



noblesse geht gestärkt in das Jahr des Firmenjubiläums

Die Marke weiter etablieren

bb-Marktübersicht:
Kunststoff-Fenster und -Türen

bb-Nachlese:
VFF-Jahreskongress „Inside 2023“



Der Standort in Hagenbach, an welchem noblesse bereits seit dem Jahr 2017 ansässig ist, aus der Vogelperspektive. Fotos / Grafiken (sofern nicht anders angegeben): noblesse GmbH

noblesse geht gestärkt in das Jahr des Firmenjubiläums

Die Marke weiter etablieren

Im aktuellen Jahr kann die noblesse GmbH, Hersteller von Aluminium-Haustüren aus Hagenbach, ein rundes Jubiläum feiern: Bereits seit einem halben Jahrhundert ist noblesse am Türenmarkt in Deutschland vertreten. In dieser Zeit hat das Unternehmen aus dem südlichsten Zipfel von Rheinland-Pfalz oft Markttrends gesetzt, sich mit Alleinstellungsmerkmalen positioniert, aber auch speziell in den letzten vier Jahren eine bewegte Geschichte hinter sich gebracht. In der folgenden Titelgeschichte wollen wir Ihnen das Unternehmen etwas näherbringen, den spannenden Weg seit der Gründung im Jahr 1973 skizzieren und dabei auch auf die Philosophie, das Eigenverständnis und den Qualitätsanspruch von noblesse eingehen. Die Entwicklung des Aluminium-Türenherstellers sehen die beiden Geschäftsführer Alexander Rung und Helmut Hüttenbrauck keinesfalls als abgeschlossen an. Der stetige Fortschritt am Markt, im Unternehmen und bei den Produkten treibt die noblesse GmbH an, die Marke soll weiter etabliert werden.



V. l.: Torsten Kohler, Nicola May, Alexander Rung und Helmut Hüttenbrauck.

Foto: baelemente bau

Gegründet wurde noblesse von Hermann Häusler im Jahr 1973. Als Motivation der Gründung sah Häusler den damaligen Siegeszug von Aluminium-Türen, den das Unternehmen fortan erfolgreich begleitete. „In der Anfangszeit war noblesse ein reiner Hersteller von Türfüllungen und hat diesbezüglich schnell die Rolle des Pioniers und des Vorreiters eingenommen. Auch in den darauffolgenden Jahren ist das Unternehmen seiner Rolle als Trendsetter gerecht geworden mit stilprägenden Ideen für Design, Materialien und auch mit modernen Fertigungstechniken für Haustürfüllungen“, beschreibt Alexander Rung, Geschäftsführer von noblesse, den Beginn und den Aufstieg des Unternehmens.

Als Verkaufshilfe kamen in den ersten Jahren kleine Modelle zum Einsatz, die aus Gips gefertigt wurden und praktisch in jede Aktentasche passten. So konnten die Türdesigns beim Fachhandel anschaulich präsentiert werden. Nach diesen Mini-Prototypen wurden die Original-Füllungen und -Gitter gefertigt; so zum Beispiel Füllungen aus Aluminium-Guss oder Rahmenverkleidungen für Türen und Gitter, wahlweise aus Aluminiumguss oder geschmiedetem Aluminium. Die Türgitter, so erinnert sich der Geschäftsführer, waren damals in den Patinierungen Kupfer, Bronze, Aluminium, Weiß und Weiß-Gold lieferbar.

Vom Füllungsanbieter zum Komplett-sortimenter

Im Jahr 2010 führte noblesse die Tür „Thermosecur“ in den Markt ein, was dem Unternehmen im Bereich Haustüren nun den Start als Komplettanbieter ebnete. „Thermosecur war die zukunftsweisende Haustür-Technologie: Fiberglas- und Composite-Werkstoffe für höchste Ansprüche an Wärmeschutz und Stabilität. Für noblesse bedeutete die Einführung von Thermosecur die erste Eigenentwicklung und damit den Schritt nach vorne zum Komplettanbieter“, so Rung.

Der Geschäftsführer fügt weiter einen nicht unwichtigen Aspekt an und erläutert die Gründe für die neue Ausrichtung: „Dieser

Schritt musste reibungslos funktionieren, denn unsere Kunden, die unsere Türfüllungen bezogen haben, sollten uns nicht als Wettbewerber sehen. Die Türfüllungen wurden zu dieser Zeit immer einfacher und konservativer. Im Gegensatz zu den Zeiten unserer Anfänge, bei welchen noch mehr auf Individualität gesetzt wurde und die Türfüllungen eher bunt und vielfältig gewesen sind. Auch unsere Kataloge waren damals noch merklich dicker. Nach der Einführung von Thermosecur haben wir uns entschieden, auch Aluminium-Haustüren herzustellen. Insgesamt war dies ein großer und spannender Schritt für das Unternehmen.“

Zwei Jahre später folgte die Einführung einer Türeserie mit dem Aluminium-Profilsystem AluDesign. Mit diesem Aluminium-System konnte das Unternehmen erstmals Bauelemente mit einer Bautiefe von 90 Millimetern beim Rahmen und einer Bautiefe von 95 Millimetern mit Überschlagsflügel anbieten.

2016 konnte die Marktintegration der ersten eigenentwickelten Aluminium-Haustüreserie „Athos“ erfolgreich abgeschlossen werden.

2017 schließlich zog noblesse nach Hagenbach in das neue Gewerbegebiet in der Faureciastraße um. Der Neubau bietet dem Unternehmen auf einer Fläche von rund 10.000 Quadratmetern neue Möglichkeiten, die steigenden Auftragszahlen abwickeln zu können und gleichzeitig auch die Logistik in der Produktion zu verbessern.

Übernahme durch Hüttenbrauck

Die wohl schwerste Phase in der Unternehmensgeschichte erlebte noblesse im Jahr 2019. Denn trotz einer guten Auftragslage



Kleine Gipsmodelle der Haustüren aus den 70er-Jahren dienten damals als Verkaufshilfe.



Ein Beispiel aus der Haustüren-Serie Athos (Perth) ...

geriet die damalige noblesse KG in nicht lösbare Liquiditätsschwierigkeiten und musste im Mai desselben Jahres einen Antrag auf Eröffnung einer Insolvenz in Eigenverwaltung stellen. Im August 2019 erfolgte die Übernahme durch die im westfälischen Unna ansässige Hüttenbrauck Holding. Damit fand der eingeleitete Restrukturierungsprozess des Unternehmens – unter anderem auch in den Bereichen Marketing und Vertrieb – einen erfolgreichen Abschluss. Als neue Geschäftsführer der neuen Rechtsform noblesse GmbH wurden Alexander Rung, der bereits seit dem Jahr 2014 in leitender Position bei der noblesse KG tätig gewesen ist, und Helmut Hüttenbrauck von der H. Hüttenbrauck Profil GmbH installiert.

„Wir haben zu dieser Zeit mit einer neuen Aluminiumstrangpresse ein neues Projekt geplant. Dazu haben wir Kunden gesucht und dabei auch noblesse gefunden“, erinnert sich Hüttenbrauck und fährt fort: „Der damalige Eigentümer sagte mir, dass die noblesse KG Insolvenz angemeldet hat; das Unternehmen erschien mir jedoch wertvoll. Wenn es keine Manufaktur gewesen wäre, die auf Qualität Wert legt, sondern ein Massenwarenerstel-



... sowie aus der Haustüren-Serie Porthos (Vesuv).

ler, der mit Billigprodukten handelt, hätte ich das Unternehmen nicht übernommen. Die Philosophie des Unternehmens, die sich auf gesundes Eigenverständnis stützt und hohen Qualitätsanspruch besitzt, haben wir als Ba-

sis für die Zusammenarbeit zugrunde gelegt. Wir haben alle Mitarbeitenden übernommen und niemanden entlassen. Ich selbst halte mich weitestgehend aus den Entscheidungen bei noblesse raus.“

„Helmut Hüttenbrauck hat mich in die Geschäftsführung von noblesse geholt. Auch vor der Übernahme hatten wir richtig was unter der Haube, konnten die Pferdestärken aber nicht auf die Straße bringen. Dazu sind wir seit dem Einstieg von Hüttenbrauck in der Lage und werden den Fuß auch nicht vom Gas nehmen“, so Rung.

Portfolio abgerundet

Mit einer zweiten eigens entwickelten Türeserie kommt das Unternehmen im Jahr 2021 auf den Markt. Das Aluminium-Profilsystem mit dem Namen „Porthos“ wird in einer geringeren Bautiefe gefertigt. Analog zum System Athos beträgt die Rahmen-Bautiefe 75 Millimeter und 82 Millimeter beim Überschlagsflügel. Damit rundet noblesse sein Portfolio ab.

„Mit Porthos bewegen wir uns qualitativ ebenfalls auf einem sehr hohen Niveau, obwohl bei diesem System die Bautiefe vermindert wurde und wir einzelne Merkmale in der Grundausstattung gegenüber der Athos-Serie zurückgenommen haben. Im Mehrfamilienhausbau spielt auch die Investitionsbereitschaft des Bauherren eine große Rolle. Dem tragen wir mit der reduzierten Porthos-Serie Rechnung, ohne bei unseren hohen Qualitätskriterien, die unseren Ansprüchen gerecht werden sollen, einzubüßen“, bekräftigt Torsten Kohler, Prokurist sowie Vertriebs- und Marketingleiter bei noblesse. Rung ergänzt: „Wir kommen durch diese Grundausstattung in Kundenkreise, die bereit sind, später auch höherpreisige Elemente zu kaufen.“

Neben dem Hauptsortiment deckt das Unternehmen jetzt vom Einstiegsbereich über hochwertige Aktionstüren bis hin zum individuellen Premiumbereich als Vollanbieter jeden Kundenwunsch ab. „Für jedes Haus die richtige Tür“, fasst Kohler zusammen.

Optimierung von Fertigung und Logistik

Im letzten Jahr kümmerte sich das Unternehmen auch um die Optimierung seiner Fertigungs- und Logistikkapazitäten. „Wir sehen uns nun als sehr breit aufgestellt. Wichtig war es, bereit zu sein für das, was wir noch vorha-



Die noblesse-Mustermappe mit Werkstoffmustern der Haustüren-Serie „Architektur-Trends“ dient als Präsentationshilfe in Ausstellungen.

ben. Denn unsere Optimierungen sind noch nicht abgeschlossen; wir sehen es als ein stetiges Projekt an, uns immer wieder neu zu hinterfragen. Am Ende muss unser Tun immer auch der Wirtschaftlichkeit und unserem Qualitätsanspruch genügen“, so Rung. In der Produktion liegt der aktuelle Automatisierungsgrad aufgrund der hohen Individualität der Produkte bei rund 20 bis 25 Prozent.

Qualität vor Massenware

Mit dem in den letzten Jahren zurückliegenden und dem aktuellen Output der verkauften Aluminium-Haustüren zeigt sich das Unternehmen sehr zufrieden. „Wir gehören hierbei zum Spitzenbereich der deutschen Hersteller“, ist sich Hüttenbrauck sicher. Die von noblesse kommunizierten Steigerungsraten lassen dies auch vermuten: Im Jahr 2020 konnte das Unternehmen seinen Output um 45 Prozent gegenüber dem Vorjahr steigern. In den Jahren 2021 und 2022 sind die Entwicklungen mit weiteren 35 beziehungsweise 25 Prozent immer noch herausragend, vor allem in Anbetracht der von außen einwirkenden Herausforderungen und der daraus resultierenden Schwierigkeiten. Für das Jahr 2023 rechnet das Unternehmen nicht mehr mit einer Steigerung in Größenordnungen der letzten Jahre. „Dennoch planen wir in den nächsten fünf Jahren mit einem moderaten Wachstumskurs“, bekräftigt Rung. Das Unternehmen möchte dabei seinem Credo treu bleiben und kein Massenproduzent werden. „Wir definieren uns eher über höchste Qualitätsansprüche und bestes Handwerk“, sagt Rung.

Wertschätzung der Belegschaft trägt

Früchte

Derzeit beschäftigt noblesse rund 100 Mitarbeitende. „Ohne dieses Team und seinem Einsatz in den zurückliegenden Jahren hätten wir die Steigerungen nicht erreicht. Die Belegschaft steht bei uns immer im Vordergrund“, findet Hüttenbrauck lobende Worte für die Mitarbeitenden. „Wir haben viele kompetente Profis, die seit mehreren Jahrzehnten mit Fachwissen, Erfahrung und Ideen am Fortschritt von noblesse beteiligt sind.“

Damit dies funktionieren kann, hat das Unternehmen flache hierarchische Strukturen und eine flexible Arbeitszeiten-Regelung eingeführt. Dadurch entstand eine familiäre Firmenkultur, die dem Unternehmen in puncto Einsatz, Identifikation und Firmenzugehörigkeit der Mitarbeitenden zugutekommt. „Hierarchien sind uns fremd und meine Tür steht für unsere Belegschaft jederzeit offen. Ich bin mit jedem hier im Unternehmen per ‚Du‘“, so Rung.

Das Unternehmen bietet jedem Mitarbeitenden je einen Elektro-Firmenwagen an. Für momentan über 50 Fahrzeuge stehen zwölf kostenlose Ladestationen auf dem Firmengelände zur Verfügung. Die Firmenwagen können auch privat genutzt werden.

Mit dem Recruiting von neuen Mitarbeitenden ist man bei noblesse sowohl durch Mund-zu-Mund-Propaganda als auch über Social-Media erfolgreich. Ein Video auf der Homepage des Unternehmens spiegelt zudem die

Kultur von noblesse wider. „Im Video geht es nur um den Menschen, weniger um das, was wir produzieren. Dadurch haben wir merklich die Einstiegshürde reduzieren können und uns auch für Quereinsteiger attraktiver gemacht“, berichtet Rung.

Seit jeher beschäftigt das Unternehmen kaufmännische Auszubildende. „In der Produktion bilden wir noch nicht aus, dies steht bei uns aber definitiv auf der Agenda“, so Hüttenbrauck. Natürlich ist man bei noblesse auch bestrebt, ausgelernte Auszubildende im Unternehmen zu halten. Aus dem Vertriebsinnendienst kommen derzeit drei Mitarbeitende „aus den eigenen Reihen“.

Gelebte Kundenbindung

Ebenso wie die Bindung zur Belegschaft legt noblesse großen Wert auf eine nachhaltige Kundenbindung und Kundentreue. Erreicht haben die Südpfälzer dies über die Jahre durch Qualität, Kompetenz, Serviceleistungen und hohe Flexibilität. Als ein weiterer wichtiger Punkt für die langlebigen Partnerschaften zählt insbesondere auch in den letzten Jahren die Zuverlässigkeit hinsichtlich Lieferzeiten, Liefertreue und Lieferfähigkeit. Trotz der vielen Herausforderungen durch

Corona, der Halbleiter-Krise, Transportverzögerungen oder dem Ukraine-Krieg blieb kein Auftrag mit Lieferverzug aufgrund fehlender Lagerartikel stehen.

„Selbstverständlich mussten auch wir in dieser Zeit unsere Lieferzeiten moderat anheben. Mit unseren Kunden hatten wir insbesondere 2021 und 2022 eine Lieferzeit von nur zehn bis elf Wochen vereinbaren können. Diese konnten wir in hohem Maß verlässlich einhalten. Inzwischen können wir den Fachhandel wieder zu Regellieferzeiten von sechs bis sieben Wochen und mit der Aktion ‚Gut&Schnell‘ in drei bis vier Wochen bedienen. Dadurch hat sich die Vertrauensbasis unserer Kunden noch mehr verstärkt. Zusätzlich konnten wir auch viele neue Kunden dazugewinnen“, berichtet Rung. „Wir stehen zur Seite, nicht nur bei der Abwicklung von Aufträgen“, ergänzt Hüttenbrauck und fügt an: „Die Kunden stehen im Mittelpunkt unseres Handelns. Kundenbetreuung und Kundenentwicklung sind zentrale Bestandteile unserer Strategie.“

Leitsätze des Unternehmens

Im Unternehmen laufen sämtliche Planungs- und Prozessabläufe digitalisiert ab. Der Auf-

tragsstatus eines Projektes kann daher jederzeit abgerufen werden. „Etwas, das uns ausmacht, ist die Vorwärtsplanung, also die zeitliche und logische Einplanung von Tätigkeiten und möglichen Puffern vom Projektbeginn bis hin zur Terminierung des Projektes. Damit sind wir immer gut gefahren und konnten auch unsere Lieferversprechen in der Regel einhalten“, so Rung.

Zum Verständnis des Unternehmens gehört auch eine sorgfältige Auswahl der Lieferanten. Die Lieferanten haben vor der Zusammenarbeit eine Bewertungsanalyse bei noblesse durchlaufen, die auch die Themen Entwicklung, Strategie und Innovationen beinhaltet. Ein erhöhtes Qualitätsbewusstsein besitzt jeder Lieferant von noblesse ebenso. Dazu gehört beispielsweise die Einhaltung von Normen, internen Maßstäben und strengen Standards.

Dies erwartet noblesse aber nicht nur von seinen Lieferanten, sondern legt auch großen Wert darauf, diese Kultur in den eigenen Reihen vorzuleben. In der Produktion wird mit einer werkseigenen Produktionskontrolle (WPK) gearbeitet und diese bei allen qualitätsrelevanten Arbeitsgängen eingehalten. Jede Tür wird darüber hinaus einer auftrags-spezifischen Endkontrolle unterzogen und auf Herz und Nieren geprüft, bevor sie verpackt und ausgeliefert wird.

Aufgrund der individuellen Produkte – „Jede Tür ist ein Unikat.“ (Zitat Helmut Hüttenbrauck) – ist die ganzheitliche Automatisierung der Produktion nicht möglich. noblesse legt Wert auf die Ausgewogenheit von Manufaktur und industrieller Fertigung. Die Teilautomatisierung in der Fertigung in der spanenden Bearbeitung und die handwerkliche Kompetenz durch die qualifizierten Fachkräfte bilden das Fundament der qualitativ hochwertigen Produktion. „Wir halten das Handwerk in Ehren; und den Automatisierungsprozess nicht auf, wo es für uns Sinn ergibt“, macht Rung deutlich.

Inhouse-Marketing für noblesse und den Fachhandel

„Unsere Marketingabteilung bietet mit viel Erfahrung einen Rundum-Service für noblesse-Kunden und für eigene Marketingaktivitäten“, merkt Nicola May, bei noblesse zuständig für Mediengestaltung und Produktdesign, an. Dazu gehört die Präsenz auf



Vielfältige Verkaufshilfen für den Fachhandel.

Social-Media-Plattformen und der Website www.noblesse.de, auf welcher sich die Besuchenden gut zurechtfinden und kurz die einzelnen Bereiche und Produkte des Unternehmens hinsichtlich relevanter Themen wie Design, Qualität und Sicherheit beschrieben werden. Die Website wird ebenfalls hinsichtlich Suchmaschinen-Optimierung stetig gepflegt.

„Inhouse bearbeiten wir auch die Themen Produktrecherche und Produktdesign. Beide Bereiche sind für unser Unternehmen wichtig“, so May. Darüber hinaus liegen die Design- und Modellentwicklungen sowie die Gestaltung aller Verkaufsunterlagen in der Hand von noblesse.

noblesse bietet auch digitale Unterstützung: Der Fachhandel kann als Verkaufshilfe den Türen-Konfigurator nutzen und zusammen mit dem Endkunden auf dem Bildschirm die passende individuelle Lösung finden. „Auch hier waren wir als Unternehmen Vorreiter“, bemerkt Rung. „Unseren Konfigurator werden wir überarbeiten und mit zusätzlichen Features und frischem Design im Jahr 2024 neu herausbringen.“ Nach der Überarbeitung soll der Konfigurator auch web-basiert zur Verfügung stehen und somit jederzeit auf jedem Endgerät ohne zusätzliche App oder zusätzlicher Installation von Programmen abrufbar sein. Mit dem neuen Konfigurator können auch gleich Angebote erstellt und Bestellungen ausgelöst werden, was die Benutzerfreundlichkeit für den Händler weiter erhöht.

Im Partner-Login-Bereich auf der Website gibt noblesse seinen Partnern die Möglichkeit zum Download vieler nützlicher Dokumente, wie beispielsweise technische Informationen, Verkaufshilfen wie Kataloge, Broschüren im pdf-Format und umfangreiche Bilddaten.

Auch das Personal, das auf der Baustelle die Aluminium-Haustüren montiert, kann auf digitale Hilfe zurückgreifen. Mit einem QR-Code, der im Flügelfalz sitzt, können bei Bedarf die Montagehilfen abgerufen werden. Interessant kann dies auch für den Elektriker für den bauseitigen Anschluss werden.

Vorhaben für das Jahr 2024

Ein Verharren beim Status Quo gibt es beim Aluminium-Haustürenhersteller aus der Südpfalz nicht. So hat man sich bereits für das



Fachhändler können als Verkaufshilfe den Konfigurator von noblesse verwenden. Dieser soll im Jahr 2024 neu aufgelegt werden.

kommende Jahr Ziele gesetzt. Zur Prozess-Optimierung soll eine branchenspezifische und anerkannte ERP-Lösung implementiert werden, welche die Vorgänge im Unternehmen noch effektiver abbilden kann. Darüber hinaus soll – wie bereits erwähnt – der neue Konfigurator an den Start gehen.

Außerdem plant das Unternehmen seit langer Zeit wieder einen Auftritt als Aussteller auf einer Messe. Ende März 2024 wird noblesse mit einem eigenen Messestand auf der Fensterbau Frontale in Nürnberg präsent sein. Auf dem Stand mit einer Fläche von rund 120 Quadratmetern präsentiert das Unternehmen unter anderem eine zusätzliche Sortimentserweiterung. „Das wird für uns ein sehr spannender Auftritt, auf den wir uns alle freuen“, sagt Rung.

Demut und Motivation zum Jubiläum

Im aktuellen Jahr wird das Unternehmen 50 Jahre alt. Ein rundes Jubiläum, über welches man sich beim Aluminium-Haustürenhersteller aus Hagenbach im Vorfeld eine Menge Gedanken gemacht hat. „Wir haben uns in-

tensiv damit beschäftigt, was wir zu diesem Anlass machen wollen. Unsere schwierige Phase im Jahr 2019 ist noch nicht allzu lange her. Auch die allgemeine wirtschaftliche Lage ist durch die vielen äußeren Einflüsse unsicherer denn je. Es kommen Herausforderungen auf uns zu, die auch in den kommenden Jahren nicht abnehmen werden: Der Einbruch im Neubau sowie die Zurückhaltung in der Renovation beziehungsweise im Konsum generell. Es gilt für uns, Rücklagen zu bilden für kommende wichtige Investitionen, die notwendig sind, um weiterhin mit unseren hohen Ansprüchen am Markt agieren zu können. Wir begegnen der Zukunft trotz dieser schweren Zeiten mit großer Freude und Motivation, aber natürlich auch mit Demut. Statt einer aufwendigen Jubiläumsfeier investieren wir daher weiter nachhaltig in das Unternehmen und in die Vorteile für unsere Kunden. Eine Feier für unsere Mitarbeitenden wird es aber selbstverständlich trotzdem geben“, so Rung zum Abschluss. ■

bauelemente bau im Gespräch mit Alexander Rung und Helmut Hüttenbrauck, noblesse GmbH



Alexander Rung.



Foto: noblesse Helmut Hüttenbrauck. Foto: bauelemente bau

„Wechsel vom Füllungs-hersteller zum Komplett-anbieter war prägend“

Im aktuellen Jahr kann die noblesse GmbH ihr Jubiläum zum 50jährigen Bestehen feiern. Über die letzten fünf Jahrzehnte hat sich das Unternehmen – wie im ersten Artikel zu dieser Titelgeschichte geschildert – von Beginn an mit einer eigenen Philosophie und einem besonderen Qualitätsverständnis am Markt behauptet. Nach der Insolvenz im Jahr 2019 und der Übernahme durch die Hüttenbrauck Holding möchte noblesse wieder mehr Präsenz zeigen. Wir sprachen mit Alexander Rung, Geschäftsführer der noblesse GmbH, und Helmut Hüttenbrauck, geschäftsführender Gesellschafter der noblesse GmbH, über die Themen, die im Gespräch zu dieser Titelgeschichte noch offengeblieben sind. Dabei sehen beide vor allem den Schritt vom Haustürfüllungs-Hersteller zum Komplettanbieter als einen der wesentlichen Meilensteine in der Geschichte des Unternehmens an.

Herr Rung, was waren in Ihren Augen die wesentlichen Meilensteine in der Unternehmensgeschichte?

Rung: Der Wechsel vom FüllungsHersteller zum Komplettanbieter gehört meiner Ansicht nach zu einem der prägendsten Schritte in der Historie von noblesse. Dabei war die Umsetzung dieses Schrittes von besonderer Wichtigkeit. Denn es war uns bewusst, dass wir uns bei den Kunden, die zu diesem Zeitpunkt unsere Türfüllungen bezogen haben, zu Mitbewerbern auf dem Haustürenmarkt entwickeln. Als zweiten Meilenstein sehe ich die Investition von Hüttenbrauck in die damalige noblesse KG, jetzt noblesse GmbH, da diese uns – so lange ist das ja noch gar nicht her – die Handlungsfähigkeit wieder zurückgegeben hat.

Herr Hüttenbrauck, die letzten Jahre waren von besonderen unterschiedlichen äußeren Herausforderungen an die gesamte Branche und Wirtschaft geprägt. Wie konnte sich das Unternehmen in diesem Zeitraum Umsatzmäßig entwickeln?

Hüttenbrauck: Die Umsatzentwicklung gestaltete sich relativ analog zu den Steigerungsraten unserer Stückzahlen der verkauften Haustüren. Hier konnten wir über die Jahre beachtliche Ergebnisse erzielen. Im Jahr 2020 eine Steigerung von 45 Prozent, 2021 um 35 Prozent und 2022 um weitere 25 Prozent. Im ersten Corona-Jahr

2020 haben wir wie die gesamte Baubranche von der Investitions-Offensive der Bauherren profitieren können. Dies ist in den darauffolgenden zwei Jahren durch die bekannten äußeren Einflüsse wie Inflation, Lieferschwierigkeiten, steigende Zinsen sowie dem Ukraine-Krieg abgeschwächt. In diesem Jahr ist bereits die Diskussion um das Gebäudeenergiegesetz spürbar, die sich in einer Unsicherheit bei den privaten Bauherren niederschlägt. Dennoch planen wir für 2023 mit einem Wachstumskurs in moderater Größenordnung.

Inwiefern ist noblesse derzeit vom Rückgang im Neubau betroffen?

Rung: Grundsätzlich ist die Gewichtung Sanierung zu Neubau bei uns rund zwei Drittel zu einem Drittel. Wir registrieren auch bei noblesse einen Rückgang bei der Kaufkraft der Endkunden und somit verstärkt im Neubau. Die Zahlen aus 2022 werden wir in diesem Jahr nur mit großer Anstrengung halten können. Was uns in dieser Zeit sehr hilft, sind unsere kurzen Lieferzeiten, die als Argument für uns schwer ins Gewicht fallen. Darüber hinaus kommt uns auch die Umstrukturierung unserer Fachhändler hin zum Sanierungsmarkt entgegen, den wir ja mit über 60 Prozent bedienen. Durch umfangreiche Kompensations-Strategien werden sich die prognostizierten rückläufigen Marktzahlen für den deutschen Außentürenmarkt in 2023 bei uns voraussichtlich nicht negativ bemerkbar machen.

Haben Sie hier am neuen Standort auch die Möglichkeiten, zukünftig weiter zu wachsen?

Hüttenbrauck: Flächenmäßig haben wir diese Möglichkeit weniger, da uns die angrenzenden Grundstücke nicht gehören. Eine weitere Produktionshalle in unmittelbarer Nähe ist also ausgeschlossen. Trotzdem sind bei uns nicht unerhebliche Potenziale vorhanden. Wir arbeiten derzeit im Einschichtbetrieb und hätten hier beispielsweise noch Möglichkeiten nach oben. Falls darüber hinaus noch Platz benötigt werden sollte, könnte man noch eine zweite Ebene in der bestehenden Produktionshalle einziehen.

Sie sind spezialisiert auf Aluminium-Haustüren. Ist es angedacht, das Spektrum auch auf Kunststoffrahmen oder sogar Holztüren zu erweitern?

Rung: Um es kurz zu machen: Kunststoff halte ich für komplett abwegig. Eine Erweiterung auf das Segment Holz sehe ich derzeit ebenfalls als nicht zielführend an.

Hüttenbrauck: Im Bereich der Oberfläche können wir mit unseren Dekoren ohnehin jedes Material nachstellen. Der Pflegeaufwand ist mit unseren Oberflächen sogar geringer.

In Ihrer Unternehmensvorstellung (Video) spricht ein Mitarbeiter auch das Teilzeitarbeitsmodell in der Produktion an. Gibt es grundsätzlich die Möglichkeit, dies in der Produktion zu nutzen?

Hüttenbrauck: Wir diskutieren dies grundsätzlich mit jeder Person, die sich bei uns bewirbt, im Vorstellungsgespräch. Dies sind oftmals individuelle Wünsche, die wir natürlich so gut es geht zu erfüllen versuchen. Meiner Ansicht nach muss man ein solches flexibles und auch individuelles Modell, welches sich nach den persönlichen Bedürfnissen des Bewerbenden richtet, heutzutage anbieten können, um interessant zu sein. Die pauschale Einführung von beispielsweise einer Vier-Tages-Woche für jeden gibt es bei uns aus diesem Grund nicht.

Im nächsten Jahr steht mit der Fensterbau Frontale die Branchenmesse für Fenster und auch Türen an. In diesem Jahr hat sich das Messegesehen durch den hohen Zuspruch auf der Bau in München weitestgehend erholt. Wie sieht es generell mit einem Messeauftritt von noblesse als Aussteller aus?

Rung: Auf der nächsten Fensterbau Frontale werden wir mit einem

eigenen Stand mit einer Größe von 120 Quadratmetern als Aussteller vertreten sein. Wir sehen dies als Statement, um der Branche auch physisch zu zeigen, dass wir wieder da sind. In Nürnberg werden wir 2024 auch eine neue Sortimentserweiterung zeigen. Die Messe Bau behalten wir auf dem Schirm. Abseits von Messen liebäugeln wir auch mit Roadshows, also live zu unseren Kunden vor Ort zu gehen. Wir laden Kunden aber auch zu uns nach Hagenbach ein, um ihnen den Standort zu zeigen, an Schulungen teilzunehmen und unser Werk zu besichtigen. Bei den Werksbesichtigungen gibt es unserer Erfahrung nach den größten „Aha-Effekt“, was unsere Alleinstellungsmerkmale angeht.

Zum Abschluss mit Ihren Worten noch einmal kurz zusammengefasst: Wie positioniert sich noblesse, um sich im Wettbewerb abzugrenzen? Was sind die Stärken und Besonderheiten des Unternehmens?

Hüttenbrauck: Langfristige Kundenzufriedenheit und Kundenbindung stehen bei uns an erster Stelle. Qualität, Liefertreue, Kompetenz und Service sind dabei die grundlegenden Bausteine. Darüber hinaus bieten wir eine hohe Flexibilität und leben Partnerschaften.

Rung: Neben den genannten Produktvorteilen bieten wir dem Händler von der Einstiegsvariante bis zum Premium-Modell ein breites Sortiment, welches auch technisch ständig erweitert wird.

Herr Rung, Herr Hüttenbrauck, wir danken Ihnen herzlich für das Gespräch! ■

www.noblesse.de

noblesse bietet vielseitiges Sortiment von „solide“ bis „exklusiv“

Jede Tür ein Unikat

Die Haustür prägt den Charakter eines Gebäudes maßgeblich. Im Idealfall bildet sie eine harmonische Verbindung mit dem Baustil, den Fenstern und der Fassade oder setzt im Gegenzug einen designstarken Kontrast. Zusammen mit den optischen Eigenschaften werden an die Haustür ebenso technische Anforderungen hinsichtlich Sicherheit, Komfort, Wärme- und Schalldämmung sowie die Kompatibilität mit SmartHome-Anwendungen gestellt. Und nicht unwichtig: Beim Betreten eines Gebäudes ist dieses Bauelement das erste, was die Besuchenden im Detail zu sehen bekommen. Daher hat sich die noblesse GmbH den Qualitätsanspruch „Für jedes Haus die richtige Tür“ als Leitmotiv gesetzt. Bei der Vielzahl an Anforderungen hat sich das Unternehmen bereits viele Al-



Drei der beliebtesten Oberflächen bei noblesse (v. l.): 3D-Altholz, Rost und Keramik.

leinstellungsmerkmale erarbeitet und ist sich sicher: „Jede Tür aus unserem Haus ist ein Unikat!“

„Als Entwickler und Trendsetter in der Türenbranche steht bei uns ein sehr hoher Qualitätsanspruch, stilvolles Design, technische

Finesse und Innovationskraft im Fokus. Und das schon seit der Geburtsstunde des Unternehmens“, bestätigt Torsten Kohler, Prokurist bei noblesse sowie zuständig für die Vertriebs- und Marketingleitung. Die wachsenden Möglichkeiten rund um die Haustür geben dem Unternehmen immer wieder den



Torsten Kohler: „Der Fachhändler soll sich bei allen Angelegenheiten von noblesse optimal betreut und beraten fühlen.“

Foto: noblesse GmbH

Anlass, Dinge neu zu denken, beispielsweise mit neuen Werkstoffen, Farben oder Verarbeitungstechniken.

Features im Überblick

Sämtliche Aluminium-Haustüren werden am Standort in Handarbeit montiert und tragen daher das Prädikat „Made in Germany“. Dabei sind stilvolle Details, wie Lisenen, Intarsien oder auch Design-Griffe mit LED-Beleuchtung auf Wunsch des Kunden möglich. Zudem steht neben den noblesse-Trendfarben eine große RAL-Farbvielelt für das individuelle Farbkonzept zur Auswahl.

Energiesparer beispielsweise profitieren von Wärmeschutz-Haustüren, die das Unterneh-

men auch als Aktionshaustüren in einer vergünstigten Version anbietet. Zum Lieferprogramm gehört ebenso die richtige Technik für RC2-Sicherheit und SmartHome. Die RC2-Technik soll mittelfristig optional um eine Widerstandsklasse auf RC3 erhöht werden. Fingerprintscanner, Kamera und Code-Tastatur gehören zur höchsten Komfort-Ausstattung der noblesse-Haustüren. Einige Zusatzfunktionen können auch per App gesteuert werden.

Der Vertrieb aller Haustüren von noblesse läuft über den Fachhandel in Deutschland, der deutschsprachigen Schweiz und Österreich. „In den letzten Jahren haben wir unser Vertriebsnetz ausgebaut und konnten weiße Flecken auf der Landkarte schließen“, berichtet Kohler.

Über verschiedene Oberflächen zum Einzelstück

Die Kunden von noblesse können durch die verschiedenen Design-Werkstoffe, die das Unternehmen im Portfolio „Haustüren im Architektur-Trend“ anbietet, echte Unikate erhalten. Insbesondere – so der Haustüren-Hersteller – liegen derzeit die 3D-Altholzoptiken mit ausgeprägten Strukturen, wechselndem Farbspiel und originalgetreuer Haptik im Trend. „Durch spezielle Beschichtungen wirken diese besonders realitätsnah und sind von Echtholz kaum zu unterscheiden“, sagt Kohler. Attraktiv sei für viele Bauherren außerdem auch Schiefer – ein Stück echte und gewachsene Natur. Weiter steht mit Keramik ein natürlicher, robuster, langlebiger und pflegeleichter Werkstoff zur Verfügung.

Schiefer passe insbesondere mit Betonoptik in das Puristisch-Moderne des angesagten Industriestiles. Dabei verleihen unregelmäßige Luftschlüsse die typische Optik und Haptik. Für den Trend der Rostoptik hat noblesse ebenfalls eine Haustüren-Serie zu bieten. Die charakteristischen Farbschwankungen und die raue Oberfläche wirken sehr authentisch. „Da die Strukturen bei den Beton-, Rost- und Altholzoberflächen immer variieren, gleicht keine Haustür der anderen. Der Endkunde erhält somit ein echtes Unikat“, beschreibt Kohler.

Darüber hinaus können die Haustüren für alle, die schwarze Wohnaccessoires lieben, mit tiefschwarzem Rahmen, Griffen, Rosetten und Lisenen als Add-on ausgestattet werden. Auch die Türinnenseiten sind mit schwarzen Rollenbändern und Innendrückern realisierbar.

Komfortabel und sicher mit smarterer Technik

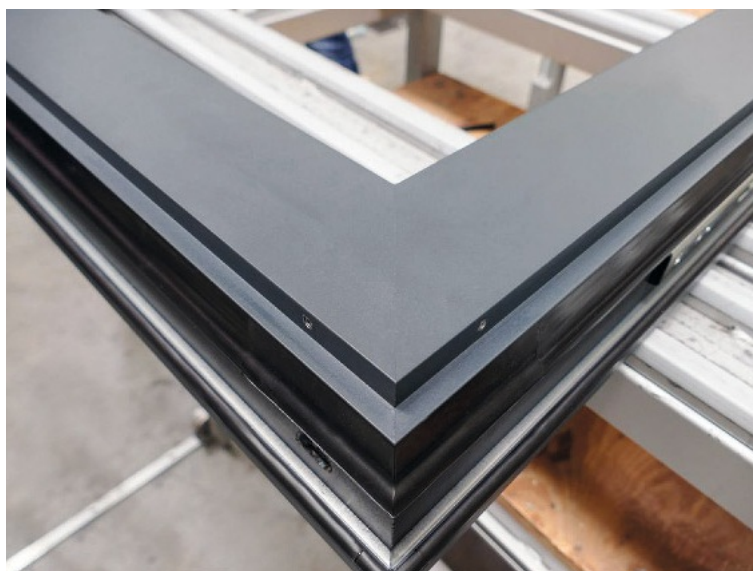
Da die Sicherheit zu den absoluten Grundbedürfnissen gehört, bietet das Unternehmen facettenreiche Haustüren für dieses Thema. Dabei lassen sich die einzelnen Sicherheitskomponenten, wie auch beim Design der Oberfläche, individuell an den persönlichen Stil anpassen.

Bereits in der Standardausführung verfügen die Haustüren über eine Dreifach-Verglasung mit Sicherheitsglas, spezielle Schließzylinder mitsamt Aufbohrschutz sowie Sicherungsbolzen, die als solide Aushebelsicherung die Ein-



Foto: noblesse GmbH

Eine patentierte, verdeckt liegende Eckverbindungsverschraubung bietet nicht nur extreme Gehrungsstabilität ...



... dadurch entsteht auch eine saubere, fast nicht sichtbare Gehrungsfuge.

Foto: bauelemente bau

bruchhemmung erhöhen. Optional können Kunden zwischen unterschiedlichen Verriegelungsarten wählen.

Das Einbinden von Überwachungsanlagen oder SmartHome-Systemen ist möglich. Dazu lassen sich die Haustüren mit smarten Produkten wie Fingerprints Scanner, der wahlweise im Griff oder in der Türoberfläche positioniert werden kann, oder eine in den Edelstahlgriff integrierte Kamera sowie Code-Tastaturen ausstatten.

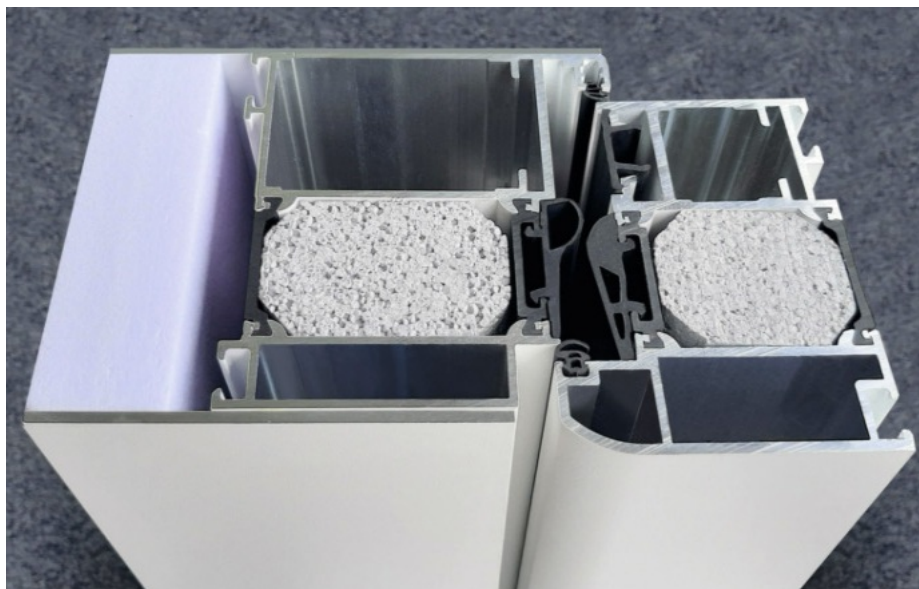
Stetiger Ausbau des Portfolios

Die vorigen genannten Features bei Design, Komfort, Sicherheit und Technik sind mit der Zeit schrittweise in das Programm aufgenommen worden. „Wir müssen unser Verkaufsprogramm dem Markt anpassen und auf Trends reagieren können oder sie im besten Fall selber setzen“, so Kohler. Dazu hat das Unternehmen sein Portfolio immer weiter ausgebaut, auch Verkaufsaktionen gehören zur Philosophie und Strategie von noblesse.

Die Aktion „Gut&Schnell“ beispielsweise verspricht, dass die bestellten Türen innerhalb von drei bis vier Wochen beim Kunden eintreffen. „Uns ist die Liefertreue extrem wichtig, die in der Aktion vereinbarten Lieferzeiten sind offen kommuniziert. Bis auf wenige Ausnahmen konnten wir sie immer ohne Verzögerung einhalten“, berichtet Kohler zufrieden. Insbesondere das Thema Energieeffizienz ist ein wesentlicher Teil der aktuellen Verkaufsförderung, daher hat das Unternehmen die Aktion „Wärmeschutzhaustüren“ ins Leben gerufen. „Damit kann der Kunde bedarfsorientiert Energie und somit Kosten sparen“, ergänzt Kohler.

Auf der Produktseite wurde das Profilsystem Athos um die flächenbündige Variante ergänzt. Als Option können die drei verschiedenen Profilsysteme mit einem Blendrahmen mit 100 Millimetern Ansichtsbreite ausgestattet werden. „Das haben wir aus der Fensterbranche übernommen“, erklärt Kohler. Zusätzlich bietet noblesse auch Paniktüren nach DIN EN 179/1125 an. Die dementsprechende CE-Kennzeichnung wird bereits im Oktober 2023 folgen.

Ganz neu bei der Oberflächengestaltung sind vier zusätzliche Trendfarben in den Lagerbestand aufgenommen worden. Damit hat sich dieser auf zwölf Farben erhöht. Auch der



Im Profilquerschnitt sind die hohen Wandungsstärken, die beidseitige Flügelüberdeckung sowie die verschiedenen Dichtungen sichtbar.

Foto: noblesse GmbH

Farbton „Tiefschwarz“ für Griffe, Lisenen und weitere Elemente wurde ins Programm integriert, um dem dementsprechenden Trend in der Architektur gerecht zu werden.

Alleinstellungsmerkmale beim Produkt

Über die Jahre beziehungsweise Jahrzehnte hat sich noblesse eine ganze Reihe an Alleinstellungsmerkmalen erarbeitet. Für eine optimale Statik und Stabilität (Athos Softline Gesamtstärke 100 Millimeter) werden hohe Wandungs- und Blechstärken verwendet. „So können durch Wandungsstärken bis zu drei Millimeter Türhöhen bis zu drei Metern erreicht werden, welche weit über dem Marktdurchschnitt liegen. Auch die Blechstärken bei flügelüberdeckenden Ausführungen betragen außergewöhnliche 2,5 Millimeter“, macht Kohler deutlich.

Eine patentierte verdeckt liegende Eckverschraubung sorgt nicht nur für saubere Gehungsfugen, sondern bietet durch die mechanische Befestigung auch extreme Gehungsstabilität. Ohne Unterbrechungen im Bandbereich werden vier durchgehende Dichtungen auf drei Dichtungsebenen verarbeitet. Durch passgenaue Eckformstücke wird eine bestmögliche Dichtigkeit und Wärmedämmung erreicht.

Eine weiteres Alleinstellungsmerkmal: Bei Automatikverriegelungen wird zu den Nebenriegeln zusätzlich der Hauptriegel automatisch ausgeschlossen. Des Weiteren wird ein reibungsfreier Riegelabschluss durch die

innovative Trennung von Anpressdruck und Schließtechnik gewährleistet. Außerdem im Lieferprogramm enthalten ist eine besonders geräuscharme vollmotorische Verriegelung mit Verschluss- und Öffnungszeiten von circa 0,3 Sekunden. Bei beidseitig flügelüberdeckenden Türfüllungen werden serienmäßig Verriegelungen mit „Komfortdornmaß“ von 65 Millimetern verwendet.

In der Grundausstattung ebenfalls enthalten sind drei stabile dreiteilige Rollenbänder, in Edelstahl oder Edelstahloptik, die ohne Aushängen des Türflügels dreidimensional verstellbar sind.

Bei allen Systemen verarbeitet noblesse stabile Flachbodenschwellen in Profiltiefe, die auf der Außen- und Innenseite bündig mit dem jeweiligen Rahmen abschließen. Die unter Tür und Seitenteil durchlaufende Bodenschwelle garantiert den einfachen Anbau diverser Unterbauprofile sowie eine fachgerechte Abdichtung. „Zum Standard gehören selbstverständlich Verglasungen mit beidseitigem Verbundsicherheitsglas“, so Kohler.

Für die Zukunft ist die Ausweitung der Produktpalette nach oben geplant. Dies wird unter anderem ein Thema auf dem Messestand des Unternehmens auf der Fensterbau Frontale 2024 sein. ■

www.noblesse.de