

„Die Kunden sind von der Teppichfliese begeistert“

Der Objektursbetrieb Noack in Rellingen bei Hamburg verlegt seit einigen Jahren immer mehr Teppichfliesen. Und das, obwohl das Produkt teurer als Bahnenware ist. Der geschäftsführende Inhaber Sebastian Schoen erklärt die Gründe.

BTH Heimtex: Einer Ihrer Schwerpunkte im Bodenbelag ist die Teppichfliese. Das war sicherlich nicht immer der Fall. Seit wann ist der Anteil der Teppichfliese an Ihren Bodenbelagsarbeiten signifikant gestiegen?

Sebastian Schoen: Wir hatten ab 2010 über fünf Jahre das bisher größte Projekt mit der Teppichfliese. Es

ging um den Austausch von 30.000 m² Bahnenware durch Teppichfliese in den Räumen einer Versicherung in Hamburg. Seitdem ist der Anteil der Teppichfliesen an der Gesamtfläche, die wir im Jahr mit textilen Belägen ausstatten, von einem überschaubaren Niveau auf rund 90 % angestiegen. Und wir installieren heute auf etwa 100.000 m² textile Böden pro Jahr.

BTH Heimtex: Warum hat sich die Versicherung für Teppichfliese entschieden?

Schoen: Der Hersteller hatte damals intensiv beraten und bemustert und gezeigt, welche gestalterischen Möglichkeiten die Teppichfliese hat, und welche Vorteile sie auch bei Pflege, Unterhalt und Renovierung mit sich bringt. Am Ende fanden die Entscheidungsträger von der Versicherung das richtig gut. Die konnten bisher nur Bahnenware. Das hat auch uns die Augen geöffnet, welche Chancen wirklich in der Teppichfliese liegen, weil sie in der Lage ist, die Kunden derart zu begeistern.

BTH Heimtex: Hatten Sie keine technischen Vorbehalte, zum Beispiel wegen des Nahtschlusses?

Schoen: Doch schon. Wegen der Nahtschlüsse waren wir schon skeptisch. Wenn man über die Grenzen der Teppichfliese spricht, kommt man schnell zu diesem Thema. Bei der Versicherung hatten wir damit überhaupt keine Probleme.

Dann sind wir auch andere Projekte mit Teppichfliese angegangen. Auch da hatten wir mit den Produkten unseres Hauptlieferanten keine Probleme. Mit dem ar-



Sebastian Schoen ist geschäftsführender Inhaber der Noack GmbH Rellingen. Der 45-jährige Bau- und Wirtschaftsingenieur kam 2002 als Abteilungsleiter Estrichbau ins Unternehmen und wechselte zwei Jahre später in den Bereich Bodenbelag. 2007 stieg er zum Geschäftsführer auf; 2009 später übernahm er die Firma. Der Objektursbetrieb erledigt mit rund 100 Mitarbeitern – Festangestellte und Nachunternehmer – Estrich-, Beschichtungs-, und Hohlraumbodenarbeiten sowie die Verlegung von sämtlichen Bodenbelägen außer keramischen Fliesen. Der Arbeitsschwerpunkt liegt in und 30 km um Hamburg. Die drei Abteilungen Estrich, Parkett und Bodenbeläge steuern jeweils rund ein Drittel zum Umsatz bei.



Noack Rellingen stattete u.a. die Zentrale des Otto-Versands in Hamburg mit Teppichfliesen aus.

beiten wir übrigens auch heute noch zusammen. Die Reklamationsquote ist null.

BTH Heimtex: Es heißt immer, dass die Erstverlegung von Teppichfliesen aufwändiger sei als die von Teppichboden. Wie sehen Sie das ?

Schoen: Es kommt immer auf den Untergrund an. Bei einem neuen Zementestrich sind die Arbeiten ähnlich wie bei der Bahnenware. Bei einem Flachgewebe in Bahnenware beispielsweise muss der Untergrund extrem gut vorbereitet werden, sonst schimmern Unebenheiten durch. Die Teppichfliese verzeiht durch ihren dickeren Rücken mehr und gleicht stärker aus. Die Untergrundvorbereitung ist somit einfacher, wir haben eine höhere Verlegeleistung, müssen bei Türen und schwierigen Ecken nicht so aufwändig anschneiden, haben insgesamt weniger Verschnitt und können die Fliesen leichter transportieren und mit ihr auf der Baustelle gut hantieren. Die Bodenleger arbeiten insgesamt gerne mit der Teppichfliese.

BTH Heimtex: Für die Versicherung aus Ihrem Beispiel von 2010 war die Erstverlegung aber teurer als Bahnware, weil das Produkt pro Quadratmeter einen höheren Preis hat. Ist das der große Nachteil der Teppichfliese, vor allem in einem Markt, der stark auf den Preis schaut ?

Schoen: Das stimmt. Die Fliese an sich ist teurer als Bahnenware. Das macht uns bei den Ausschreibungen zu schaffen, bei denen wir den Auftraggeber nicht direkt von den Vorteilen der Teppichfliese überzeugen können. Es sind häufig nur ein paar Prozent. Aber viele gucken eben gerne auf den Preis, der dann entscheidet. Dann bekommen wir den Auftrag auch schon mal nicht.

Im Übrigen auch, wenn Teppichfliese explizit ausgeschrieben ist. Denn wir sind mit unseren Lieferanten nicht die günstigsten. Aber es sind vernünftige Hersteller, die Spezialisten sind. Uns ist es wichtig, keine Reklamationen zu haben. Unsere Kunden sind zu 85 % Stammkunden. Und gerade weil wir von Anfang an →

Interview

mit spezialisierten Teppichfliesenproduzenten zusammenarbeiten und die konstant sichere Produkte liefern, haben wir die Skepsis und die Vorbehalte gegenüber der Teppichfliese verloren.

BTH Heimtex: *Man hört in der Branche, dass verschmutzte, beschädigte oder eingedrückte Teppichfliesen zwar leicht ausgewechselt werden können. Das Flächenbild wird dann aber beeinträchtigt, weil die neue Fliese in Farbtintensität und Abnutzung ganz anders aussieht als die alte. Ist der Vorteil also in Wirklichkeit gar keiner?*

Schoen: Das ist kein Problem. Es findet sich immer eine Lösung, mit der der Kunde zufrieden ist. Ist ein Austausch an einer sichtbaren Stelle wie etwa im Durchgangsbereich oder auf einem Flur notwendig, nehmen wir dafür eine Fliese, die bereits an einer nicht so prominenten Stelle gelegen hat – etwa in einer Ecke, unter einem Tisch oder Schrank – und ersetzen diese dann mit Neuware. Das Flächenbild ist dann weiterhin gegeben bzw. gleicht sich zügig an.

Bei hochwertigen Produkten aus solution dyed Garnen fällt der Unterschied noch geringer aus, weil die Farben kaum ausbleichen und für die Nutzer kaum Unterschiede zu sehen sind zwischen Fliesen, die mitten im Raum gelegen haben, und solchen etwa unter einem Schrank. Damit gibt es keine Probleme. In größeren Objekten führen die Hausmeister das selbst durch. Ihnen stehen dafür Reservefliesen zur Verfügung.

Mit Bahnware ist das alles kaum möglich. Der Austausch ist weitaus aufwändiger und teurer. Durch die Verklebung muss der Unterboden neu vorbereitet werden, auch der optische Unterschied zur bereits verlegten Bahn ist gravierender. Eine Wechselfliese legt man einfach rein und fertig.

BTH Heimtex: *Warum setzt der deutsche Markt nicht schon viel länger auf die Teppichfliese?*

Schoen: Sie war schlicht und ergreifend nicht präsent. Bis etwa 2010 ist sie ein Nischenprodukt gewesen. Alle Beteiligten haben deswegen nichts vermisst – auch

nicht die Gestaltungsmöglichkeiten. Das hat sich gerade in den letzten Jahren enorm verändert. Architekten und Designer lieben die Möglichkeiten der Teppichfliesen, mit denen sie ihre Kreativität ausleben und eine eigene Handschrift hinterlassen können. Sie treffen heute auf Auftraggeber, die ihren Mitarbeitern und Kunden wiederum angenehmere Räumlichkeiten bieten wollen oder müssen als früher. Das hängt mit einem allgemeinen gesellschaftlichen Wandel zusammen. Heute denkt man mehr darüber nach, wie man Mitarbeiter motiviert und ihr Arbeitsumfeld angenehm gestaltet. Dazu können Teppichfliesen einen Beitrag leisten.

Außerdem werden erst seit ein paar Jahren wesentlich mehr Projekte mit Teppichfliese ausgeführt, weil es mehr Hersteller als früher gibt, deren Produkte funktionieren. Das hat sich herumgesprochen und gibt Sicherheit.

BTH Heimtex: *Führende Hersteller propagieren, dass ihr Produkte in Deutschland heute nicht mehr aussehen müssen wie Uni-Bahnware in Anthrazit, sondern wie das, was sie sind: Teppichfliesen. Mit den aktuellen Kollektionen können die Böden bunter, abwechslungsreicher und lebendiger gestaltet werden. Findet das in der Realität statt?*

Schoen: Da hat sich definitiv etwas geändert. Ich schätze, dass 80 % unserer Teppichfliesen-Projekte auf Design setzen und die Möglichkeiten des Produktes nutzen – die Farben, die Dessins, die Hoch/Tiefstrukturen.

Ein aktuelles Beispiel ist das neue Bezirksamt in Hamburg-Mitte. Wir haben dort 15.000 m² Teppichfliesen verlegt. Die Architekten haben die Verlegung der Fliesen so geplant, dass es beispielsweise einen Farbverlauf auf den Fluren hin zum Treppenhaus ergibt. Es war zwar ein großer Aufwand, das Projekt zu bemustern. Jetzt, wo es fertig ist, sieht es aber toll aus.

Das Interview führte Jochen Lange
» jochen.lange@snfachpresse.de

www.raumausstattung.de