

Fussboden Technik

Johannes Heckmann
Geschäftsführer und
Nikola Heckmann,
Assistentin der
Geschäftsführung
bei Korodur



Fachzeitschrift für Objekteure und Estrich-Fachbetriebe



Peter Fischer, Knauf
Integral-Geschäftsleiter
und Vertriebsleiter
Bodensparte Knauf Gips KG

Frank Löbert, Bautechniker
Hochbau Produktmanager
Knauf Integral

Knauf: Weltpremiere für innovativen Oberbelag
Knauf One Naturstein-Optik mit Mehrwert

„400 Tonnen Belastung machen Korodur-Industrieböden nichts aus“

Weltweit sind bereits mehr als 300 Mio. m² Korodur-Industrieböden verlegt worden – kein Wunder also, dass die Marke Korodur für viele Kunden bereits zum Inbegriff für hochbelastbare Industrieböden geworden ist. Dabei führt der Hersteller mittlerweile auch mineralische Designböden und Spezialmörtel in seinem Sortiment. 2011 feiert das Unternehmen sein 75-jähriges Bestehen. FussbodenTechnik sprach mit Geschäftsführer Johannes Heckmann, dem Technischen Leiter Wolfgang Tiedemann, Vertriebsleiter Hubert Scheinost und Nikola Heckmann, der Assistentin der Geschäftsführung.

FussbodenTechnik: Herr Heckmann, wofür steht das Unternehmen Korodur?

Johannes Heckmann: Korodur steht seit 1936 für die Produktion von mineralischen Hartstoffen zur Herstellung hochbelastbarer und hochverschleißfester Industrieböden. Der Name kommt von „Korund“ und „Dur“ für hart. Korund ist das wichtigste Zuschlagsmineral unserer Materialmischungen. Je mehr Korund wir zugeben, umso belastbarer wird der Boden. In der Anfangszeit von 1936 bis 1971 war Korodur nicht nur Materiallieferant, sondern zählte zu den größten Verlegern von zementären Industrieböden in Deutschland – unter der Leitung des Firmengründers Werner Westphal.

Von der Verlegung hat man sich Anfang der 70er Jahre verabschiedet, weil damals neue Verlegefirmen entstanden, die bundesweit agierten – und wir konnten ja nicht Konkurrent unserer eigenen Kunden sein.

Die Produkte haben sich im Laufe der Jahre weiter entwickelt, da

sich auch die Anforderungen verändert haben. Zu Beginn wurden reine Hartstoffe ohne Bindemittel produziert. Seit Ende der 90er Jahre stellen wir auch Hartstoffe mit dem Bindemittel Zement und bedarfsweise Farbpigmenten als Fertigmischung her, unter dem Markennamen Neodur.

FT: Korodur feiert dieses Jahr 75-jähriges Bestehen. Was sind die wichtigsten Eckpunkte der Unternehmensgeschichte?

Heckmann: Der erste Eckpunkt war der Kauf der Firma Korodur im Februar 1969 durch meinen Bruder. Firmengründer Werner Westphal war damals 64 Jahre alt und hatte keine Nachkommen. Er wandte sich an seine Lieferanten, darunter mein Bruder, der geschäftsführender Gesellschafter der Amberger Kaolinwerke war. Herr Westphal verstarb überraschend Anfang 1970. Ich studierte damals BWL in Nürnberg und habe im Frühjahr 1970 mein Examen gemacht. Ich bin anschließend als Mitglied der Geschäftsleitung direkt zum damaligen Unternehmensstandort von Korodur nach Berlin gegangen.

Der nächste Meilenstein war sicherlich die Gründung der Korodur International GmbH im Jahre 1976. Über sie läuft unser Auslandsgeschäft wie auch der Vertrieb unserer Trockenmörtel. Im Rahmen der Diversifikationspolitik bauten wir Ende der 90er Jahre den Vertrieb von Bentonit Katzenstreu auf. Mit diesem Produkt gewannen wir Edeka, Lidl u.a. zu unseren Kunden. Zum 1. Juli 1978 erfolgte die Verlegung des Firmensitzes von Berlin-West nach Amberg/Oberpfalz.

Ein Eckpunkt war auch die Entwicklung vom reinen Hartstoffgeschäft hin zum Trockenmörtel. Dafür hat sich unser Technischer Leiter Wolfgang Tiedemann eingesetzt, der von Quick-Mix kam. Wir haben in Bochum-Wattenscheid 1996 unser Werk entsprechend modernisiert und ausgebaut. Für uns war von Anfang an klar: Wir wollten kein typischer Trockenmörtelhersteller werden, sondern uns ausschließlich auf Spezialitäten konzentrieren – Spezialmörtel für den Straßen- und Tunnelbereich, Vergussmörtel, Schachtrahmenregulierungsmörtel, An-

kermörtel und selbstverlaufende Industrieböden. Ein weiterer Meilenstein war die Entwicklung unsere Microtop-Schiene, Produkte für die Sanierung von Trinkwasserbehältern – ein hoch interessantes Nischen-Thema. Dieser Bereich hat sich in knapp zehn Jahren erfreulich entwickelt. Bis in die 90er Jahre haben wir eine Produkttiefe von höchstens 20 Produkten gehabt. Heute sind es deutlich mehr als 100.

Unsere Produkte sind frachttensiv. Daher war die Entscheidung, an strategisch gut gelegenen Standorten in Lohn fertigen zu lassen, ein weiterer wichtiger Schritt. Die erste Fertigung für reinen Hartstoff und für Trockenmörtel erfolgte im Werk von Quick-Mix in Hannover-Misburg in den 80er Jahren. Eine weitere Produktion befand sich in Ettlingen bei Karlsruhe, ebenfalls damals ein Quick-Mix-Werk, heute Grigolin. In Gebenbach hatten wir zunächst eine eigene Produktion für Hartstoff, die wir später aufgegeben haben. Wir haben uns stattdessen mit den Amberger Kaolinwerken zusammengetan, die seit Anfang

der 90er Jahre in Hirschau unsere Korodur-Hartstoffe produzieren. Unser Hauptwerk ist in Bochum-Wattenscheid beheimatet.

FT: *Ihr Unternehmen beschäftigt sich neben vielen anderen Produkten mit zementären Industrieböden. Welche Verarbeiter sind die Zielgruppe?*

Hubert Scheinost: Alle großen Verarbeiter, die sich auf dem Feld zementärer Industrieböden tummeln, sind unsere Kunden. In den letzten Jahren stellen wir fest, dass immer mehr auf diesen Markt drängen. Der Markt gerät in Bewegung. Wir sind

Der klassische Estrichleger ist für uns vermehrt in den Fokus gerückt, seit wir uns intensiver mit zementären, mineralischen Designböden beschäftigen. Das ist wiederum ein Bereich, in dem sich die klassische Industriebodenverlegefirma nicht engagiert.

Wolfgang Tiedemann: Dem Estrichleger ist das Einbauverfahren für zementäre Designböden bekannt. Er arbeitet bei klassischen Wohnungsbauestrichen auch mit der erdfeuchten bis schwach plastischen Konsistenz, genauso wie bei unseren Designböden. Das ist ein Vorteil.

Die Böden lassen sich selbstverständlich nachträglich schleifen. So kann man das Bindemittel an der Oberfläche leicht anschleifen, um den optischen Eindruck zu verbessern. Hierzu gibt es gerade in der jüngsten Zeit einige sehr interessante Entwicklungen.

Tiedemann: Im Vordergrund stehen die hohen Druck- und Biegezugfestigkeiten sowie die Anforderungen an den Schleifverschleiß der Industrieböden. Unsere verschiedenen Korodur-Hartstoffestriche gewähren je nach gewählter Qualität die Anpassung an die jeweiligen Bean-

Scheinost: Es entsteht immer ein individueller Charakter des Bodens, den man nicht mit dem gleichmäßigen Farbton einer Kunstharzbeschichtung vergleichen kann. Sie werden immer ein gewisses Farbspiel in der Industriebodenfläche haben. Zu beachten ist, dass aufgrund des Bindemittels Zement generell keine Rissefreiheit garantiert werden kann. Es entspricht auch dem Charakter eines zementären Industriebodens, dass Risse auftreten können. Denken Sie nur mal an die Grundlagen der Bemessung. Üblicherweise werden Industrieböden heute auf Rissbreiten von 0,3-0,4 mm



Nikola und Johannes Heckmann – zur Person

Johannes Heckmann (65), Dipl. Kaufmann, seit 1970 Geschäftsführer der Korodur-Gruppe. Heckmann vertraute auf die Stärke des robusten Korodur-Hartstoffes und baute das Geschäft der Korodur-Gruppe sowohl national als auch international sukzessive aus. Durch seinen unternehmerischen Mut und seine Weitsicht hat Heckmann stets die richtigen Weichen für die Korodur-Gruppe gestellt, speziell im Sinne der Diversifikation. Er ist verheiratet und hat drei Kinder. Seine Tochter Nikola (32) ist nach dem Studium der Politikwissenschaften und ihrer Tätigkeit bei der BMW Stiftung Herbert Quandt seit 2010 als Assistentin der Geschäftsführung der Korodur-Gruppe tätig.

bemüht, nicht nur reiner Materiallieferant zu sein, sondern streben auch eine langjährige verlässliche Partnerschaft an.

FT: *Welche Gewerke verlegen die Industrieböden konkret?*

Scheinost: Das ist der Industriebodenbauer, den man eigentlich getrennt vom klassischen Estrichleger betrachten muss. Es gibt zwar Estrichleger, die sich auch mal an Industriebodenobjekten versuchen, aber insbesondere bei größeren Objekten ab 1.000 m² aufwärts dominiert der Industriebodenbauer als Fachfirma und als eigenständiger Unternehmenstyp.

FT: *Was zeichnet Korodur-Industrieböden aus? Wo liegen die Grenzen?*

Nikola Heckmann: Wir halten Korodur-Industrieböden für besonders nachhaltig, da die Hartstoffestriche rein mineralische Produkte sind, die sich durch ihre Langlebigkeit und hohe Belastbarkeit auszeichnen. Ein Hartstoffestrich wird in der Regel nicht für 10 oder 20 Jahre verlegt, er übersteht Generationen. Über die Jahre der Nutzung tritt kein qualitativer Verlust auf, im Gegenteil: Korodur-Industrieböden werden mit der Zeit immer funktionsfähiger. Partielle Reparaturen sind kein Problem.

spruchungen bzw. Nutzung des Objektes. Man wird sicherlich für eine Mülldeponie eine andere Auswahl treffen als für eine Lagerhalle oder eine Produktionsfläche.

Industrieböden haben tatsächlich auch Grenzen, die sich aber eher aus dem Bindemittel ableiten lassen, als aus dem Zuschlag. Das Zuschlagmaterial ist rein mineralisch und damit unverrottbar. Aber das Bindemittel Zement findet seine natürlichen Grenzen z.B. in der Belastung mit Säure. Speziell für diese Anforderung haben wir einen Boden mit höherem Säurewiderstand im Sortiment.

bemessen. Die Anordnungen von Fugen in Anlehnung an die statische Kalkulation sind nach wie vor erforderlich und sinnvoll.

Tiedemann: Die Korodur-Verlegung erfolgt in einer Schichtstärke von im Mittel 10 mm, meistens direkt auf dem frischen Beton. Insofern muss man die gesamte Betonkonstruktion sehen. Wenn ich in der Lage bin, eine Fläche von 200 m² Tragbeton fugenlos herzustellen, dann kann diese Fläche auch fugenlos mit dem Hartstoffestrich beschichtet werden. Sind aber Fugen im Untergrund vorhanden, muss ich diese analog über- ▶

ESTRICH + TECHNIK

nehmen – das ist bautechnisch nicht anders möglich.

FT: Welche Belastungen sind grundsätzlich mit Korodur-Industrieböden möglich. Können Sie ein Beispiel nennen?

Scheinost: Bestes Beispiel ist ein aktuelles Bauvorhaben der Wirtgen Gruppe. Das Unternehmen stellt schwere Baumaschinen her, z.B. Brecher, die Asphaltdecken aufbrechen. Zu dieser Gruppe gehört auch das Unternehmen Kleemann, das 2009 einen neuen Produktionsstandort auf 30.000 m² Fläche bezogen hat. Die Maschinen wiegen bis zu 400 t und bewegen sich auf Gleisketten. Das ist die härteste Beanspruchung, die man sich für einen Industrieboden vorstellen kann: Metall auf einem

zementären Boden. Obwohl hier noch nicht einmal die höchsten Qualitäten unseres Korodur-Hartstoffes eingesetzt wurden, können wir in der Praxis feststellen, dass der Boden diese Belastungen hervorragend bewältigt. Hier stellt sich auch nicht die Frage, ob eine Hartstoffeinstreuung ausgereicht hätte. Eine Hartstoffschicht ist unerlässlich.

FT: Was hat es mit den Konstruktionsvarianten „Hartstoffeinstreuung“ und „Hartstoffschicht“ auf sich?

Tiedemann: Bei der Einstreuung verbessere ich nur die Betonqualität an der Oberfläche. Dieses ist jedoch immer auch objektbezogen zu bewerten. Planmäßige Schichtstärken können im Vergleich zu einer Hartstoffschicht

nicht erreicht werden. So ist z.B. die Frosttausalz widerstandsfähigkeit nur über die Applikation einer Hartstoffschicht zielsicher erreichbar.

Die Einstreuung kann definierte Festigkeiten, Schleifverschleiß, Frostbeständigkeit und Dichtigkeit nicht leisten. Das sind Argumente, die auch immer wieder vergessen werden, wenn Generalunternehmer den Industrieboden an Subunternehmer vergeben. Ist nur eine Hartstoffeinstreuung gewünscht, muss man Abstriche bei der Qualität machen, vor allem bei der Langlebigkeit.

Heckmann: Die Thematik der Hartstoffeinstreuung ist eine Entwicklung, die aus dem Ausland zu uns herüber gekommen ist. Aus

Preisgründen wird einer Hartstoffeinstreuung der Vorzug vor einer 10 mm Hartstoffschicht gegeben. Mit anderen Worten: statt 21 kg Trockenmörtel pro m² nur noch 3 kg pro m². Damit ist kein Industrieboden zu erwarten, der sich z.B. nach 20 Jahren noch genauso belastbar darstellt wie nach dem ersten Jahr der Nutzung.

Scheinost: Mittlerweile hat die Einstreuung auch Einzug in die Norm gehalten. Sie wird dort als Möglichkeit einer Oberflächenvergütung erwähnt, aber es wird auch deutlich klargestellt, dass sie nicht mit einer Hartstoffschicht vergleichbar ist, diese also nicht ersetzen kann. Man muss zugeben, dass der Trend am Markt zur Einstreuung geht. Bei Baumaßnahmen mit mehreren 10.000 m² Bodenfläche werden

Für die Baustelle gemacht...

Zeit ist Geld. Gut, wenn Sie einen Estrichförderer haben, auf den Sie sich 100% verlassen können. **Viele Ihrer Kollegen vertrauen deshalb schon lange auf die Leistung, Qualität und Zuverlässigkeit unserer**

Mixokret-Estrichförderer. Maschinen, die voller innovativer Ideen stecken, die Ihre Arbeit leichter und rentabler machen. Aber überzeugen Sie sich doch am besten selbst. Rufen Sie dazu einen unserer Gebietsverkaufsleiter an und

ordern Sie **detaillierte Informationen.** Oder Sie vereinbaren gleich einen Termin für eine **kostenlose unverbindliche Vorführung.** Weitere Infos finden Sie im Internet: **www.moertelmaschinen.de**



Wolfgang Tiedemann – zur Person

Wolfgang Tiedemann (57), seit November 2005 Prokurist und Technischer Leiter für den Geschäftsbereich Baustoffe der Korodur-Gruppe. Tiedemann war von 1976-1992 bei der Quick-Mix-Gruppe tätig, zuletzt als Leiter der Anwendungstechnik. 1993 wechselte er zu Korodur. 1996 zeichnete er sich verantwortlich für den Aufbau der Produktion der Trockenbaustoffe Neodur und Microtop mit den Schwerpunkten Industrieböden und Trinkwasserbehältersanierung.

oftmals Hartstoffeinstreuungen eingesetzt, was der moderaten Belastung, z.B. in einem Logistikzentrum geschuldet ist. Der Bauherr muss bewerten, wie die Anforderungen, Nutzungen und Beanspruchungen sind. Hinzu kommt, wie lange man das betreffende Objekt nutzen möchte. Bei großen Logistikzentren gibt

es meistens einen Investor, der das Objekt auf wenige Jahre kalkuliert. Hier stehen dann die Kosten im Vordergrund und weniger die Qualität des Industriebodens selbst.

Wenn Sie als Mittelständler aber eine Industriehalle auch in 20 oder 30 Jahren noch mit einem

funktionierenden Boden haben möchten, dann ist eine Hartstoffschicht das Nonplusultra. Diese Nutzungsmöglichkeit können wir ihm auch noch in diesem Zeitraum zusichern.

Heckmann: Ich schätze, wenn wir in den 80er und 90er Jahren noch 90 % Hartstoff für echte Ver-

schleißschichten geliefert haben, waren es 2010 bestenfalls noch 40 %. Der Rest ist Einstreuung. Es hat sich wirklich eine Kehrtwendung ergeben. Es fehlt oft am direkten Dialog mit dem Bauherrn. Dieser Situation müssen wir uns stellen. Deshalb suchen wir natürlich nach neuen Marktsegmenten, um das geringere ▶



Putzmeister

Verkaufsvolumen anderweitig zu kompensieren.

FT: *Eine Möglichkeit sind sicher die dekorativen zementär-mineralischen Designböden. Ist die Nachfrage nach diesen Böden steigend?*

Scheinost: Vor allem Architekten und Planer zeigen großes Interesse an Designböden.

Heckmann: Bei Designböden sind sicherlich lizenzierte Fachverleger ein Thema. Meistens handelt es sich um Objektgeschäfte, die nicht über GUs bzw. öffentliche Ausschreibungen laufen. Korodur versucht daraufhin zu wirken, dass eine qualifizierte Verlegefirma ausgewählt wird, die das Material und vor allem die technischen

Korodur-Designböden im Farbton Anthrazit eingebaut und abschließend geschliffen.

Scheinost: Aber diese Tendenz haben Sie nicht nur beim Designboden. In den letzten Jahren merken wir auch verstärkt beim Industrieboden, dass die optischen Ansprüche immer mehr an Gewicht gewinnen.

Tiedemann: Da möchte ich die Silotechnik ansprechen. Es ist heute so, dass der Handwerker laut Berufsgenossenschaft gehalten ist, schwere Arbeiten und bückende Tätigkeiten zu vermeiden. Im benachbarten Ausland ist das bereits viel stärker ausgeprägt. Wir haben eine Lösung für Hartstoffestriche entwickelt, die lose im Silo angeboten



Hubert Scheinost – zur Person

Hubert Scheinost (46), Dipl. Kaufmann, seit 2008 Vertriebsleiter Inland für den Geschäftsbereich Baustoffe der Korodur-Gruppe. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Regensburg war er mehrere Jahre im Bereich Consulting und Projektvertrieb von ERP-Systemen tätig. Seit 1999 ist Scheinost bei Korodur. Sein besonderes Augenmerk galt seitdem der Anpassung der Vertriebsorganisation auf die erweiterte Produktpalette und die sich verändernden Marktbedingungen, vor allem im Industriebodensektor.

Das ist natürlich auch ein anspruchsvolles Geschäft, denn hier bewegen wir uns in einem Raum, wo es um Optik und Ästhetik geht. Beim Designboden handelt es sich um eine handwerkliche Leistung, die gleichwertig zu sehen ist mit einem hochwertigen Produkt. Jeder Korodur-Designboden stellt immer ein Unikat dar. Die erzielte Optik ist daher nie identisch mit vergleichbaren Referenzobjekten, geschweige denn Handmustern. Das bietet natürlich Diskussionspotential. Es ist nicht immer einfach, dass Anspruchsdenken des Planers und der Bauherrn mit den tatsächlichen Gegebenheiten am Objekt im Einklang zu bringen. Es sind Einflussfaktoren von Bedeutung, die man als Außenstehender schwer nachvollziehen kann: Temperatur, Luftfeuchtigkeit und Wasserdosierung können große Auswirkungen auf das Ergebnis haben.

Gegebenheiten kennt. Erwartet ein Auftraggeber vom Verarbeiter einen exakt definierten Farbton, dann müssen wir dies ablehnen. Der Farbton kann in Nuancen immer anders ausfallen.

FT: *Können Sie den Bereich der Designböden grob skizzieren?*

Heckmann: Wir sind beim zementär-mineralischen Designboden ziemlich einzigartig: Wir haben Designböden im Programm, die in einer Einbaustärke von 5 bis 70 mm mit einem Material verlegt werden. 70 mm sind vor allem gedacht für Fußbodenheizungen. Ich wüsste gar nicht, ob es sonst noch jemanden gibt, der ein Material mit 70 mm konzipiert hat, das man einbauen, glätten und schleifen kann. So wurde am Europäischen Gerichtshof in Luxemburg eine große Fläche von 10.000 m² mit einem

FT: *Das war früher nicht so?*

Scheinost: Früher hatte der Industrieboden den Charakter eines Nutzbodens. Er musste langlebig belastbar sein, er musste seine eigentliche Aufgabe erfüllen. In den letzten Jahren gewinnt zunehmend der optische Anspruch an Bedeutung.

Tiedemann: Die Entwicklung ist in Verbindung mit eingefärbten Industrieböden zu sehen. Auch hier wächst die Erwartungshaltung bei der Optik, selbst kleinste Unregelmäßigkeiten können zur Beanstandung führen. Das war früher nicht so, aber da waren die Böden meist zementgrau. Wenn man überlegt, wie viel pigmentiertes Industriebodenmaterial wir verkaufen, dann ist das schon ein beachtlicher Anteil an der Gesamttonnage.

FT: *Welche Trends verzeichnen Sie bei Industrieböden und Estrichen?*

werden. Diese Hartstoffestriche werden mit einer Untersilomischpumpe angemischt und über eine Strecke von 80 bis 130 m zum Einbauort gefördert. Der Verarbeiter braucht das Material nicht mehr anmischen und transportieren. Er bekommt es „vor die Füße gelegt“. Diese Einbaumethode ist nicht nur rationell, sondern auch wirtschaftlich, weil damit große Tagesleistungen hergestellt werden können. Das ist sicherlich richtungsweisend. Der Nachteil: Die Silotechnik rentiert sich nur bei großen Flächen ab 1.000 m² Tagesleistung und mehr.

Ein weiterer Trend sind schnell erhärtende Bodensysteme wie unser Produkt Neodur HE 50 Rapid, das insbesondere für die Reparatur von Industrieböden entwickelt wurde. Der Neodur Rapidestrich ist schneller herstellbar und bereits nach zwei bis drei Tagen wieder belastbar.

Heckmann: Mit unserem Rapid Mörtel sehen wir interessante Chancen für den Sanierungsmarkt. Wir haben uns bislang aus dem Sanierungssektor herausgehalten und wollen das jetzt ändern.

Tiedemann: Ein großer Vorteil des Rapid Systems ist sicherlich, dass auch hier die grundsätzlichen Vorteile der Korodur-Hartstoffschicht gelten. Der zu sanierende Industrieboden kann exakt gemäß den Anforderungen an die bekannten und genormten Hartstoffgruppen ausgeführt werden. So ist es sogar möglich, Neodur HE 50 Rapid mit metallischem Zuschlag zu erhalten.

Die Sanierung kann in Schichtstärken von 10 bis sogar 70 mm erfolgen.

FT: Wo wollen Sie mit Ihrem Unternehmen in fünf bzw. zehn Jahren stehen?

Heckmann: 2010 haben wir mit 55 Mitarbeitern einen Gesamtumsatz von rund 30 Mio. EUR erzielt. Ich persönlich würde mich freuen, wenn wir sowohl im Baustoffbereich als auch im Bereich Katzenstreu jeweils 100.000 Jahren überschreiten. Ob das jetzt mit dem Schwerpunkt Industrieböden, Trinkwasserbehälter-sanierung oder dekorative Böden gelingt, sei dahingestellt. Korodur ist gut aufgestellt für die



Korodur-Gruppe im Überblick

Korodur Westphal Hartbeton GmbH & Co. KG

Wernher-von-Braun-Straße 4, 92224 Amberg

Tel.: 09621/4 75 90, Fax: 09621/3 23 41

E-Mail: info@korodur.de, Internet: www.korodur.de

Werk Bochum-Wattenscheid:

Hohensteinstr. 19, 44866 Bochum

Tel.: 02327/94 57-0, Fax: 02327/32 10 84

E-Mail: wattenscheid@korodur.de

Geschäftsführung: Johannes Heckmann

Assistenz der Geschäftsführung: Nikola Heckmann

Leitung Vertrieb: Hubert Scheinost

Leitung Technik: Wolfgang Tiedemann

Schwester-gesellschaft: Korodur International GmbH ist zuständig für das internationale Geschäft

Gründungs-jahr: 1936

Jahresumsatz der Gruppe: 2010 rd. 30 Mio. EUR

Produkte: Korodur-Hartstoffe für zementgebundene Industrieböden, Neodur-Trockenmörtel, Designböden in Terrazzo- und ge-lätteter Optik, Durop-Zuschlag für Kunstharzbeschichtungen, Microtop-Trinkwasserbehälter-instandsetzung, Haftbrücken, Grundierungen, Nachbehandlungen, Imprägnierungen, Anker- und Injektionsmörtel

Diversifikation: Bentonit Katzenstreu

Vertriebsgebiet: weltweit

Zukunft. Ich kann mir vorstellen, dass wir die eine oder andere Produktidee im Umfeld unseres Baustoffsegments zur Vertiefung unseres Sortiments aufgreifen werden.

FT: Eine Frage zum Schluss: Wird Ihre Tochter Nikola Heckmann Ihre Nachfolgerin?

Heckmann: Ich bin im vergangenen Jahr 65 Jahre alt geworden. Meine Tochter ist jetzt ein Jahr bei Korodur. Meine drei Kinder sind Gesellschafter der beiden Korodur-Firmen und damit auch in der Verantwortung. Nikola repräsentiert die Gesellschafter und ist vorerst als Assistentin der Geschäftsleitung tätig. Mit diesem Schritt soll die Zukunft und die Kontinuität des Familienunternehmens Korodur „zementiert“ werden.

Für mich ist es wichtig, dass die „Mannschaft“ stimmt. Einige haben sich schon gefragt: Wie geht das eigentlich weiter bei Korodur? Deshalb stellen wir jetzt die Weichen. Mein jüngster Sohn ist noch im Studium. Er wird dann voraussichtlich auch zu Korodur stoßen. Sie sehen, die Familie steht voll hinter dem Unternehmen. Korodur bleibt ein Familienunternehmen. Mir ist daher um die Zukunft der Firma in keiner Weise bange, auch so lange es Zement als Bindemittel gibt. ■

111 Estrichanbieter

finden in www.raumausstattung.de

