzw. Verschleißschicht der einzelnen Elemente zu verstecken, anstatt einen QR-Code auf die Rückseite zu drucken oder, wie wir es anfangs praktiziert haben, einen packungs- oder chargenspezifischen QR-Code auf die Verpackung zu drucken.

Heute ist die Front-End-Technologie zur Platzierung eines planken- bzw. dielenspezifischen transparenten QR-Codes verfügbar. Auch die Back-End-Technologie zur Protokollierung der Produktpass-Informationen in der Blockchain entwickelt sich schnell weiter

und wird immer einfacher und erschwinglicher. Wie bei jeder guten Idee, die zum Leben erweckt wird, müssen wir die Zeit und die Ressourcen bereitstellen, um den TRUSST Digital Passport auf den Markt zu bringen – insbesondere angesichts der Vorteile, die er für die Einhaltung der EUDR und weiterer künftiger EU-Anforderungen bietet.

Mittlerweile haben Sie Ihren Aktionsradius deutlich ausgedehnt, auch auf Taiwan, Vietnam, Südkorea, Kambodscha, Malaysia und Indonesien. Wie kommen Sie dort voran ?

Sharifi: Außerhalb Chinas haben wir jetzt Inspektoren in Taiwan, Vietnam und Südkorea stationiert, die darüber hinaus auch Werksaudits und Produktkontrollen in Kambodscha, Malaysia und Thailand vornehmen. Allgemein bereisen unsere Inspektoren ein neues Produktionsland von ihrem Standort aus, bis das Inspektionsvolumen auf über 20 Container pro Monat steigt.

Man darf nicht unterschätzen: Das ist schon ein komplexes HR-Puzzle, bei dem die Kultur, die Sprache und die Situation sowohl der Inspektoren als auch der zu auditierenden Fabriken berücksichtigt werden müssen, ebenso wie Visa-Themen, der Wohnort der Inspektoren und die geografische Abdeckung von da aus... das soll alles optimal koordiniert sein, denn wir wollen ja die Reisezeiten und -kosten möglichst gering halten, um unseren Kunden einen zuverlässigen, konstanten Service und wettbewerbsfähige Preise bieten zu können.

Welche Rolle spielen die anderen asiatischen Lieferländer ? Sind das nur Ausweichoptionen für die chinesischen Hersteller oder entstehend dort autonome Bodenbelagsindustrien ?

Kistler: Beides. Ich möchte an dieser Stelle betonen, dass nicht nur die Bodenbelagsindustrie in diese Länder abwandert und somit einen immensen Einfluss auf deren Entwicklung und Bruttoinlandsprodukt hat, sondern auch ihre eigenen Binnenmärkte stärkt. Nichtsdestotrotz liegt der erste Schwerpunkt auf der Herstellung von Massen- und Einstiegsware. Produkte des mittleren bis gehobenen Segments bleiben in China und haben dort nach wie vor einen Wettbewerbsvorteil.

Welche Unterschiede macht das für Ihre Arbeit ?

Kistler: Als lernende Organisation, die CNEI (Constant Never Ending Improvement) praktiziert, sind wir es gewohnt, dass sich der Markt verändert und

wir uns den individuellen Bedürfnissen der Kunden anpassen. Die einzige Veränderung ist also eher administrativer und kultureller Natur und nicht die Inspektionsarbeit selbst.

Sind diese neuen Produktionsländer für europäische Bodenbelagsanbieter interessant ?

Kistler: Eher nicht. Bei Parkett und Holzböden zum Beispiel liegt der Schwerpunkt aufgrund der geografischen Gegebenheiten in Südostasien eher auf einer breiten Palette an Holzarten, die für den nordamerikanischen und australischen Markt interessant sind – im Gegensatz zum EU-Markt, der ja zu fast 90 % von der Eiche dominiert wird, Nut und Feder anstelle von lizenzierten Klickböden und eher besseren Sortierungen.

Auch bei Designbelägen sehen wir einen starken Fokus auf den US-Markt wegen der niedrigeren Einfuhrzölle, was zum Beispiel die Art der Fäse und Standarddekore betrifft. Hinzu kommt, dass ein Großteil der Rohstoffe nach wie vor aus China importiert werden muss.

Der europäische Bodenbelagsmarkt ist derzeit sehr angespannt. Hat das Einfluss auf die Qualitätsansprüche oder -standards ?

Kistler: Nein. Wir halten uns bei allen unseren Audits, Kontrollen und den meisten Tests an die EN-Normen. Die sind für uns in Stein gemeißelt. Die Produzenten wie auch die Kunden wissen das zu schätzen.

Verändern sich generell die Ansprüche der Kunden ? Oder andersherum gefragt: Welche Ihrer Dienstleistungen werden heute mehr gefragt, welche weniger ?

Kistler: Für Bodenbeläge eigentlich nicht. Außer dass wir neue Normen berücksichtigen, die von der EU in Kraft gesetzt werden, wie zum Beispiel die neue EN 16511, die besagt, dass ein SPC-Designboden mit Unterlagsmatte beim Stuhlrollentest 25.000 Umdrehungen bestehen muss, wenn er als Nutzungsklasse 32 oder besser deklariert ist. Allerdings haben wir zusätzlich zu Bodenbelägen und Leisten eine neue Produktkategorie in unser Prüfprogramm aufgenommen: akustische Wandverkleidungen. Hier hat die Nachfrage in letzter Zeit stark zugenommen, vor allem von Bodenbelagsunternehmen.

Wenn wir nur Europa betrachten: Die EU macht immer mehr Vorgaben, die den Außenhandel verkomplizieren, z.B. mit der neuen Entwaldungsverordnung, mit der die Herkunft von Holz exakt →



Matthias Kistler ist Director of Business Development von IFL. Den gebürtigen Bayern zog es schon früh in die Welt hinaus. über verschiedene Branchen und Stationen, unter anderem in New York, gelangte er 2009 nach China, wo er 2012 zu IFL stieß und seitdem den Auf- und Ausbau der Kundenbeziehungen fördert.

lokalisiert werden muss, bis hin zu Geo-Koordinaten. Können Sie Ihre Kunden bei diesen bürokratischen Aufgaben vor Ort in den Herkunftsländern unterstützen?

Kistler: Gut, dass Sie dieses Thema ansprechen. Tatsächlich erschwert die EUDR nicht nur den Außenhandel, sondern gilt auch für den, nennen wir es mal „Binnenhandel“ innerhalb Europas. Wir sitzen hier also alle im selben Boot, egal, ob Drittlandimporteur oder nicht. Das macht es natürlich nicht einfacher – und es ist immer noch eine sehr neue herausfordernde Zusatzaufgabe in unserem Geschäft. Wir wollen natürlich immer alles tun, was notwendig ist, um unsere Kunden zufrieden zu stellen.

Sharifi: Wir haben einen internen Compliance-Beauftragten, der ein Compliance-Team leitet, das bereits ein EUDR-Protokoll dossier und eine Online-Schulung für IFL zusammengestellt hat, um eine effektive Sorgfaltsprüfung, Risikominderung und Compliance-Berichterstattung zu gewährleisten, wenn die Kunden bis Ende 2024 von EUTR auf EUDR umstellen. Die größte Last tragen natürlich die Unternehmen, die das Holz einschlagen und die die spezifischen Informationen zuverlässig aufzeichnen und bereitstellen müssen.

Leisten Sie eigentlich auch Unterstützung bei Reklamationen?

Kistler: Sicher. Wo und wann immer es möglich ist, persönlich oder beratend. Unsere ISO-zertifizierten Inspektions- und Labortestberichte sind auch in gerichtlichen Verfahren gültig, wenn nötig.

”

Wir haben akustische Wandverkleidungen neu in unser Prüfprogramm aufgenommen. Hier nimmt die Nachfrage stark zu, vor allem von Bodenbelagsunternehmen.

Matthias Kistler

IFL

International Flooring Labs Ltd. · 12 Anshan Street, 2nd floor
Development Zone, Dalian · Liaoning Province, China
www.iflooringlabs.com · inquiries@iflooringlabs.com

Gründung: 2002

Geschäftsführung: Farnam Sharifi (Gründer und CEO), Marco Piombo (Managing Director), Matthias Kistler (Business Development Director), Arezoo Sharifi (Marketing Director)

Mitarbeiter: 30

Leistungen: Audits, Qualitätsprüfungen beim Hersteller, Labortests

Prüfprodukte: Massiv- und Mehrschichtparkett, Laminat-, Design- und elastische Beläge, Bambusböden, Terrassendeckings, keramische Fliesen, Unterlagen, Leisten und Profile, Wandverkleidungen

Zertifikate: ISO/IEC 17025 2005, CNAS, ilac MRA, CMSA, CMA



Die ISO-zertifizierten Inspektions- und Labortestberichte von IFL sind auch hilfreich bei Reklamationen - und in gerichtlichen Verfahren gültig.

Welche Produktgruppe ist für Sie am stärksten? Welche hat die besten Perspektiven?

Kistler: Nach Quadratmeterzahl und der Anzahl der Container sind es elastische Beläge, also Designbeläge, die auch weiter wachsen. Parkett bzw. Holzböden bleiben auf bestimmten Märkten stabil, sind aber bei europäischen Kunden rückläufig.

Lassen Sie uns gerade mal bei Designbelägen einhaken. Die Themen Nachhaltigkeit, PVC-freie Werkstoffe, Recycling nehmen hierzulande an Fahrt auf. Auch in China scheint man das im Blick zu haben, wie die Messestände großer Anbieter auf der Domotex in Hannover zeigten. Wie beurteilen Sie das?

Kistler: Derzeit gibt es eine Menge Entwicklungen in diese Richtung. Allerdings dürften die Qualität und das Preisniveau noch ein Stück weit davon entfernt sein, auf dem Markt durchsetzbar zu sein. Ich persönlich glaube, dass der Trend zu PVC-freien Produkten mit dem Recycling und kreislauffähigen PVC-Bodenbeläge in Zukunft Hand in Hand gehen wird.

Woran arbeiten Sie gerade in Ihrem Unternehmen? Wo sehen Sie Potential?

Kistler: Unsere wichtigste Aufgabe war und ist, unsere Kunden und auch die Industrie bestmöglich zu betreuen. Das bedeutet, dass wir unsere Prüfkriterien und -methoden, die Standards der Laborprüfungen, die Anpassung an die Normen, das Personalmanagement und die Prüfungsdienstleistungen stetig weiter optimieren – und die Digitalisierung weiter vorantreiben.

Die Fragen stellte Claudia Weidt Mitte März 2024.