

**Noack Rellingen:** Im Gespräch mit Objekteur Sebastian Schoen

# Sechs Werte zum Erfolg

Das Leistungsspektrum des Objekteurs Noack Rellingen umfasst Bodenbelag-, Parkett- und Estricharbeiten. Geschäftsführer Sebastian Schoen legt großen Wert auf technische Beratung und Markenunabhängigkeit. So kann er individuell auf die Wünsche der Kunden eingehen. Aufträge erhält die Firma vor allem durch Empfehlungen von Stammkunden.



**Referenz Objekt**  
**Generali Versicherung in Hamburg, ca. 140 Treppenstufen und rund 100 m<sup>2</sup> Podeste und Flure mit schwarzem Tarkett-Linoleum, Stil Emme Abisso.**

**D**er Büroboden des Verlegebetriebs Noack Rellingen ist mit weichem Teppichboden ausgekleidet. Die Mitarbeiter in ihren Büros sind durch die Türen nur leise zu hören. Im Besprechungsraum hängt ein Bauplan für eine Wohnsiedlung an der Wand, gegenüber ein Foto des letzten Firmen-Sommerfests und ein Flipchart mit den Noack-Werten: Ehrlichkeit, Kompetenz, Liefertreue, Qualität, Zuverlässigkeit und Nachhaltigkeit. „Jeder neue Mitarbeiter bekommt von



**Sebastian Schoen ist Geschäftsführer des Objekteurbetriebs Noack in Rellingen.**

uns einen Leitfaden zur Firma und unsere sechs Unternehmenswerte stehen auf der ersten Seite“, erklärt Sebastian Schoen, Geschäftsführer von Noack Rellingen. „Die Werte haben wir selbst erarbeitet und versuchen danach zu leben. Damit setzen wir uns vom Markt ab.“

Nachhaltigkeit kam erst letztes Jahr neu hinzu. So wird z.B. vermehrt mit Teppichen aus Econyl-Fasern gearbeitet, die unter anderem aus alten Fischernetzen gewonnen werden oder aus verschiedenen recycelten Kunststoffen. „Für immer mehr Kunden spielt dieses Thema eine große Rolle und wir kommen diesem Wunsch nach.“ Sich flexibel an den Kunden orientieren, ist das Ziel des 43-jährigen Geschäftsführers Schoen. Er leitet die Firma seit 2009. Wenn er von Kunden spricht, meint er Stammkunden. Sie machen über 70 % des Geschäfts aus. „Noack Rellingen steht für Zuverlässigkeit und eine gute technische Beratung, denn der Kunde



Ein Blick in den Showroom zeigt die verschiedenen Teppichfliesen-Muster, mit denen gearbeitet wird.



Das Lieblingsparkett von Sebastian Schoen ist die helle Eiche rustikal von Bauwerk mit der Bezeichnung Studiopark 14 Eiche Farina.

wird kritischer.“ Damit konnte der Betrieb in der Vergangenheit punkten und wurde weiterempfohlen. „Mit unseren Firmenwerten haben wir uns über Jahrzehnte am Markt etabliert.“ Der Erfolg von der Firmengruppe Noack fußt auf den Stammkunden.

### Absage an die Elbphilharmonie

Daneben gibt es Ausschreibungen von öffentlichen Auftraggebern. Doch auf Preiskämpfe lässt sich die Noack Rellingen nicht vollends ein. Aufträge von großen Baukonzernen nimmt Schoen nur ungern an. „Wir haben mehrmals der Elbphilharmonie abgesagt.“

Sein Ziel ist der höherwertige Bereich, denn dort ist nicht nur der Preis entscheidend. „Zum Beispiel arbeiten wir mit Unternehmen zusammen, die eine Wohnanlage errichten und hochwertiges Parkett bevorzugen. Das ist unsere Stärke: Beratung bei Sonderwünschen.“ Daneben verlegen die Noack-Mitarbeiter in der letzten Zeit vermehrt Böden in Flüchtlingsheime: vor allem Linoleum. „10.000 m<sup>2</sup> in umgebauten Hallen. Der Boden muss strapazierfähig sein und leicht zu reinigen.“ Auf diese Weise verlegt der Objekteur im Jahr rund 220.000 m<sup>2</sup> verschiedene Beläge, wie z.B. Fertig- und Rohholzparkette, textile Beläge, Linoleum, Kautschuk, PVC- und LVT-Beläge.

Der Verlegebetrieb steht auch in Konkurrenz zu anderen Filialen der Noack-Gruppe, denn alle sind seit 1988 selbstständig. „Trotzdem treffen wir uns jährlich zu einem Familienfest, besprechen Probleme, tauschen uns aus, sind aber ansonsten komplett voneinander getrennt.“ Einen ähnlichen Austausch pflegt Noack Rellingen mit dem Einkaufsverband Gesellschaft für Raumaussattung (GFR). Gemeinsam mit 20 Objekteuren profitieren sie deutschlandweit von einem höheren

Handelsvolumen und können günstigere Preise im Einkauf erlangen. Gerade bei einigen Lieblichsherstellern ist das von Vorteil. Zwar ist Noack Rellingen produktoffen und kann auf die individuellen Wünsche der Kunden eingehen, doch Schoen hat seine Favoriten: „Wir nutzen alle namhaften Hersteller. Für Parkett etwa Bauwerk und Boen. Bei Teppichen sind es Anker, Interface und Vorwerk. Bei elastischen Böden setzen wir auf Tarkett, Forbo Flooring, Gerflor Mipolam und Amtico.“

Wichtig für Schoen ist, dass die Industriemarke eine gute technische Dienstleistung mitbringt. „Treten Probleme auf, muss der zuständige Anwendungstechniker schnell erreichbar sein.“ Mit diesem Portfolio fährt der Betrieb gut. Die Entwicklung ist positiv: Vor zehn Jahren hatte Noack nur fünf feste Verleger, in der Zwischenzeit sind es über 20. Im Büro arbeiten 18 Mitarbeiter. „Der umfangreiche feste Stamm an Mitarbeitern und Nachunternehmern ist mein persönliches Highlight der letzten zehn Jahre“, zieht Schoen eine positive Bilanz. Und für die gute Stimmung sorgen Kickertisch, Sommerfahrten und Weihnachtsfeiern. „Wenn es den Mitarbeitern gut geht, nimmt das der Kunde positiv wahr.“ Den Erfolg führt Schoen auf zwei Punkte zurück: „Harte Arbeit und Glück.“ Das begann bereits 2002, als er sich bei Noack bewarb und nach den Aufstiegsmöglichkeiten gefragt hatte. Bei entsprechender Eignung wurde ihm dabei der Geschäftsführerposten in Aussicht gestellt. „Das war einfach Glück: zur rechten Zeit am rechten Ort“, gesteht Schoen. 2007 wurde er Geschäftsführer und erhielt 2009 die ersten Firmenanteile. Die restlichen folgten 2015.

### Arbeiten im höherwertigen Preissegment

Für die Zukunft wünscht sich der studierte Bau- und Wirtschaftsingenieur mehr Aufträge von Architek- ➔



**Referenz Objekt**  
**Otto-Versand in Hamburg,**  
**2ca. 2.500 m<sup>2</sup> Teppichfliesen**  
**von Interface und Linoleum.**

ten, Bauunternehmern und Wohnungsgenossenschaften. „Unser Favorit ist das höherwertige Preissegment, wo es technisch anspruchsvoll wird.“ So wurde 2015 die Wendeltreppe des Generali-Gebäudes in Hamburg mit 100 m<sup>2</sup> Linoleum belegt. Das Schwierige war der Höhenunterschied zwischen den beiden historischen Gebäudeteilen. „Die Treppe ist nun uni-schwarz mit goldenen Kanten und Messingschellen – sehr edel“, sagt Schoen stolz.

Bestseller von Noack Rellingen ist nach wie vor das einfache Fertigparkett in Eiche, dann folgen Teppichfliesen in futuristischen Farben: „Architekten wollen am liebs-

ten einen hellen Anthrazitton“. Fragt man Schoen, wie der Boden bei ihm zu Hause aussieht, schmunzelt er. „Ich habe Parkett nur im Wohnzimmer. Der Dielenboden besteht aus Keramikfliesen und die Schlafzimmer zierte Teppichboden. Damit bin ich nicht im Trend, denn Teppichboden ist rückläufig.“ Dabei schwört er nach wie vor darauf. Am liebsten mag er jedoch Parkett in heller Eiche rustikal. „Eine junge Architektin ließ diesen Boden bei einem Objekt von uns einbauen und als er fertig war, rief sie uns an: Überall wären schwarze Flecken.“ Als unsere Mitarbeiter am nächsten Tag anreisten, stellten sie fest: „Sie hatte die Astlöcher gemeint. Peinlich für sie, der Bauherr hingegen war von der Optik begeistert.“ ■



## Noack Rellingen

im Überblick

Noack GmbH Rellingen  
 Adlerstraße 84 · 25462 Rellingen  
 Tel. 0 41 01 / 38 63-0 · Fax: 0 41 01 / 38 63-30  
 Web: [www.noack-bodenausstatter.de](http://www.noack-bodenausstatter.de)  
 E-Mail: [rellingen@noack-bodenausstatter.de](mailto:rellingen@noack-bodenausstatter.de)



**Code scannen**  
 für mehr Infos  
 zu Noack

**Geschäftsführer:** Sebastian Schoen

**Gründung:** 1988

**Schwerpunkt:** Ausführung von Doppelböden, Verlegung von Parkett, Teppich- und Linoleumböden, PVC-Designbelägen und Beschichtungen sowie Hohlraumboden- und Estricharbeiten

**Einsatzgebiet:** Großraum Hamburg

**Kundenstruktur:** 70 % gewerblich und 30 % private Kunden

**Logistik:** 21 Fahrzeuge, davon 1 Gabelstapler und 2 Estrichmaschinen

**Mitarbeiter:** rund 40 gewerbliche und kaufmännische Mitarbeiter sowie 40 bis 60 gewerbliche Nachunternehmer