

PROFI NEWS

NEUES
VOM BAU

Mobau: BauPark
ProfiZentrum
Natursteinhandel
Logistik
SSW Dach & Holz
Pegels
Bautechnik

EINE FACHZEITSCHRIFT DER

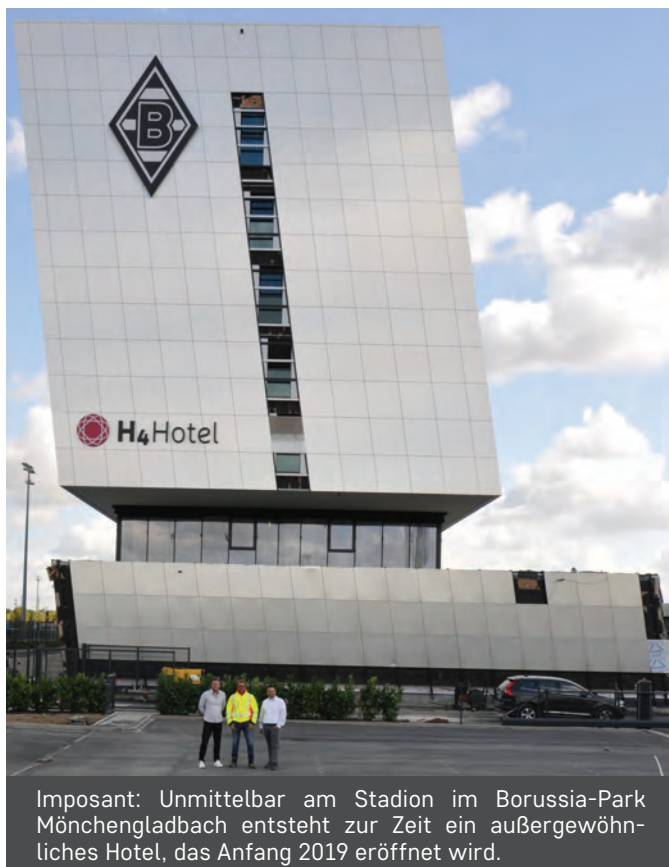
Mobau Wirtz & Classen
Unternehmensgruppe

TIEFBAU

IMPOSANTE GROSSBAUSTELLE BORUSSIA-PARK MOBAU-BAUPARK LIEFERT JUST IN TIME



Trafen sich an der Borussia-Park-Baustelle zum Baustellen-Termin (von links): Wolfgang Schmithuisen, Lutz Krienen, Marcel Bolten und Markus Krichel.



Imposant: Unmittelbar am Stadion im Borussia-Park Mönchengladbach entsteht zur Zeit ein außergewöhnliches Hotel, das Anfang 2019 eröffnet wird.

Direkt am Stadion gelegen wird der Neubau im BORUSSIA-PARK die ideale Adresse für Fußballfans und andere Stadionbesucher sein. Denn in einem siebengeschossigen Bau entsteht neben dem neuen FohlenShop, dem interaktiven Vereinsmuseum FohlenWelt, Arztpraxen, einem Rehasentrum und Büros für die Geschäftsstelle auch ein H4-Hotel, das sicherlich viele Besucher anziehen wird. Der an die Form des Borussia-Logos angelehnte rautenförmige Neubau wurde im Rohbau bereits durch die Unternehmensgruppe Mobau Wirtz & Classen beliefert. Der Neubau soll Ende 2018 fertiggestellt werden. Bei den Pflasterarbeiten des Hotelvorplatzes, welche von der ARGE Borussia Raeder-Kreuder ausgeführt werden,

kommen fast 4000 qm Metten Pflastersteine in 12 cm Dicke, sowie 300 m ACO-Entwässerungsrinnen mit Edelstahl Rostan zum Tragen. Zudem werden alle Schachtabdeckungen werkseitig in gleicher Pflasteroptik befüllt.

Marcel Bolten und Teamleiter-Kollege Markus Krichel trafen Lutz Krienen, Bauleiter von Raeder Straßen- und Tiefbau, und Polier Wolfgang Schmithuisen zum Baustellen-Termin. Demnächst stehen weitere Lieferungen an: Sämtliche Straßenbau-Materialien für die Verkehrsanlagen rund um das Stadion und den Hockeypark werden ebenfalls von Mobau Wirtz & Classen geliefert.

NR. 80 / 21. JAHRGANG · 3/2018 · AUSGABE HERBST 2018
AUFLAGE 6.500 EXEMPLARE

AKTUELLES

DIGITALISIERUNG :: SEITE 2

Echter Experte Adrian Warner

HOCHBAU :: SEITE 3

Neuer Teamleiter Marcel Merten

ÖKOLOGISCH :: SEITE 4

Lehmputz von Conluto

GALA-BAU :: SEITE 5

Messepräsenz in Nürnberg

SSW-BEDBURG :: SEITE 6

Neue Holz-Regalanlage

LIEBE LESER,

fast wie ein „Lifestyle-Magazin“ kommt mir diesmal unsere ProfiNews vor: Voller engagierter und freundlicher Menschen auf allen Seiten. Das Beste daran: Es sind alles unsere Mitarbeiter.

Daran sehen Sie, wir verstärken uns in vielen Bereichen, für noch mehr Service und Qualität für unsere (Profi-) Kunden.

Daneben stellen wir unsere neuen Azubis 2018 vor, denen wir mit der Ausbildung in unserem Unternehmen einen guten Start in ihr Berufsleben ermöglichen. Was es sonst noch gibt, schauen Sie selbst . . .



Herzlichst Ihr Wilhelm Classen

Geschäftsführender Gesellschafter
Unternehmensgruppe
Mobau Wirtz & Classen

Schnell trocken
Sicher dicht

weber.tec Superflex D 24

we
care

Schneller zur sicheren Abdichtung

weber.tec Superflex D 24 ist eine neuartige Reaktivabdichtung. Sie trocknet witterungsunabhängig durch und erleichtert so die Planung von Bauprojekten. Das Kleben der Schutzplatten ist bereits wenige Stunden nach Auftrag möglich.

sg-weber.de/D24

weber
SAINT-GOBAIN

UNTERNEHMENSGRUPPE

BAUSTOFFHANDEL 4.0 – DIGITALISIERUNG

„WAS BEDEUTET DAS EIGENTLICH FÜR UNSERE UNTERNEHMENSGRUPPE?“

Das Thema Digitalisierung ist in aller Munde und die Pro und Kontra der Digitalisierung werden heiß diskutiert. Dabei steht der Begriff Digitalisierung für vieles – aber irgendwie auch für nichts Konkretes, und so war uns klar, dass wir zunächst diese Frage beantworten müssen: „Was bedeutet Digitalisierung für die Unternehmensgruppe Mobau Wirtz & Classen? Und wie schaffen wir es, unsere heutigen Stärken in Zeiten des digitalen Wandels aufrecht zu erhalten?“

Um diese und viele weitere Fragen rund um das große Thema Digitalisierung zu beantworten, hat Mobau Wirtz & Classen zum 01.05.2018 Adrian Warner in die Verwaltung am Weidenhof in Dremmen geholt. Frischer Wind, denn Adrian Warner bringt eine 20 jährige Erfahrung in diversen IT- Bereichen mit ins Unternehmen. „Seine sprichwörtliche Vielseitigkeit – ob in der Netzwerktechnik, im Online- Bereich oder dem Projektmanagement für zahlreiche IT-Projekte namhafter „Big-Player“ – machen ihn zu einem absolut wichtigen Faktor in unserer Gruppe“, unterstreicht Gottfried Classen, geschäftsführender Gesellschafter, der das Thema Digitalisierung mit verantwortet.

„Ich freue mich, diese Stabsstelle führen zu dürfen,“ sagt Adrian Warner, „diese Position scheint geradezu auf mich zugeschnitten. Hier kann ich meine Erfahrungen ein-



Echter Experte: Adrian Warners Leitsatz ist „Wer will, findet Wege, wer nicht will, findet Gründe.“

bringen und die Leidenschaft, die ich für dieses Arbeitsfeld habe, welches ständig Kreativität verlangt und neue spannende Herausforderungen bietet, treibt mich an.“

Er selbst beschreibt sich im Social Media-Forum „LinkedIn“ als „Technischer Experte mit einer Leidenschaft für neue Technologien, Innovationen und Kommunikation. Und diese Passion bekommt sein Umfeld täglich mit.

„Wichtig ist in dem Zusammenhang, dass ich vonseiten der Geschäftsleitung den nötigen Rückhalt bekomme, um die fortschrittlichen Themen für das Unternehmen umzusetzen. Dies zeigt doch deutlich, dass hier nicht nur das „Tagewerk“ erfüllt wird, sondern dass man hier „über den Tag hinaus“ blickt.“ So Adrian Warner, der sich zusammen mit etablierten Kollegen aus der Mobau Wirtz & Classen ORGA Abteilung und der Fliesenmax IT Abteilung den Herausforderungen stellt.

Von Beginn des Projektes an war klar, bei der Unternehmensgruppe wird immer der Mensch im Vordergrund stehen, ob Kunde oder Mitarbeiter – die Werte und Stärken der Gruppe sollen durch digitale Kanäle verlängert werden.

Und dass das klappen wird, merkt man an den Reaktionen der langjährigen Mitarbeiter in der Unternehmensgruppe Mobau Wirtz & Classen auf ihren neuen Kollegen. Das Projekt wird ganzheitlich unterstützt und von jedem Einzelnen im Arbeitsalltag mitgetragen.



HERZLICHE GLÜCKWÜNSCHE

Wir gratulieren unseren Jubilaren: Sascha Grett war im dritten Quartal 20 Jahre im Unternehmen, Helena Bolto-Schwieger sagen wir Danke für 25 Jahre, jetzt bei Fliesenmax, und Gerd Reinartz für 30 Jahre bei Mobau Wirtz & Classen. Runde Geburtstage feierten im 3. Quartal Manuel Hidalgo im Profi-Zentrum und Thomas Krings in der Bautechnik; die Herren haben ihre „40“ erreicht. Unsere herzlichen Glückwünsche.

UNSERE AZUBIS 2018

Und wieder geht's für zwölf junge Menschen in einen neuen Lebensabschnitt. „Ganz schön viel Verantwortung für uns, denn er beginnt hier und ist die Basis für den beruflichen Werdegang,“ so Roland Kohnen, der als Ansprechpartner die Azubis in ihrer Ausbildungszeit begleiten wird. Und zudem seit Jahren dafür sorgt, dass es an Abwechslung nicht fehlt. Denn die Unternehmensgruppe Mobau Wirtz & Classen hat mit ihren vielen Standorten und Ausbildungsbereichen viel zu bieten. Darauf können sie sich schon freuen:

1. Reihe: Timo Reis, Kristina Grabovik, Nina Kramer, Antonia Frauenrath; 2. Reihe: Fabian Casteel, Endrit Hasani, Anis Nou Nou; 3. Reihe: Stefan Deutscher, Luca Hilger, Burak Selek; 4. Reihe: Justin Mühlen, Andre Ingendorff, Roland Kohnen (v. l. n. r.). Auf dem Foto fehlen Jonas Kowitzki und Dominik Leufen.

*Tolle Produkte
für den Bau!*

Funke Kunststoffe



Funke Kunststoffe GmbH • Siegenbeckstraße 15 • D-59071 Hamm-Uentrop • Tel.: 02388 3071-0
Fax: 02388 3071-7550 • info@funkegruppe.de • www.funkegruppe.de

AUFGESTIEGEN

MARCEL MERTEN: MIT 25 - UNSER NEUER TEAMLEITER HOCHBAU HOCHMOTIVIERT: „NACH BACHELORARBEIT JETZT 150 PROZENT GEBEN!“

Ja, er ist ein „Eigengewächs“: Er war einer des 2012er Azubi-Jahrganges. - Gleich nach Beendigung seiner Lehre interessierte sich der junge Mann für ein BWL-Studium bei der „FOM“, der Fachhochschule für Ökonomie und Management. Noch mal dreieinhalb Jahre lernen, wurde ihm vom Unternehmen Mobau Wirtz & Classen ermöglicht durch ein duales Studium, durch das er seinen Arbeitsplatz nicht dauerhaft verlassen musste.

„Das war für mich die ideale Lösung,“ so Marcel Merten, „ich fühlte mich im Unternehmen so wohl, dass ich nur ungern meinen Job aufgeben hätte. Die Möglichkeit des dualen Studiums war der richtige Spagat zwischen beruflicher Praxis und akademischer Weiterbildung.“

Im März 2018 schloss er dieses Studium mit dem „Bachelor of Arts“ ab. Sascha Steffen, Niederlassungsleiter im ProfiZentrum: „Da war es an der Zeit, ihm mehr Verantwortung zu übertragen.“ Marcel Merten bekam im Hochbau nun einen voll umfänglichen Blick auf die Zusammenhänge. „Hier sind viele Komponenten vereint, denen ich mich widmen muss,“ - er weiß:



Teamleiter Marcel Merten zur „ProfiNews“ in Zeiten des Internet-Hype: „Attraktiv und zeitgemäß. So bekommen wir ein Gesicht!“

„Das Thema „Zukunftsfähigkeit“ spielt in den täglichen Arbeitsprozessen eine große Rolle. Die Baustoffbranche bietet Herausforderungen, wie wir uns von den Wettbewerbern immer wieder abheben sollten. Dabei ist die Kundenbindung unser vorrangiges Ziel.“

Seit 1. Juni ist Marcel Merten neuer Teamleiter im Hochbau. Damit verbindet er: „Ich muss mich ständig neu identifizieren, um diesen Verantwortungsbereich weiter zu entwickeln.“ Neben Vertriebsaufgaben organisiert er gemeinsam mit Sascha Steffen Aktionen und Schulungen für Mitarbeiter und Kunden. Sein Anspruch: „Potenziale erkennen und Prozesse ständig verbessern und so mehr Zeit für die geschaffenen Ressourcen zu nutzen.“

Auch soll der monatliche „Handwerker-Stammtisch“ künftig mehr mit fachlichen Inhalten angeboten werden. Etwa mit Vorführungen und Workshops, zu denen auch Referenten der Industrie eingeladen werden. „Natürlich ist das nicht unsere vorrangige Aufgabe, aber wir wollen uns verbessern, optimieren und wachsen.“ So Marcel Merten, ein 25-jähriger Teamleiter mit Zukunftsperspektiven.

WILLKOMMEN

ECHTER EXPERTE SPRICHT AUCH POLNISCH



„Ja rozmawiam tez po polsku“, sagt Kevin Gut. Er ist Groß- und Außenhandelskaufmann und neu im Profi-Zentrum. In der Abteilung Putz, Estrich, Trockenbau verstärkt er den Verkauf und freut sich auf den Kundenkontakt. „Hier habe ich mein Knowhow und meine Stärken“, sagt der junge Mann, der im Übrigen fließend polnisch spricht. Das kommt dem reibungslosen Ablauf an seinem Arbeitsplatz zugute, da viele Kunden polnische Wurzeln haben. Sascha Steffen: „Wir freuen uns auf die Verstärkung und heißen den jungen Mann in unserem Team willkommen!“

HINGESCHAUT

UNSER AZUBI - BEGEISTERT WIE AM ERSTEN TAG HENDRIK WIRD FACHKRAFT FÜR LAGER UND LOGISTIK

Noch auf dem Gymnasium hatte er bereits nach einem Ausbildungsplatz im Internet gesucht und – weil ihm der Name geläufig war – bei Mobau „reingeschaut“. Hendrik Quadflieg erzählt: „Das Unternehmen hat einen hohen Bekanntheitsgrad in und über Heinsberg hinaus. So wunderte es mich nicht, dass sich das Unternehmen attraktiv darstellte.“ Zu dem Zeitpunkt hatte der junge Mann, der heute im zweiten Lehrjahr ist, noch keine genaue Vorstellung, was er denn machen wollte. „Aber eine gute Ausbildung war mir schon wichtig, anstelle irgendeines Studienganges.“ Die Mobau-Website, mit einer für ihn hohen Aussagekraft, veranlasste den jungen Mann, sich im Unternehmen zu bewerben. Zu seiner Freude reagierte man hier sehr schnell und der Lehrvertrag war nur eine Frage der Zeit. „Ich hatte mich aufgrund der Darstellung für eine Ausbildung zur Fachkraft für Lager und Logistik entschieden,“ so Hendrik. „Diesen Bereich finde ich sehr spannend, z.B. zu erfahren, wie die internen Arbeitsabläufe in einem Unternehmen ineinander fließen. Die Warenwirtschaft ist ja die Schnittstelle zwischen allen Arbeitsfeldern,“ weiß der inzwischen 20-jährige. Seine Kollegen im ProfiZentrum Dremmen sind voll des Lobes und sehen in ihm bereits einen vollwertigen Kollegen.

„Ein ganz normaler Arbeitstag beginnt um 8 Uhr früh mit dem Bearbeiten von Lieferscheinen, nachträglichen Änderungen und Bestellungen. Auch kümmere ich mich um die Anlieferungen von Waren sowie um den internen Warenfluss zwischen den



einzelnen Häusern der Unternehmensgruppe, der von mir mit koordiniert wird.“ – Zudem unterstützt der Azubi seinen Kollegen Torsten Königs bei der Container-Vermietung. Daneben kommen natürlich ständig aktuelle Aufgaben hinzu, die hier pauschal nicht zusammenzufassen sind. Doch es ist ununterbrochen „lebhaft“ in der Warenwirtschaft, das erlebt jeder, der hier einmal hereinschaut. Gefragt nach einem „High-

light“ in seiner bisherigen Ausbildung muss Hendrik Quadflieg nicht lange überlegen. „Das Event „Azubis live“ im i+m Zentrallager in Euskirchen war das Coolste, was ich bisher in Rahmen meiner Ausbildung erlebt habe.“ Er meint ein dreitägiges Event für 200 Azubis aus 150 Niederlassungen, bei dem es um Austausch und Teamgeist, um das Kennenlernen von Produkten und Arbeitsweisen sowie den Kontakt zu den Industriepartnern ging. – Auf „Youtube“ kann man erleben, wie begeistert die jungen Leute waren und sich wünschen, dass derartige Möglichkeiten von anderen (Berufsgruppen) in ähnlicher Form übernommen werden.



Fassadenlösungen

VIELSEITIG,
ELEGANT &
NACHHALTIG

www.wienerberger.de

Wienerberger

NATÜRLICHER BAUSTOFF

NEU IM BAUPARK: LEHM-PRODUKTE VON CONLUTO ÖKOLOGISCH, ZEITGEMÄSS, GESUND – WORKSHOP FÜR VERARBEITER

„Unser neuer Partner rund um den Baustoff Lehm heißt Conluto.“ Die am Markt bestens bekannten deutschen Lehm-Experten sind seit einigen Wochen im BauPark Mönchengladbach mit ihren Produkten vertreten. Dazu

haben sie im Vorfeld unsere Experten überzeugt. Ralf Lohmüller (rechts) weiß, „die Nachfrage nach Lehmprodukten ist stark gestiegen. Bauherren haben erkannt, dass Lehmprodukte nicht nur ökologisch gesund sind,

sondern zudem „toll“ aussehen!“ Und Stefan Joecken (links) ergänzt: „Auch unsere Verarbeiter wissen nicht nur die einfache Verarbeitung zu schätzen, sondern auch die gesundheitlichen Aspekte, etwa die Allergie-neutralität, das positive Raumklima, die Absorption von Gerüchen und die Bindung von Schadstoffen, den hohen Feuchtetransport und eine insgesamt hervorragende Ökobilanz.“

Die BauPark Kollegen haben einen Tipp für unsere Leser: Im November wird im Mobau BauPark ein Workshop zur Lehmverarbeitung stattfinden. Hier wird es theoretisch und praktisch zur Sache gehen. Professionelle Verputzer, Stuckateure, Maler, Trockenbauer, Innenausbauer sollten sich angesprochen fühlen. Stefan Joecken: „Erweitern Sie Ihren Einsatzbereich und eröffnen Sie sich neue Chancen für Ihren Betrieb. Entdecken Sie die natürliche Alternative zum Gipsputz.“ – „Conluto kann nicht nur ökologisch, sondern auch „schön“, betont Ralf Lohmüller. „Wir möchten durch unseren Workshop vor allem Verarbeiter sensibilisieren, auf Kundenwünsche nach ökologischem Putz einzugehen.“

Ausführliche Auskünfte bei den Ansprechpartnern im MobauPark an der Krefelder Str. 440, Mönchengladbach, Tel. 02161.54940 – Stefan Joecken und Ralf Lohmüller freuen sich auf Ihr Interesse.



BAUPARK MÖNCHENGLADBACH

NEUE MITARBEITER IM GALA- UND TIEF-BAU



Dennis Biester ist seit dem 1. August im Mobau BauPark Mönchengladbach. Er bringt über 20 Jahre GaLa-Bauerfahrung mit, die letzten zehn Jahre zudem im Tiefbau. Im Mobau BauPark gehört er zum Team von Marcell Bolten und ist hier zuständig für Privat- und Unternehmenskunden.



David Schulze ist Groß- und Außenhandelskaufmann. Auch er bringt Erfahrungen im GaLa- und Tiefbau mit, von der Bedarfsermittlung bis zur Abwicklung vor Ort. – Was ihn ablenkt? Sein Hobby, Gitarre spielen! – Aber das natürlich nur in seiner Freizeit.



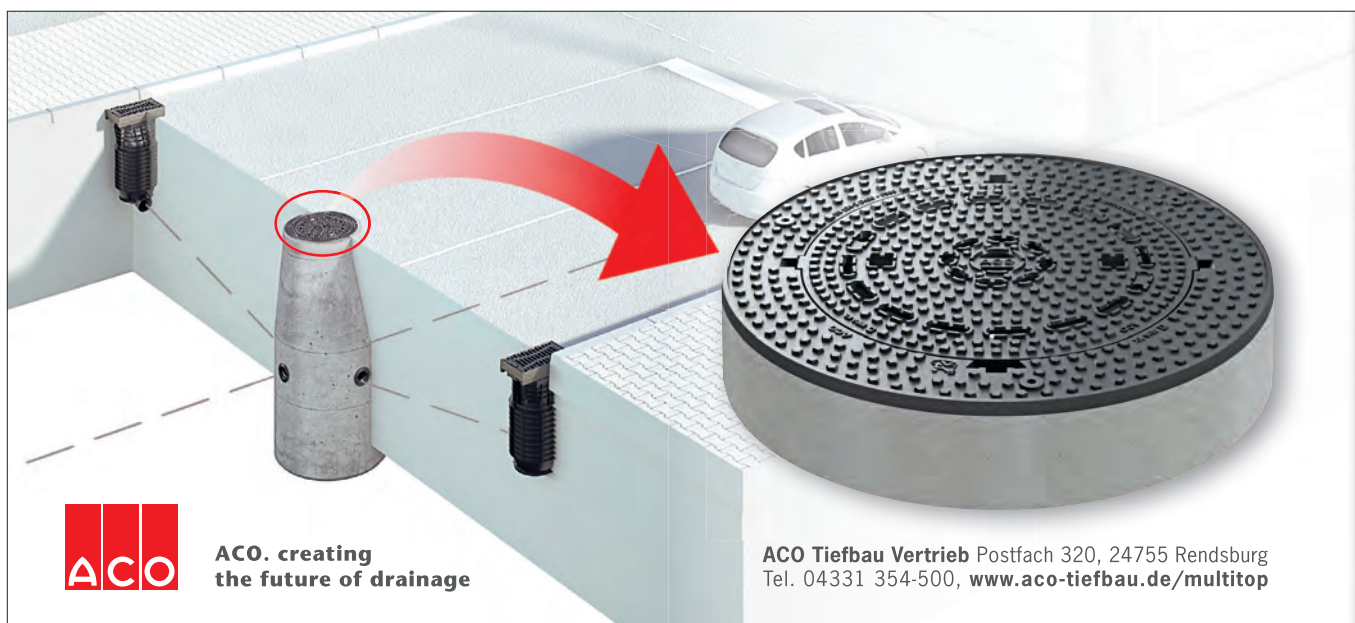
Marvin Schilke ist gelernter Garten- und Landschaftsbauer. Er unterstützt seit dem 1. August seine Kollegen im Verkauf und in der Fachberatung. Viel Knowhow bringt er in Sachen Gartenhäuser, Terrassen und Sichtschutz-Elemente mit. Wir heißen die neuen Kollegen herzlich willkommen!

P.T. POST-SERVICE

RUNDUMVERSORGUNG NEUES ERP-SYSTEM

P.T. Post Eisenhandel GmbH & Co.KG, ein Familienunternehmen, das stetig wächst! Auch im 49. Jahr nach der Firmengründung werden die Büroflächen wieder vergrößert, um den zusätzlichen Kollegen im Baueisenzentrum ausreichend Platz für die Bearbeitung der immer mehr werdenden Betonstahlaufträge zu geben. Ein weiterer Meilenstein im Frühjahr 2018 war die Einführung eines neuen ERP-Systems. „Unsere Kunden profitieren jetzt davon, dass es uns noch besser möglich ist, unsere Lieferzeiten und Kapazitätsgrenzen für sie auszuloten“, sagt Peter Post.

„Im Mittelpunkt steht bei uns immer der Kunde und unser Ziel ist es, unsere Zuverlässigkeit und Kompetenz am Markt weiter zu behaupten und auszubauen. Schließlich wollen wir in der Region Köln-Düsseldorf der größte Stahlhändler mit einer Lagerkapazität von 23.000 qm bleiben. Um unsere Leistungsfähigkeit weiter zu erhöhen, haben wir unseren Fuhrpark um einen weiteren Sattelzug ergänzt. Jetzt verfügen wir über 16 hauseigene LKW, davon acht mit großen Ladekränen. Wir wollen eine perfekte Rundumversorgung bieten“, sagt Peter Post, „das nennen wir schlicht Service.“



ACO. creating
the future of drainage

ACO Tiefbau Vertrieb Postfach 320, 24755 Rendsburg
Tel. 04331 354-500, www.aco-tiefbau.de/multitop

ACO Multitop Beguplan

Die neue Schachtabdeckung mit vergrößerter Aufstandsfläche verbessert Entkopplung von Straßenbelag und Schachtkopf.

- vertikale Entkopplung der Schachtabdeckung von der Straße
- Entlastung der Mörtelfuge um ca. 60 % durch größere Aufstandsfläche des Rahmens
- schneller Einbau ohne Spezialwerkzeug
- geeignet für Spezialbeläge wie OPA, Splittmastix, dünne Deckenbeläge
- minimales Risiko von Einbaufehlern



BRANCHENMESSE 2018

GROSSFORMATE MIT CHARAKTER ÜBERZEUGTEN ERNEUT SCHELLEVIS-TEAM ERFOLGREICH AUF DER MESSE IN NÜRNBERG

Soeben zurück von der „GaLaBau 2018“ sind Rudi Albertz und Aline Richter vom Mobau BauPark Hückelhoven. Die beiden Repräsentanten des Schellevis-Vertriebs Deutschland waren als Teilnehmer der europäischen Leitmesse für Garten- und Landschaftsbau mit einem Messestand in Nürnberg dabei. Schellevis – der bedeutende niederländische Produzent großformatiger Betonplatten für den Außenbereich – ist seit 2008 mit seiner umfangreichen Produktpalette im Mobau BauPark Hückelhoven „zuhaus“. Das heißt: von hier aus organisiert und koordiniert das Schellevis-Team alle Aktivitäten deutschlandweit. „Bei der zweijährig stattfindenden Messe in Nürnberg sind wir jedes Mal dabei!“ bestätigt Rudi Albertz. Und so nimmt auch die Fachpresse von der Präsenz auf der Messe Notiz: „Die Schellevis-Produkte sind immer ein ganz besonderes Highlight unter den ausgestellten Beton-Produkten der Branche.“

Aline Richter bemerkt: „In diesem Jahr fanden unsere Großformate abermals viel Zuspruch beim Fachpublikum. Wir konnten sowohl viele Altkunden begrüßen als auch Neukunden von der einzigartigen Charakteristik und den vielfältigen Einsatzmöglichkeiten der Schellevis-Produkte überzeugen.“

„Der ständig starke Andrang der interessierten Besucher unterstrich somit die richtige Entscheidung für eine Teilnahme



an dieser Messe,“ betont Rudi Albertz. Auf die Nachfrage von PROFINEWS nach dem Geheimnis des Erfolges, „packt Rudi Albertz aus“: „Es ist das Preis-Leistungsverhältnis, das uns deutlich hervorhebt, der überdurchschnittlich gute Kun-

denservice, aber auch – und vor allem – das große Produkt-Portfolio, das Gärten wie aus einem Guss entstehen lässt.“ Interessenten können sich auf der Website www.schellevis.nl von den außergewöhnlichen Objekten überzeugen.

BAUTECHNIK

NEUER KOMPETENZ-STANDORT IN VIERSEN MOBAU-BAUTECHNIK NOCH LEISTUNGSSTÄRKER



Seit Juni ist Thomas Krings (Foto links) mit seinem Team an einem neuen (alten) Standort. Der Teamleiter: „Die Bautechnik ist umgezogen, und zwar nach Viersen an die Süchtelner Straße 138. Hier, am früheren Standort von Mobau-Pegels, hat die innovative Abteilung Bautechnik, die zuvor im BauPark Mönchengladbach untergebracht war, noch mehr Platz für den zukunftssträchtigen Bereich der immer bedeutender werdenden Beton-Bauweise.“

„Wir sind derzeit noch dabei, den großen Innenhof für unsere Ansprüche und Materialien herzurichten,“ sagt Thomas Krings,

der sich über die motivierte und tatkräftige Unterstützung seiner Kollegen Markus Mönnig, Stefan Nauen und Michael Wilms freut. „Natürlich sind wir nach wie vor für alle Kunden da; das heißt, für alle Mobau-Standorte zuständig! – Seitdem die Mobau-Bautechnik mit einem eigenen Katalog am Markt ist, haben wir einen erheblichen „Schub“ an Nachfragen bekommen, der uns zeigt, wie aktuell dieser Bereich ist und wie groß die Nachfrage nach Beton-Einbauartikeln. An unserem neuen Standort an der Süchtelner Straße 138 in Viersen erweitern wir noch einmal unser Sortiment, das vom Blitzschutz über Schalldämmprodukte bis zur Schalungstechnik reicht – um nur drei Beispiele zu nennen.“

Der direkte Draht zur Mobau Bautechnik: Tel. 02162 5744241 oder e mail: bautechnik@mobau-wirtz-classen.de



KNAUF MP 75 ACTIVE COMFORT

DIE GUTE WAHL FÜR'S RAUMKLIMA

Menschen halten sich im Durchschnitt 90 Prozent der Zeit in geschlossenen Räumen auf. Umso wichtiger ist ein gesundes Innenraum-Klima. Besonders behaglich wirkt dieses bei einer Luftfeuchtigkeit zwischen 40 und 60 Prozent. „Die Wahl des richtigen Putzes beeinflusst die Atmosphäre positiv!“ sagt Sascha Steffen, Niederlassungsleiter des Mobau ProfiZentrums Dremmen. Sein Vorschlag: Der Knauf MP 75 Active Comfort. Die zugesetzte Aktivkohle erhöht unter anderem seine feuchteregulierenden Eigenschaften. So nimmt er überdurchschnittlich viel Luftfeuchtigkeit auf und gibt sie wieder in den Raum ab. Damit reduziert er das Schimmelrisiko zusätzlich. „Die Knauf Raumklima-Produkte eignen sich perfekt als Beschichtung,“ bestätigt Sascha Steffen. So kann der MP 75 Active Comfort seine Wirkung voll entfalten. Egal, ob er als geglätteter Putz oder als Untergrund für den Oberputz eingebaut wird. Mehr Info gibt's im Mobau ProfiZentrum Dremmen und telefonisch beim technischen Auskunftsservice von Knauf: 09001 31-1000



TROCKENBAU UNLIMITED

VON FEUCHT BIS NASS

JETZT AM BAD-MEISTER QUIZ TEILNEHMEN!

UND EIN APPLE IPHONE X GEWINNEN!

trockenbau-unlimited.de/bad-meister

DIN-konforme System-Lösungen aus einer Hand

Die DIN 18534 stellt hohe Anforderungen an den Trockenbau in Feucht- und Nassräumen. Mit Knauf Lösungen erfüllen Sie diese zuverlässig – von W0-I bis W3-I, sogar bis zur Decke. Sicher und geprüft im System. Von der klassischen Gipsplatte bis hin zur zementgebundenen AQUAPANEL® Cement Board erhalten Sie jetzt Trockenbau für Nassräume aus einer Hand. Von Knauf.

Mehr Infos,
Services und Profi-Tipps:
www.trockenbau-unlimited.de

KNAUF

AUFGERÜSTET

NEUE HOLZ-REGALANLAGE FÜR SSW-BEDBURG KOMPLETTIERUNG UND ERWEITERUNG DES SSW-HOLZSORTIMENTS

Seit dem 1. Januar 2018 ist mit Bedburg der vierte Standort, neben Dremmen, Mönchengladbach und Niederkassel-Ranzel, dem Unternehmen SSW angeschlossen. „Da wir die Bereiche Dach und Holz gleichermaßen bedienen, wurde die Installation einer großen Regalanlage geplant,“ sagt Niederlassungsleiter Thomas Leuchten.

Die Bestückung, die durch Walther Lobigs aus der SSW-Zentrale in Dremmen erfolgte, zeigte sich sehr schnell als richtige Entscheidung für praxisnahes Arbeiten. „Inzwischen werden wir auch von anderen Standorten, etwa Ranzel, in Anspruch genommen,“ unterstreicht Thomas Leuchten.

ABSCHIED

TSCHÜSS GABY PENNING

Ihre Wurzeln hat sie bei Mobau Wirtz & Classen 1998 gelegt, als sie ihre Arbeit in Hückelhoven aufnahm. Damals begann sie dort als kaufmännische Angestellte im Bedachungs-Bereich.

2001 ging Gaby Penning dann zur SSW nach Heinsberg. Damit blieb sie in der Unternehmensgruppe, wechselte aber lediglich Schwerpunkt. Wer die Betriebsamkeit in dem modernen Holz- und Bedachungs-Fachhandel kennt, weiß, dass es

hier keine Langeweile gibt. Gaby Penning erwies sich als Allrounderin im Kundenkontakt und im Thekenverkauf. Später war sie auch noch für die Ausschreibungen im Bereich Bedachungen zuständig. Wir erlebten eine talentierte, kompetente und immer freundliche Kollegin kennen und schätzen. Nun hat sie – zum 31. Juli – das Unternehmen verlassen. Wir bedanken uns an dieser Stelle noch einmal aus-

drücklich bei unserer fleißigen und beliebten Mitarbeiterin für die vielen Jahre toller Zusammenarbeit und für die geknüpften und genährten Freundschaften, die in dieser Zeit entstanden sind. Dies konnten wir Gaby bei einer zünftigen Abschiedsfeier zeigen. – Wir freuen uns, dass sie nun ihren Traum vom Wohnen und Leben im Norden verwirklicht hat und wünschen ihr und ihrer Familie alles Gute im Norden und auf ihrem weiteren Weg viel Erfolg! – Alexander Wirtz und die Teams von SSW.



STELLENANGEBOTE AKTUELL

- **Fachbearbeiter Baustoffe im Aussendienst (m/w)**
- **Mitarbeiter im Vertriebsinnendienst (m/w)**
- **Lagerist (m/w)**

Mehr Info:
www.mobau-wirtz-classen.de/Unternehmen/Karriere

FOLGEN SIE UNS



facebook.com/mobauwirtzundclassen



instagram.com/mobau_wirtz_classen

Um die Kapazitäten zu verdeutlichen: 550 laufende Meter Regalfläche in einer 46 Meter langen Halle, nur für das Sortiment Holz, werden von einem 740 Quadratmeter großen Dach bedeckt. „Hier lagert KVH und BSH, Brettware, Latten, Schnittholz, Profilbretter, Rauhsplund, OSB, Sperrholz und 3-Schichtplatten als Basissortiment für

den Dach- und Holzbau in verschiedenen Dimensionen und Längen. Auch das Sortiment für Terrassenbau mit Holz wie Bangkirai, Lärche und Douglasie hat hier einen Lagerplatz gefunden,“ freut sich Niederlassungsleiter Thomas Leuchten für sein Team und die Kunden der Niederlassung Bedburg.



MOBAU STANDORT KEMPEN

AUSWEITUNG DER AKTIVITÄTEN AM NIEDERRHEIN MOBAU-PEGELS NOCH MEHR DRAUSSEN UNTERWEGS

„Wir wollen draußen aktiver und präsenter sein“, sagt Thomas Offermanns, Niederlassungsleiter von Mobau-Pegels am Standort Kempen. Und weiter: „Wir wollen nicht abwarten, bis der potentielle Kunde von sich aus zu uns kommt, sondern initiativ werden und das Geschehen in die Hand nehmen! Das heißt, Bauunternehmen akquirieren, Objekte besuchen, gewerkübergreifend koordinieren und eben – einfach ausgedrückt – dem Kunden in seinen Bauvorhaben beratend zur Seite stehen!“ Soweit, so gut.

Hierfür geeignete Mitarbeiter zu finden, ist eine Aufgabe, die viel Fingerspitzengefühl erfordert. Die Frage lautet: Wer hat das Wissen über unser Haus, unsere Leistungsfähigkeit, unsere Produkte, wenn nicht unsere eigenen Mitarbeiter? In Fabrice Früh und Christian Rein hat der Niederlassungsleiter zwei Verkäufer mit Branchenerfahrung in seinen Reihen, die er für die genannte Aufgabe für eine optimale Lösung hält.

Dazu Fabrice Früh: „Für mich ist diese neue Herausforderung spannend; vor allem, mein Aufgabenfeld zu erweitern und vom bisherigen Innendienst in den unmittelbaren Neukundenkontakt zu gehen.“

Auch Christian Rein bestätigt: „Bisher als Allrounder in Viersen, scheint mir diese Aufgabe spannend und willkommen, weil ich mich jetzt auf die kommunikativen Arbeitsfelder konzentrieren kann. Seit Juni sind die beiden Außendienstler im Raum Kempen, Krefeld, Kleve unterwegs, als unsere neuen Repräsentanten. Damit weiten wir die Präsenz der Unternehmensgruppe auf den gesamten Niederrhein aus,“ konstatiert Niederlassungsleiter Thomas Offermanns.



Schlagkräftiges Team am Niederrhein: MOBAU-Pegels-Niederlassungsleiter Thomas Offermanns (Mitte) und seine beiden Mitarbeiter Fabrice Früh und Christian Rein