

PROFI NEWS

JETZT
NEU

THEMA #06

Sommer 2023

VOM

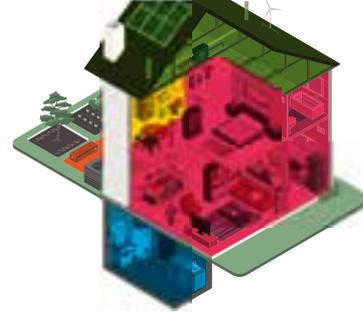
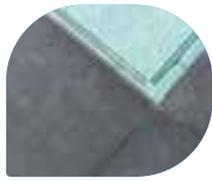
KELLER

BIS ZUM

DACH

- # Alles aus einer Hand
- # Innovationen
- # Rundum-Service

Inhalt



SEITE



GEMEINSAM DIE KRISE UMSCHIFFEN

Ein solides Netzwerk macht's möglich

04

UMWELTBEWUSSTSEIN IM TIEFBAU

Mit Regenwassermanagement zu mehr Nachhaltigkeit

06

ZENTRALLAGER IN EUSKIRCHEN

Gesicherte Baustoffversorgung als Fundament

07

INNOVATIV UND AUFREGEND

Eine neue Dimension der Fliese von Ariostea

08

NEUER BUNTUM-SERVICE IM PROFIZENTRUM DREMME

Farbexperte Luis Marrach berät und mixt mit Leidenschaft

09

EXPERTENINTERVIEWS

Nachgefragt

10

ABHOLEN RUND UM DIE UHR

Mit der Service-Box

12

BALKONKRAFTWERKE

Erneuerbare Energie für jeden Haushalt

13

HEIMISCHES HOLZ

Für den heimischen Garten

14

DER EINGANGSBEREICH ALS VISITENKARTE DES HAUSES

Vielfalt auf Maß mit Classen Natursteinhandel

15

UNBEGRENZTE KREATIVITÄT

Für die Urlaubsoase im Garten

16

ÜBER DEN DÄCHERN VON RURDORF

16

DAS PARTNERPROGRAMM MIT MEHRWERT

Schellevis Kompetenzteam

17

MWC IN ZAHLEN, DATEN & FAKTEN

18

ANLIEFERN GANZ OHNE STRESS

Win-win-Situation durch das neue Time Slot Management System

19

KUNDENDATEN SCHÜTZEN

Ein ISMS erhöht die Informationssicherheit bei Mobau Wirtz & Classen

19

IMPRESSUM

HERAUSGEBER Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co. KG

FIRMENSITZ Am Weidenhof 10, 52525 Heinsberg

KONTAKT Telefon 02452.9630

Mail service@mobau-wirtz-classes.de

Webseite mobau-wirtz-classes.de

CHEFREDAKTEURIN Sabine Lindt | Louisa Röseler Classen

REDAKTION Sabine Lindt | Nicole Busch | Anna Quadflieg

Louisa Röseler Classen

GRAFIKDESIGN Christina Fellbusch | Susanne Rauch

BILDREDAKTION Kristina Schorn

WEITERE BILDQUELLEN S. 06 Fränkische Rohrwerke, S. 07 Eurobau-
stoff Zentrallager Westfalen, S. 08-9 Kristina Schorn, S. 10 Stefan Beckers,
S. 11 Simon Lenz, S. 12 privat, S. 13 iStock, S. 14 Kristina Schorn,
Trias, S. 15 Kristina Schorn, S. 16 Christine Schube, Kristina Schorn,
S. 17 privat, S. 18-19 iStock

SALES/ANZEIGEN Victoria Classen

GESCHÄFTSFÜHRUNG Gottfried Classen | Wilhelm Classen

Alexander Wirtz | Bert Wirtz

USTIDNR. DE 811943942

HANDELSREGISTER: KG Sitz 52525 Heinsberg | AG Aachen | HRA 5207

PERSÖNLICH HAFTENDER GESELLSCHAFTER

Mobau Wirtz & Classen Baufachhandel | Verwaltungs GmbH Sitz in

52525 Heinsberg | AG Aachen | HRB 10063

DRUCKEREI DCM Druck Center Meckenheim GmbH

Werner-von-Siemens-Str. 13 | 53340 Meckenheim

ERSCHEINUNGSJAHR 2023 AUSGABE 06

VERANTWORTLICH FÜR DEN

REDAKTIONELLEN INHALT

Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co. KG

Am Weidenhof 10 | 52525 Heinsberg



Liebe Leserinnen, liebe Leser –

in den vergangenen Jahrzehnten haben wir bei Mobau Wirtz & Classen kontinuierlich daran gearbeitet, unser Sortiment stetig zu erweitern und an die sich wandelnden Bedürfnisse der Baubranche anzupassen. Dabei haben wir immer den Fokus auf Qualität, Zuverlässigkeit und innovative Lösungen gelegt. Mit dem Ziel, Ihnen die besten Produkte und Services für jedes Bauprojekt anzubieten. Von Klassikern und Bestsellern über Sortimentsneuheiten möchten wir in dieser Profinews einen detaillierten Einblick in die verschiedenen Bereiche unseres Sortiments zeigen, die uns zu **Echten Experten** vom Keller bis zum Dach machen.

Unser Sortiment ist das Resultat intensiver Recherchen, enger Zusammenarbeit mit renommierten Herstellern und Lieferanten sowie unserer langjährigen Erfahrung in der Baubranche. Als Rückgrat unserer Dienstleistungen, gepaart mit der Fachkompetenz unserer **Echten Experten**, soll es in seiner Breite dazu dienen, Ihre Projekte effizienter und erfolgreicher umzusetzen. Denn wir verstehen uns als Partner, der Ihnen nicht nur hochwertige Produkte liefert, sondern auch mit versierter Beratung zur Seite steht.

Die Baubranche steht vor großen Herausforderungen, sei es in Bezug auf Nachhaltigkeit, Digitalisierung oder die steigenden Anforderungen an Energieeffizienz. Wir sind motiviert diese anzugehen, um auch in Zukunft eine verlässliche Größe der Branche zu sein – aus Liebe zu Ihrem Projekt und aus Liebe zu Baustoffen.

Ihr

Wilhelm Classen

NEUE STARS IM TEAM: BIRCO präsentiert die neuesten Innovationen für den GaLaBau.

BIRCOslim®

So leicht, so stabil und mit unschlagbarem Korrosionsschutz durch mit Magnelis® (Zink-Aluminium-Magnesium) beschichtete Stahlzargen. Immer besser, BIRCO!

BIRCOLight® mit Gusszarge

Der Klassiker in neuem Gewand: Jetzt mit hochwertig KTL-beschichteter Gusszarge und allem, was es zur perfekten Gestaltung braucht: Abdeckungen, Sinkkästen, Zubehör und dem BIRCO-Werksservice.

BIRCOLight® Punkteinlauf

Eine Punktentwässerung mit wertiger Zarge und Gussabdeckung? Haben wir. Die BIRCO light® Punktentwässerung bringt als Setartikel alles mit was es braucht und bietet beste Entwässerungsleistungen.

BIRCOplus Punkteinlauf

Leicht, unkompliziert und stabil. Unsere BIRCOplus Punktentwässerung ist genau das. Ein deutlich reduziertes Gewicht und auch hier beste Entwässerungsleistungen – punkt genau!

Terrasse & Eingangsbereich

S. 14

Dach & Balkon

S. 12

IT-Technik

S. 18

Keller

S. 6

S. 8

Innenausbau

GEMEINSAM DIE KRISE UMSCHIFFEN

Ein solides Netzwerk machts möglich

Wo geht die Reise hin? Wie sieht die wirtschaftliche Zukunft aus? Diese Fragen stellen sich im Geschäftsbereich tagtäglich. Die ernüchternde Prognose: Die deutsche Wirtschaft schrumpft 2023 um 0,4 Prozent. Damit stehen wir schlechter da als zu Beginn des Jahres gedacht. Denn Anfang des Jahres lag die Schätzung noch bei einem Rückgang der Wirtschaftsleistung um 0,1 Prozent. Woran das liegt, ist längst allen bekannt: Nachwirkungen der Corona-Krise und Auswirkungen des Ukraine-Krieges.

BAUEN IN BESSEREN ZEITEN?

Dieser allgemeine Rückgang der Wirtschaftsleistung hat auch Konsequenzen für die Baubranche. Viele Jahre erlebte die Bauwirtschaft einen regelrechten Boom. Momentan sind die Deutschen bei ihrer Bauplanung eher vorsichtig. Bedingt durch Lieferengpässe, ein deutlich höheres Zinsniveau und teils exorbitant gestiegene Material- und Baupreise, ließ die Bautätigkeit in jüngster Zeit erstmals wieder nach. Nicht verwunderlich bei aktuell um 16 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegenen Preisen für Bauleistungen. Mal ganz abgesehen von den Materialpreisen: Zement, Kalk und Gips beispielsweise waren um 46 Prozent teurer als im Vorjahr. Fazit: Die Bruttowertschöpfung im Baugewerbe sank 2022 um real 2,3 Prozent.

NACHHALTIGKEIT UND SANIERUNG STEHEN IM VORDERGRUND

Hoffnung gibt es dennoch: Die Bestandsmaßnahmen im Wohnungsbau – beispielsweise energetische Sanierungen – wirken den negativen Prognosen entgegen. Deshalb erwarten die Experten des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) zwar in diesem Jahr noch einen Gesamtrückgang des Bauvolumens von real 1,8 Prozent, aber schon ab 2024 wieder einen Aufschwung. Spätestens ab nächstem Jahr soll sich die Wirtschaft wieder erholen und damit auch die Bautätigkeit kräftig ankurbeln. Baumaßnahmen im Sinne der Nachhaltigkeit werden dabei eine wichtige Rolle spielen. Denn bis 2045 sollen Gebäude in Deutschland klimaneutral sein.

JONGLIEREN WILL GELERNT SEIN

Auch wir bei Mobau Wirtz & Classen spüren die Besonderheit der Situation an vielen Stellen. Manchmal gleicht der Kampf um Ware und Preise einem Drahtseilakt: Wir müssen die Preiserhöhungen mittragen, wollen sie aber dennoch mit den Erwartungen unserer Kunden in Einklang bringen. Dann heißt es verhandeln, vergleichen und gut organisieren. „Gott sei Dank bringen wir viel Erfahrung und ein exzellentes, seit langer Zeit gewachsenes Netzwerk mit. So schaffen wir es, vieles abzumildern und kleine Krisen abzufangen, damit der Kunde sie gar nicht spürt“, sagt Wilhelm Classen, geschäftsführender Gesellschafter.

Für Vollsortimenter wie uns liegt hierin eine der größten Herausforderungen: die Breite des Sortiments trotz der vielen Lieferengpässe zu erhalten. Und trotz der zahlreichen Preissteigerungen eine Riesen-Auswahl in allen Preisklassen bieten zu können. „Die Kunden erwarten von uns fortlaufend eine vielseitige Produktpalette in allen Preisgruppen. Und eine fachmännische Beratung über das gesamte Sortiment hinweg“, so Classen. Schließlich ist einer der Hauptgründe für den Kauf bei Mobau Wirtz-Classen die Zeitersparnis beim Einkauf. Bei uns bekommt man eben alles, was man für den Bau braucht – inklusive kompetenter Beratung und guter Tipps. „Um diesen Rundum-Service weiterhin bieten zu können, ist Kommunikation jetzt und in Zukunft der Schlüssel“, weiß Classen. Kommunikation mit Händlern, Profis, Kunden und Experten, die unsere Mitarbeitenden stetig schulen. Expertengespräche und Weiterbildungsmaßnahmen stehen aus diesem Grund fest auf dem Zukunftsplan bei Mobau Wirtz & Classen. So bleiben wir und unser Sortiment immer auf dem Laufenden und nehmen gemeinsam mit unseren Lieferanten und (Profi-)Kunden der (Bau-)Krise und allen zukünftigen Herausforderungen den Schrecken. Denn was gibt es Schöneres als ein gelungenes Bauprojekt, das alle Beteiligten über viele Jahre glücklich macht, oder?

„Wir sind der Puffer zwischen Hersteller und Kunde. Das ist angesichts der Wirtschaftslage nicht immer einfach zu handhaben.“

Wilhelm Classen

„Es gibt (fast) nichts, was wir nicht beschaffen können.“

Wilhelm Classen

Umweltbewusstsein im Tiefbau

Mit Regenwassermanagement zu mehr Nachhaltigkeit

Der Klimawandel mit seinen Wetterextremen nimmt von Jahr zu Jahr zu. Auch in Deutschland hat die Überflutung 2021 gezeigt, dass unser Land nicht auf solche Niederschlagsmengen vorbereitet ist. Umso wichtiger ist es nun für die Zukunft vorzusorgen - sich vorzubereiten.



Regenwassermanagement ist keine neue Erfindung und dennoch ist es in letzter Zeit zum Öko Trend geworden. Umweltbewusstes Bauen mit Regenwassermanagement zu mehr Nachhaltigkeit – das ist das Ziel, was auch bei unseren Kunden immer mehr in den Vordergrund rückt. Entsprechend beraten unsere **Echten Experten** im Tiefbau und Garten die Kunden zu den Möglichkeiten in diesem Bereich.

Aufgrund der zunehmenden Versiegelung des Bodens durch Bebauung und Infrastruktur wird der natürliche Weg des Niederschlagswassers in die Erde größtenteils verhindert. Statt zu versickern, wird das Wasser direkt in das Kanalsystem eingeleitet. Insbesondere bei Starkniederschlägen geraten die Aufnahmekapazitäten der Kanalsysteme dadurch an ihre Grenzen. Überflutungen und Schäden sind die Folge. Die Konsequenz: Mehr Versickerungsmöglichkeiten müssen her. Dächer und Vorgärten sollen bepflanzt statt gepflastert und gedeckt werden. Versickerungsflächen zu schaffen, wird aus diesem Grund zukünftig nicht nur für Unternehmen, sondern auch für

Privatpersonen verpflichtend sein. Entsprechende Vorschriften sind bereits oder werden momentan verfasst. In einigen Städten sind versiegelte Flächen rund um das Haus schon tabu. Als Alternative müssen dort grüne Vorgärten oder Dächer mit entsprechenden Versickerungsanlagen umgesetzt werden.

Um unseren Kunden auch bei solchen aktuellen Themen die beste Beratungsleistung bieten zu können, informieren unsere Experten sich und sorgen dafür, dass sie immer up-to-date sind. Denn die Umsetzung eines effizienten Regenwassermanagements ist zwar nicht kompliziert, kann dennoch die ein oder andere Schwierigkeit mit sich bringen. Die große Herausforderung liegt in der korrekten Aufrechterhaltung des Kreislaufs - Transport, Reinigung, Speicherung und Ableitung des Wassers müssen reibungslos gewährleistet sein um den vollumfänglichen Mehrwert zu erreichen. Dank unserer **Echten Experten** finden Kunden fachmännische Beratung und Betreuung – egal ob es sich um die Planung, die Anlieferung oder die Umsetzung handelt.



ZENTRALLAGER IN EUSKIRCHEN

Gesicherte Baustoffversorgung als Fundament

Wie bei jedem erfolgreichen Projekt muss alles Weitere auf einem soliden Fundament stehen. Im Falle von Mobau Wirtz & Classen wird das Fundament durch die Mitgliedschaft im Zentrallager Euskirchen gestärkt. Die Mitgliedschaft bildet die sichere Lösung einer verlässlichen Baustoffversorgung, einer reibungslosen Logistik und einer effizienten Belieferung der Kunden. Dabei profitiert man von gegenseitigen Erfahrungswerten. Egal ob bei der Integration moderner Technologien, einem neuen Lagerverwaltungssystem oder bei der Automatisierung von Prozessen und Abläufen. Der Austausch ermöglicht es neue Ideen zu entwickeln, Synergien zu nutzen und die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern. Das Zentrallager ist im Besitz seiner angeschlossenen Gesellschafter, die seit mehr als 50 Jahren Baustoffe aus Euskirchen beziehen. Die Firma Wirtz & Classen ist ein Gesellschafter der ersten Stunden. Uns zeichnet eine langjährige und enge Verbundenheit in der zuverlässigen Belieferung von Baustoffen aus.

Die Mitgliedschaft steht für bessere Einkaufskonditionen, für ein größeres Produktangebot, für den Zugang zu neuen Lieferanten und Märkten, für wertvollen Erfahrungsaustausch, Kosten- und Zeiteinsparungen und eine stärkere Verhandlungsposition von der unsere Kunden und Partner profitieren sollen.



Als Knotenpunkt für die effiziente und zuverlässige Bereitstellung von Baustoffen und Baumaterialien nach ganz Europa wird auf einer beeindruckenden Fläche von 63.500 Quadratmetern die vielfältige Materialpalette gelagert, kommissioniert und verpackt.

Eins steht bei all der Optimierung von (internen) Prozesse aber stets im Fokus – die Kundenorientierung und der intensive Wunsch mit diesem Rückhalt entsprechende Servicequalität, Präzision und Flexibilität für individuellen Kundenwünsche zu gewährleisten und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten.



„Bei Wirtz & Classen hat man es auf allen Ebenen mit Profis zu tun, die ihren Kunden ein perfektes Sortiment und eine breite Dienstleistungspalette anbieten.“

Marcel Schnietz, Zentrallager Rheinland

- Gestaltungspflaster
- Ökopflaster
- Terrassenplatten
- Palisaden
- Randsteine
- Pflanzsteine
- Keramikplatten

Feiter Betonsteinwerk GmbH
Im Gansbruch 16 · 52441 Linnich
Gewerbegebiet Linnich
Tel. 02462 / 9920 - 0

Birtener Ring 13 · 46509 Xanten
Gewerbegebiet Xanten-Birten
Tel. 02801/7061 - 41

Unser gesamtes Sortiment finden Sie unter:
feiter-beton.de

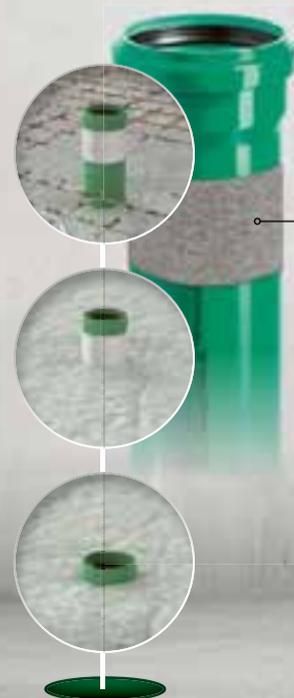
Alles für die Gestaltung im privaten und öffentlichen Lebensraum

www.ostendorf-kunststoffe.com



NEU UND NUR VON OSTENDORF!

Mauerkragen war gestern. KG2000 Sealtape.



Clever, schnell und absolut dicht

- Kunststoffrohre in Frischbeton abdichten ohne Anrauen und ohne Rücksicht auf die Nennweite
- Flexibler Haftverbund, druckwasserdicht
- Für nahezu alle Rohrtypen geeignet
- Einfaches Anpressen mit der Hand oder einer Rolle genügt
- Radondicht
- Made in Germany und zum Patent angemeldet

Gebr. Ostendorf Kunststoffe GmbH
Rudolf-Diesel-Straße 6-8 · 49377 Vechta · Germany
Tel. +49 (0) 4441 874-10 · Fax +49 (0) 4441 874-15
verkauf@ostendorf-kunststoffe.com

Innovativ und aufregend

Eine neue Dimension der Fliese von Ariostea

Wie die Farbe für die Wand, so die Fliesen für den Boden – sie sorgen für den letzten Feinschliff und schaffen eine Wohlfühl-atmosphäre. Mit der neuen Koje der Ariostea Studios im Baupark Mönchengladbach erleben die Kunden jetzt eine völlig neue Dimension der Fliese.

Seit der Eröffnungsveranstaltung im März 2023 beeindruckt die Erweiterung des Sortiments Kunden und Mitarbeiter gleichermaßen. Denn die großzügige Präsentation der einzigartigen hochpolierten Natursteinoptiken und modernen matten Betonoptiken lässt staunen. Hinsichtlich der Formate scheint den einst genormten Fliesen keine Grenze mehr gesetzt zu sein: Zusätzlich zu den Standardformaten kann man in der neuen Koje Fliesen in 100 x 100 cm, 150 x 100 cm, 300 x 100 cm und 300 x 150 cm bewundern. Besonderes Highlight: die „Kometenwand“ mit der Fliesenneuheit „Fragmenta“. Die mithilfe von sogenannten „Flakes“ durchgefärbten Scherben und die verschiedenen Oberflächenvergütungen erlauben ebenfalls völlig neue Einsatzmöglichkeiten. Doch die Koje überzeugt nicht nur durch ihre Vielfalt und die moderne Produktpräsentation, sondern vor allem

durch die technische Innovation. Mit dem neuen „Hypertouch-System“ werden Lichtschalter an Fliesenwänden überflüssig: Die von Ariostea entwickelte Technik lässt einen völlig unsichtbaren Einbau von Schaltern hinter der Fliese zu.

STETS IM WANDEL

Zusätzlich zu den Innovationen der Ausstellung arbeitet der gesamte Sortimentsbereich unter der Leitung von Jan Windmüller stetig weiter daran, den Kunden das bestmögliche Einkaufserlebnis zu bieten. Das Produktportfolio wurde erweitert, die Ausstellungen aktualisiert und informative Kundenveranstaltungen wurden ins Leben gerufen. Damit finden Kunden im Baupark sowohl Inspiration und Information als auch alles, was sie zur Umsetzung brauchen. Die Beratung durch **Echte Experten** gehört selbstverständlich dazu. Für die fach-

gerechte und kompetente Beratung werden die Mitarbeiter kontinuierlich geschult. So ist sichergestellt, dass kein Trend und keine Neuerung auf dem Markt unentdeckt bleibt. Und auch wenn einiges in der neuen Koje schon sehr futuristisch anmutet: Für die Zukunft plant der Sortimentsbereich eine Digitalisierung der Ausstellungen, die den Kunden den Zugang zu Produktinformationen vereinfachen und den Kundenkontakt mithilfe modernster Medien noch barrierefreier gestalten soll.

Mit all diesen Maßnahmen hofft Vertriebsleiter Jan Windmüller die derzeit angespannte Branchensituation etwas abzufangen. Denn die Zurückhaltung bei Bauprojekten ist im Bereich „Fliese“ noch immer zu spüren. Wir sind uns allerdings ganz sicher: Wer die neue Koje in Mönchengladbach besucht hat, will sofort loslegen!



Jan Windmüller

34 Jahre jung, seit über zehn Jahren im Unternehmen und seit Ende 2022 Verkaufsleiter in der Fliese. Nach Abschluss seines Studiums wechselte Windmüller vom Profizentrum in Dremmen zum Natursteinhandel und kann sich dort sowohl fachlich als auch persönlich enorm weiterentwickeln. Durch die entdeckte Leidenschaft für (Naturstein-)Fliesen geht es für Jan Windmüller als Teamleiter zum Baupark Hückelhoven. Dort beweist er seine fachlichen Qualitäten und übernimmt nun seit Ende 2022 standortübergreifend die Verkaufsleitung des Fachbereichs.



Neuer »Buntum«-Service im ProfiZentrum Dremmen

Farbexperte Luis Marrach berät und mixt mit Leidenschaft

Seit mehr als 14 Jahren sind Nuancen und Töne nicht nur sein Beruf, sondern auch seine Leidenschaft. Luis Marrach kennt die Welt der Farbe aufgrund seiner vielfältigen Tätigkeiten aus allen Blickwinkeln und ist deswegen genau der Richtige für den neuen Fachbereich im ProfiZentrum Dremmen.

Für „seinen“ Bereich hat Marrach eine Vision: Er möchte nicht nur durch die breite Produktpalette überzeugen, sondern sich speziell durch hohe fachliche Kompetenz und Beratung vom Wettbewerb abheben. Vor allem Sanierung und Renovierung nehmen derzeit einen immer größeren Stellenwert in der Baubranche ein. Der neue Sortimentsbereich kann hier enorm punkten.

Denn auch an das Malerhandwerk werden immer höhere Ansprüche gestellt. Farbenvielfalt, Temperaturbeständigkeit, Reinigungsfähigkeit, verkürzte Trocknungszeiten und Nachhaltigkeit sind nur einige Punkte, die für die Kunden heute wichtig sind. Marrach kennt die Anforderungen des Marktes genau und sorgt dafür, dass das Sortiment im ProfiZentrum dem entspricht. So werden beispielsweise viele Farben konservierungsmittelfrei hergestellt oder zu 65% aus recyceltem Kunststoff hergestellte Farbeimer verwendet. In naher Zukunft geht das ProfiZentrum sogar noch einen Schritt weiter: Die neue Farbmischmaschine wird mit sogenannten „Pearls“ befüllt. Unnötige Pastenreste im gelagerten Gebinde und Sondermüll werden damit gänzlich vermieden. Die Expertise zahlt sich aus: Ein Plus für die Umwelt und mehr Farbmöglichkeiten für Malerprofis.



„Der Kunde bekommt bei uns ausnahmslos alles, was er für den Innenbereich oder für die Fassade braucht – inklusive Zubehör und Profiberatung. Regional gesehen sind wir damit einer der wenigen, die das so können“

Luis Marrach



91 PRODUKTE IM BEREICH
MALERBEDARF STETS AUF LAGER

481 FARBTÖNE MIT DER
MISCHMASCHINE GETÖNT.

30 VERSCHIEDENE QUALITÄTEN
AN FARBE AN LAGER

132 L TÖNKONZENTRAT FÜR DAS
TÖNEN DER EIMER VERWENDET.

40.000 LITER FARBE
VERARBEITET



EXPERTENinterviews

Nachgefragt



KOMMUNIKATION UNTER EXPERTEN BAUNTERNEHMER STEFAN BECKERS

Wenn die Zahnräder in einem Getriebe nicht sauber ineinandergreifen, läuft es nicht rund. Genau so ist es auch in der Baubranche. Klappt die Kooperation nicht, hat das Folgen: Alle nachfolgenden Gewerke verzögern sich. Eines dieser Zahnräder im großen Getriebe des Baugewerbes sind wir. Ein anderes sind die Bauunternehmer, die eng mit uns zusammenarbeiten müssen. Das Feedback dieser Profis ist für uns immer ein wichtiger Anhaltspunkt für unsere eigene Qualitätskontrolle. Ob wir alles richtig machen und was wir noch verbessern können, verraten unsere langjährigen Kunden, Experten und Bauunternehmer - Stefan Beckers und Simon Lenz.

Herr Beckers, Sie erfahren es am eigenen Leib: Wie schätzen Sie die aktuelle Lage und die Perspektive der krisengebeutelten Baustoffbranche ein?

„Aufgrund des minimierten Wohnungsbaus und der teilweise immer noch schlecht verfügbaren Materialien ist die Lage zwar etwas eingeschränkt, aber immer noch gut.“

Wir freuen uns, dass Sie schon seit Jahren zu unseren Stammkunden gehören. Warum haben Sie sich gerade für uns als Partner entschieden?

„Euer Sortiment finden wir sehr gut und nahezu vollständig, was nicht jeder Händler zu bieten hat. Selbst Artikel, die nicht im Sortiment sind, werden zügig beschafft oder vermittelt. Wir profitieren auf jeden Fall von der Zusammenarbeit. Außerdem ist der große Fuhrpark ein echtes Plus. Wir werden immer sehr schnell bedient.“

Spielt die Beratung durch unsere Experten für Sie eine Rolle oder wissen Sie immer schon genau, was Sie brauchen?

„Die fachliche Beratung ist TOP. Besonders bei der Ausarbeitung unserer Angebote ist sie enorm wichtig. Dies findet bei Kunden ständig Anerkennung. Mobau Wirtz & Classen ist für uns auch der erste Anlaufpunkt bei Fragen zum Produkt und dessen Verarbeitung. Änderungen der geltenden Normen und Gesetze für unseren Bereich werden umgehend vom Mobau Team an uns weitergegeben. Das bedeutet für uns Rechtssicherheit.“

Danke für das große Lob. Aber Hand aufs Herz: Wie schätzen Sie die Produktverfügbarkeit und das Preis-Leistungs-Verhältnis ein? Gibt es Produkte, die aktuell im Sortiment fehlen?

„Die bereits angesprochene Produktverfügbarkeit stellt dank der guten Kommunikation mit Ihrem Verkaufspersonal für uns kein Problem dar. Das Preis-Leistungs-Verhältnis bedarf zwar ständiger Bearbeitung beiderseits, ist aber partnerschaftlich so in Ordnung. Natürlich sehnen wir uns die Zeiten ohne Rechnungszuschläge wie Maut, Kraftstoff- und Umweltzuschlag etc. zurück. Was die Sortimentsbreite angeht: Wir wüssten nicht, was für uns aktuell in Ihrem Sortiment fehlt.“

Eine letzte Frage: Mobau Wirtz & Classen, weil ...

„... ein verlässlicher Partner so sein muss wie Mobau Wirtz & Classen es für uns ist!“

„Auch bei eventuellen Lieferengpässen werden uns schnell Alternativen angeboten, was Stillstände auf unseren Baustellen ausschließt.“





GUTE PARTNER HALTEN DEN RÜCKEN FREI BAUUNTERNEHMER SIMON LENZ

Herr Lenz, in der Baubranche ging es in den letzten Jahren sehr turbulent zu. Sie sind unser langjähriger Partner und erfahrener Bauunternehmer. Wie schätzen Sie als Insider die aktuelle Lage der Baubranche ein?

„Die Situation hinsichtlich Materialknappheit und ständiger Preiserhöhungen hat sich schon wieder etwas beruhigt. Es ist mehr Normalität und Stabilität eingeleitet, teilweise fallen die Preise sogar wieder. Dennoch sind einige industriell bedingte Preise noch zu hoch. Etwas mehr Gleichgewicht würde ich mir im privaten Wohnungsbau wünschen. Durch den gestiegenen Zinssatz stockt es.“

Wir freuen uns sehr, dass Sie zu unseren treuesten Kunden gehören. Jetzt dürfen Sie ganz ehrlich sein: Was veranlasst Sie dazu, bei uns zu kaufen und nicht bei der Konkurrenz?

„Das Sortiment von Mobau überzeugt mich mit Vielfältigkeit und vor allem Sortimentsbreite. Ich habe die Auswahl und muss nicht lange hin- und herfahren, um etwas zu finden. Das spart Zeit. Zudem ist die Qualität der Produkte im Vergleich deutlich besser.“

Gibt es für Ihre Bauunternehmung auch Vorteile durch die Zusammenarbeit mit Mobau Wirtz & Classen und unser Sortiment?

„Zum einen liegt der Standort von Mobau Wirtz & Classen an der Autobahn Richtung Düsseldorf und Umgehung logistisch gese-

hen perfekt zu meinem Standort. Zum anderen konnte durch die bisher fast 9-jährige Zusammenarbeit mit Mobau auch mein Unternehmen wachsen.“

Das ist vor allem die Leistung unserer Mitarbeitenden vor Ort. Spielt die Beratung unserer Experten bei der Auswahl der richtigen Produkte für Sie eine wichtige Rolle?

„Die Beratung durch das geschulte Personal erleichtert mir die Arbeit enorm. Die wissen, wovon sie reden. Das Team ist fachspezifisch und praxisorientiert. Wir sparen dadurch Zeit bei der Arbeitsvorbereitung, den Bestellungen und der Logistik.“

Eine letzte Frage: Mobau Wirtz & Classen, weil ...

„... Professionalität auf Vertrauen und ein kumpelhaftes Verhältnis trifft.“

Für eine starke Partnerschaft ist ein ehrliche und offener Austausch sehr bedeutend. Sie sind unser Partner und haben Interesse an einer Zusammenarbeit in der nächsten Ausgabe? Dann melden Sie sich jetzt unter marketing@mobau-wirtz-classen.de

Wir freuen uns auf Ihre Vorschläge!

„Weil ich einen Partner an meiner Seite hatte und habe, der mir bei Großobjekten auch schon mal den Rücken freigehalten und mir etwas „Luft“ verschafft hat.“





Abholen rund um die Uhr

Mit der Service-Box wird das Sortiment Dach noch kundenfreundlicher

Der Blick auf das Haus beginnt meist ganz oben. Als Vollsortimenter ist Mobau Wirtz & Classen auch in puncto Dach und Zubehör bestens aufgestellt. Vom Nagel über Dachfenster, Flach- und Ziegeldach bis hin zum Holz finden Zimmerer, Dachdecker und Hobbyhandwerker alles, was sie benötigen. Dazu gehören auch viele Spezialartikel. Und das trotz der schwierigen aktuellen Situation. Gestiegene Baukosten, Grundstückspreise und Bauzinsen senken die Lust am Neubau, einzig die Sanierungsmaßnahmen fangen die Lage etwas ab.

Doch jede Herausforderung bringt gleichzeitig Chancen mit sich. Bei SSW wurde die Zeit genutzt um die neue Service-Box zu etablieren. Ab sofort können unsere Kunden nun auch nach oder vor den Öffnungszeiten Ware in der SSW-Service-Box bereitstellen und geschützt abholen. So wird die Abholung für den Kunden noch leichter und flexibler. Die neue Box befindet sich neben der Dachziegel-Ausstellung auf dem Außengelände des SSW-Marktes.

Wie in den anderen Sortimentsbereichen spielt übrigens auch im Sortiment „Dach“ das Thema Nachhaltigkeit eine immer wichtigere Rolle. Dachflächen werden heutzutage ganz anders genutzt als früher, Dachbegrünungen und Photovoltaikanlagen sind an der Tagesordnung. „Diesen Themen widmen wir uns natürlich auch“, sagt Nyhsen. „Während im Profizentrum bereits die kleineren Balkonkraftwerke angeboten werden, liegt bei uns der Fokus auf den Dachmodulen.“ Auch deswegen sieht der Experte der Zukunft positiv entgegen. Denn er vertraut auf das Fachwissen der Kollegen bei den gefragten Anbauten, Aufstockungen im Holzrahmenbau, Dachbegrünungen und Photovoltaik.

Der allgemeine Fachkräftemangel ist für die Kollegen bei SSW allerdings kein großes Problem: „Wir profitieren seit Jahren von einem kontinuierlich wachsenden Team und dürfen froh darüber sein, dass unsere Mitarbeiter und Kollegen langfristig im Unternehmen bleiben“ sagt Michael Nyhsen, Experte in Dremmen. Ein großer Vorteil für uns und die Profi-Kunden. Denn vorhandenes Expertenwissen geht nicht verloren. Das macht den Unterschied, weil der Anspruch an Logistik, Schnelligkeit, das Sortiment und Beratung sich stetig weiterentwickeln. Auch Netzwerken ist wichtig: Als Mitglied der Eurobaustoff-Kooperation sowie in drei Dachdeckerinnungen ist der Austausch mit Kunden und Industrie bei SSW tägliches Pflichtprogramm.

„Man kann schon sagen, dass wir an unseren drei Standorten wie eine Familie sind“

Michael Nyhsen

ABHOLUNG MIT DER SERVICE-BOX

Wie das geht? Ganz einfach:

1. Der Kunde gibt eine telefonische oder schriftliche Bestellung bei den Experten im Markt auf.
2. Die Ware wird kommissioniert und in unsere Service-Box geladen.
3. Der Kunde erhält einen Zahlencode per Mail oder SMS zum Öffnen der SSW-Service-Box und kann die Ware entnehmen.



„Zum Thema Dachbegrünung haben wir unterschiedliche Aufbauten an unseren drei Standorten und können unsere Kunden individuell und sehr kurzfristig beliefern“

Michael Nyhsen



Balkonkraftwerke

Erneuerbare Energie für jeden Haushalt

Photovoltaikanlagen auf dem Dach sind lange keine Neuheit mehr. Doch da für die Montage der nachhaltigen Energiequellen bauliche und rechtliche Voraussetzungen erfüllt sein müssen, wandert der Trend immer weiter zu Balkonkraftwerken. Sie sind nicht nur klein und unkompliziert in der Anbringung, vor allem sind sie effizient und leistungsstark. Dank ihrer Größe ermöglichen sie es jedem einen Beitrag zur nachhaltigen Energieerzeugung zu leisten und gleichzeitig den eigenen Stromverbrauch zu senken – auch ohne Dach.

Seit Anfang Juni können sich unsere Kunden zu den kleinen Kraftwerken am Standort Dremmen und im Baupark Mönchengladbach beraten lassen. Die Module des Herstellers **Sunova** werden besonders von Privatkunden gut angenommen. Auch wenn im Bereich Elektronik aktuell nicht unsere Kernkompetenz liegt, ist es das Ziel hier Fuß zu fassen und so unseren Kunden einen Beitrag zum Thema Nachhaltigkeit und Ressourcenschutz zu ermöglichen. Langfristig möchten wir den Sortimentsbereich und unsere Kompetenz weiter ausbauen und damit unseren Kunden die energetische Komplettberatung anbieten. Gerade in Zeiten, in denen die gesamte Branche im Wandel ist, lohnt es sich an vielen Stellen umzudenken.

FAQ

GIBT ES FÖRDERPROGRAMME FÜR BALKONKRAFTWERKE?

Eine einheitliche bundesweite Förderregelung für Balkonkraftwerke gibt es seit Januar 2023 durch den Wegfall der Mehrwertsteuer. Dafür müssen Sie als Käuferin oder Käufer nichts tun, die Händler weisen bei der Mehrwertsteuer automatisch mit 0 Prozent aus. Wir empfehlen sämtliches Zubehör gleich mit dem Solarmodul mit zu bestellen, dann greift die Mehrwertsteuerbefreiung auch dafür.

Ebenfalls haben viele Gemeinden Fördertöpfe für Balkonkraftwerke. Es lohnt sich, vor dem Kauf eine kleine Internetrecherche durchzuführen, ob in der eigenen Stadt oder Gemeinde ein Fördertopf vorhanden ist. Häufig gilt es dann, schnell zu sein: Das Interesse an Mini-Solaranlagen und den Zuschüssen ist enorm, entsprechend schnell sind die Fördertöpfe auch wieder leer.

WIE WERDEN BALKONKRAFTWERKE GEWARTET UND WIE LANG IST IHRE VORAUSSICHTLICHE LEBENSDAUER?

Die Wartung von Balkonkraftwerken ist in der Regel recht einfach, da sie im Vergleich zu größeren Solaranlagen eine geringere Komplexität aufweisen. Es ist wichtig zu beachten, dass die genaue Wartung von Balkonkraftwerken je nach Hersteller und Modell variieren kann. Daher sollten Sie die spezifischen Anweisungen des Herstellers beachten und gegebenenfalls professionelle Unterstützung in Anspruch nehmen.

Die Solarmodule, die den Hauptbestandteil eines Balkonkraftwerks darstellen, haben in der Regel eine Garantiezeit von 20 bis 25 Jahren auf die Leistung, was darauf hindeutet, dass sie

über diesen Zeitraum hinweg mindestens 80% ihrer Nennleistung behalten sollten. In vielen Fällen können die Module jedoch auch nach Ablauf der Garantiezeit noch weiterhin Energie erzeugen, wenn sie ordnungsgemäß gewartet und gepflegt werden.

Der Wechselrichter hat eine kürzere Lebensdauer im Vergleich zu den Solarmodulen. Normalerweise liegt die Lebensdauer eines Wechselrichters zwischen 10 und 15 Jahren. In einigen Fällen kann es erforderlich sein, den Wechselrichter während der Lebensdauer des Balkonkraftwerks mindestens einmal auszutauschen.

Es ist wichtig zu beachten, dass dies allgemeine Schätzungen sind und die tatsächliche Lebensdauer von Balkonkraftwerken von verschiedenen Faktoren abhängt – wie Wartung oder Inspektion.

GIBT ES TECHNISCHE VORAUSSETZUNGEN DIE EINGEHALTEN WERDEN MÜSSEN?

Ja, für die Installation eines Balkonkraftwerks gibt es einige technische Voraussetzungen, die eingehalten werden müssen. Hier sind einige wichtige Aspekte:

1. Balkonfläche und Ausrichtung: Die Größe des Balkons sollte groß genug sein, um die gewünschte Anzahl von Solarmodulen aufzunehmen. Idealerweise sollte der Balkon nach Süden oder Südwesten ausgerichtet sein, um eine maximale Sonneneinstrahlung zu gewährleisten. Je besser die Ausrichtung zum Sonnenlicht, desto effizienter wird die Stromerzeugung sein.

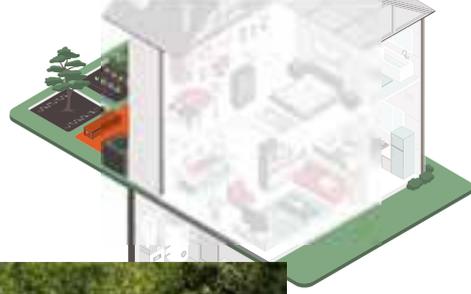
2. Tragfähigkeit des Balkons: Stellen Sie sicher, dass Ihr Balkon die zusätzliche Last der Solarmodule tragen kann. Im Zweifelsfall sollten Sie einen Fachmann oder Statiker hinzuziehen, um die Tragfähigkeit des Balkons zu bewerten.

3. Elektrische Anschlüsse: Das Balkonkraftwerk muss ordnungsgemäß an das Stromnetz angeschlossen werden. Dafür benötigen Sie eine Steckdose oder eine entsprechende elektrische Installation auf dem Balkon. Diese sollten den örtlichen Vorschriften und Normen entsprechen und von einem qualifizierten Elektriker installiert werden.

4. Netzanschluss und Einspeisung: Informieren Sie sich über die rechtlichen Vorgaben und Anforderungen bezüglich der Einspeisung von Strom ins Netz. In einigen Ländern oder Regionen ist eine Anmeldung oder Genehmigung erforderlich, um den erzeugten Strom ins Netz einzuspeisen. Beachten Sie die spezifischen Vorgaben und Regelungen, um die rechtlichen Anforderungen zu erfüllen.

5. Sonneneinstrahlung und Verschattung: Achten Sie darauf, dass Ihr Balkon ausreichend Sonneneinstrahlung erhält und möglichst wenig durch Bäume, Gebäude oder andere Hindernisse verschattet wird. Schatten auf den Solarmodulen kann die Leistung der Anlage erheblich beeinträchtigen.

Es ist ratsam, vor der Installation eines Balkonkraftwerks eine professionelle Beratung von Fachleuten oder Solarexperten in Anspruch zu nehmen. Sie können Ihnen bei der Bewertung der technischen Voraussetzungen und der Planung der Anlage helfen, um optimale Ergebnisse zu erzielen.



Die Möglichkeiten sind endlos – die verschiedenen Holzarten überzeugen durch ihre unterschiedlichen Eigenschaften. So bietet das Sortiment für jeden Kunden und jedes Projekt eine individuelle Lösung. Unterschiede gibt es nicht nur in der Herkunft, sondern auch hinsichtlich Oberfläche, Zertifizierung, Gewicht oder Rissbildung.

Heimisches Holz Für den heimischen Garten

Ein Häuschen mit Garten – ein Traum, den viele anstreben. Da darf eine gemütliche Terrasse zum Entspannen nicht fehlen. Ob Gala-Bauer, Zimmerer oder Privatkunde – SSW berät und liefert von der Unterkonstruktion bis zur Überdachung. Im Rahmen dieser Ausgabe rückt SSW mit dem Sortimentsbereich Terrassenbau in den Fokus. Gleichzeitig werfen wir einen Blick auf die aktuelle Marktlage der Holzbranche.

Wie viele andere Bereiche hat auch die Holzbranche unter Corona, Handelsembargo und Fachkräftemangel gelitten. Durch vorausschauende Planung und gute Handelsbeziehungen konnte SSW jedoch viele Unwegsamkeiten umschiffen.

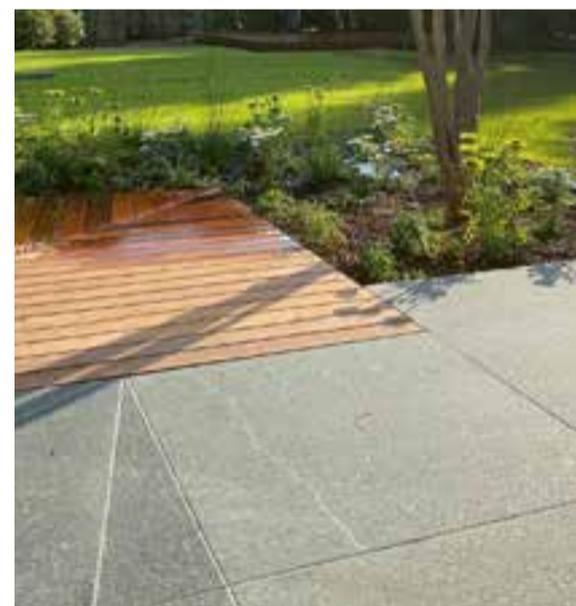
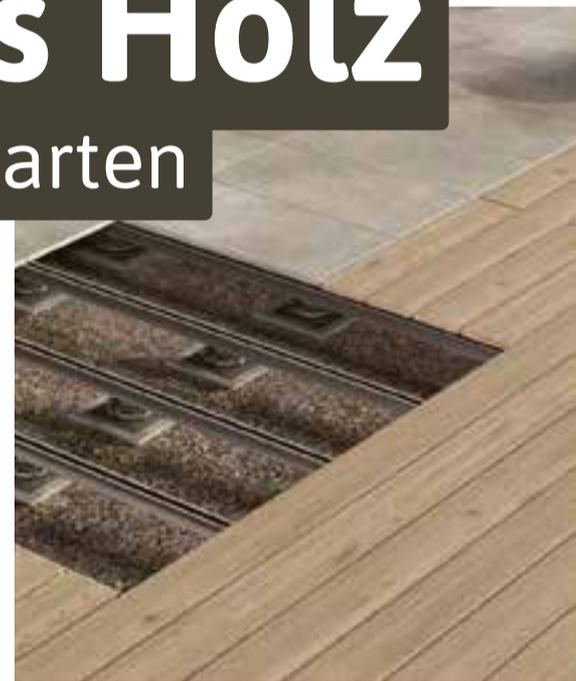
Auch wenn einige Holzarten wie die sibirische Lärche oder Sperrholz aus Birke momentan schwer erhältlich sind, kann das umfangreiche Sortiment weiterhin die Wünsche der Terrassenbauer, Dachdecker und Zimmerer bedienen. Die im Terrassenbau sehr beliebte Lärche kommt beispielsweise dank geschickter Planung aus den Alpen statt aus Sibirien. Generell fokussiert sich SSW immer stärker auf heimische Holzarten, europäische Hersteller und Partner. Im Sinne der Nachhaltigkeit ist das Holz PEFC zertifiziert und erfüllt somit die Ansprüche öffentlicher Ausschreibungen. Auch die Kunden wünschen sich für ihre Terrasse immer öfter heimische und nachhaltig produzierte Hölzer. Über die Vorteile der einzelnen Holzarten wissen unsere Experten bestens Bescheid: Kiefer und Douglasie sind beispielsweise sehr günstig, Thermohölzer sind sehr splitterarm und formstabil. So bietet SSW für jedes Projekt das passende Holz.

Was momentan ganz genau auf dem Markt gebraucht wird, erfahren unsere Experten durch die gelungene Kooperation mit den regionalen Innungen sowie durch den Austausch mit den Lieferanten und Profikunden vor Ort. Hinzu kommt die regelmäßige Weiterbildung der Experten. So wird die Erstellung von Materiallisten für die Terrasse nach Zeichnung oder Angaben des Kunden ganz leicht möglich. Die Vermittlung der Profikunden an Bauherren gehört ebenso selbstverständlich zum Service.

Auch auf dem Markt hat sich derweil einiges getan: Heimische Holzarten werden heute thermisch behandelt oder modifiziert, um Witterung und Umwelteinflüssen noch besser standzuhalten. Neue Alu-Unterkonstruktionen oder nicht sichtbare Verschraubungen und Befestigungen optimieren den Look für Terrasse und Co. weiter. Für die Zukunft der Holzbaubranche wünschen sich unsere Experten jedoch vor allem eines: mehr Fachkräfte. Mittlerweile spielen dabei Faktoren wie Bauphysik, Brandschutz, Projektbegleitung und Dokumentationen eine immer wichtigere Rolle. Durch die Tendenz zu mehr Nachhaltigkeit wird der Holzbau weiterwachsen. Denn Bauen mit Einsatz von Holz reduziert CO₂. Jeder Kubikmeter verbautes Holz bindet langfristig eine Tonne davon. Das schafft immerhin kein anderer Werkstoff.

„Für uns ist es wichtig auch hier umzudenken. Ziel ist es noch mehr auf europäische, wenn nicht sogar deutsche Lieferanten zurückzugreifen“

Walther Lobigs



Der Eingangsbereich als Visitenkarte des Hauses

Vielfalt auf Maß mit Classen Natursteinhandel



Ob vor der Haustüre oder direkt dahinter - der Eingangsbereich gilt als Visitenkarte des Hauses. Einen besonders edlen Eindruck macht ein Empfang mit Naturstein. Der Klassiker kommt nie aus der Mode. Seit über 25 Jahren steht der Classen Natursteinhandel für Qualität, Kompetenz und Expertise. Neben dem breiten Angebot an Natur- und Kunststein, Quarzkomposit und Großkeramik gehören auch die fachgerechte Beratung, die individuelle Maß-Fertigung sämtlicher Werkstücke im eigenen Betrieb, ein kompetenter Aufmaß-Service und die Montage selbstverständlich zum Service dazu.

Ein beliebter Teilbereich des Sortiments ist zudem die individuelle Fertigung von Treppen. Auch hier reicht der Services des Natursteinhandels vom Aufmaß über die Maßanfertigung bis zur Montage. So wird jedes Projekt zum Unikat. Die Profikunden schätzen die Vielfalt der

Werkstoffe: so können die hohen Ansprüche an Säurebeständigkeit, Trittsicherheit und Frostbeständigkeit erfüllt werden. Auch bei den aktuellen Trends wissen unsere Experten bestens Bescheid, denn sie tauschen sich regelmäßig mit den Herstellern aus. Die Wünsche der Küchenstudios, Bauunternehmer, Bauträger und privaten Kunden wahr zu machen, steht eben im Mittelpunkt. Vor allem die hohe Qualität und Maßhaltigkeit der gefertigten Werkstücke sowie die Termintreue sind den Akteuren wichtig.

Besonders eine kompetente Beratung spielt beim Treppenbau eine wichtige Rolle, denn Gestaltungsmöglichkeiten bietet der Natursteinhandel viele: freitragende Treppenanlagen, Bolzen- und Wangentreppen oder vorbetonierte Treppen wollen normgerecht ausgeführt werden, um die gefahrlose Nutzung sicherzustellen. Vom Aufmaß bis zur Fertigstellung einer Treppenanlage benötigen unsere Experten circa

drei Wochen, in denen unter anderem durch das Aufmaß und das digitale Computer-Abbild ein Verlegeplan für den Kunden erstellt wird. Durch die immense Auswahl an unterschiedlichen Natursteinen sind die optischen Gestaltungsmöglichkeiten vielfältig. Großformatige keramische Fliesen ermöglichen sogar einteilige Stufen ganz problemlos. Wichtig für eine gelungene Gesamtoptik des Eingangsbereiches ist für Hausbesitzer dabei vor allem die Harmonie der Farbgestaltung - im öffentlichen Bereich kommen einige Kriterien hinsichtlich der Trittsicherheit hinzu. Außergewöhnliche Treppen sind für unser Expertenteam übrigens kein Problem: Auch gewendelte Anlagen aus 12 mm Keramik mit Unterklebung auf Gehrung, LED-Beleuchtung und kompletter Wangen- und Sockelverkleidung (Ausführung als Bischofsmütze) wurden schon erfolgreich umgesetzt.



Der edle Klassiker- Naturstein ist nicht nur optisch ein Hingucker, sondern überzeugt auch mit seinen positiven Eigenschaften. So ist er besonders robust, langlebig und pflegeleicht.



Unbegrenzte Kreativität

Für die Urlaubsoase im Garten

Dank Schellevis® spielend leicht zu Poolumrandungen & Co.

Der Wunsch nach dem ultimativen Urlaubsfeeling auch für den eigenen Garten hat sich nicht allein während Corona gefestigt: Poolbau ist deswegen eines DER Trendthemen in der Baubranche. Besonders wichtig ist den meisten Gartenbesitzern dabei eine gelungene Optik, die sich harmonisch in den heimischen Garten einfügt. Um unseren Kunden diesbezüglich schier grenzenlose Möglichkeiten bieten zu können, arbeiten wir seit über 15 Jahren mit der Firma **Schellevis®** zusammen. Denn dem individuellen Kundenwunsch wird der Hersteller dekorativer Betonprodukte mit seiner über 80-jährigen Erfahrung mehr als gerecht.

Ob Poolumrandung mit abgerundeter Kante oder aber geradlinig / ungefasst: Für jeden Geschmack und Formatwunsch ist das passende, chlorbeständige und rutschfeste Produkt erhältlich. Das besondere Plus: die natursteinnahe Optik und die riesige Auswahl sorgen in Kombination mit der fachmännischen Planung durch unsere Experten für einen Garten mit Pool wie aus einem Guss. Das zeitlose, harmonische Gesamtkonzept lässt sich auch für architektonische Wasserbecken oder andere individuelle Kundenwünsche problemlos umsetzen. Mit einer Mindeststärke von 5 cm und durchgefärbter Seitenansicht bieten die Betonplatten unglaublich viele gestalterische Möglichkeiten. Und dank der perfekten Symbiose aus Ästhetik, Funktionalität und Sicherheit steht der eigenen Kreativität bei der Gartenplanung nichts mehr im Wege.



Über den Dächern von Rurdorf

Als **Echte Experten** liefern wir nicht nur die Umrandung für den Traumpool, sondern auch den Pool samt Zubehör und Überdachung. Ganz aktuell fand die Auslieferung eines XXL-Pools in Linnich Rurdorf statt. Das Einstückbecken mit einem Maß von 780x420x146 wurde vom französischen Hersteller geliefert und anschließend mit einem Kran über die Dächer Rurdorfs gehoben. Klingt spektakulär? Für das Team um Sascha Potz kein Problem! Teil der Lieferung war außerdem jegliches Zubehör von Pumpe über Beleuchtung bis zur Überdachung. Am Ende steht eine junge Familie mit zufriedenen Lächeln im Gesicht und neuem Pool im Garten. Auftrag geglückt!



SHELLEVIS[®]
KOMPETENZTEAM



Das Partnerprogramm mit Mehrwert

Seit Mitte 2022 bietet Schellevis mit dem neuen KOMPETENZTEAM einen echten Mehrwert für GaLa Bauer aus dem gesamten Bundesgebiet. Mittlerweile sind knapp 60 Mitglieder Teil des Netzwerks, das Anfang des Jahres die Auftaktveranstaltung in Dussen, Niederlande feierte.

WAS IST DAS SCHELLEVIS KOMPETENZTEAM?

Das Kompetenzteam ist ein von Schellevis initiiertes NETZWERK für GaLaBauer - von Profis für Profis. Als Mitglied im Kompetenzteam können viele Vorteile genutzt werden, die das Business nach vorne bringen. Denn Schellevis unterstützt die Mitglieder dabei, ihr Unternehmen und ihre Leistungen zu optimieren und nach außen besser sichtbar zu machen. „Bewusst haben wir uns dagegen entschieden „harte“ Voraussetzungen zu stellen, die ein Mitglied erfüllen soll. Vielmehr steht im Vordergrund, dass der Partner genauso für das Produkt und die Vision brennt wie wir. Neben dem fachlichen Austausch steht vor allem das Miteinander im Vordergrund“, so Außendienstler Oliver Bücken.

WARUM BRAUCHT MAN EIN KOMPETENZTEAM?

Vertrauen ist die Grundlage für eine dauerhafte Zusammenarbeit. Deshalb haben wir das Kompetenzteam gegründet. Wir möchten gemeinsam ein NETZWERK aus ausgewählten GaLaBauern aufbauen, in dem jeder sein Potenzial maximieren kann - durch regelmäßige Schulungen, einheitliche Marketing-Materialien für einen professionellen Außenauftritt und den Austausch mit Kollegen bei NETZWERK-Veranstaltungen.

UNSER ZIEL

Qualität ist der Schlüssel zur Kundenbindung. Deshalb möchten wir unsere Kunden und Mitglieder dabei unterstützen, noch besser zu werden, aber auch unsere Produkte durch regelmäßigen Austausch immer weiter zu optimieren. Der Erfolg des Kompetenzteams basiert auf den drei Säulen Wissen, Marketing und einem aktiven NETZWERK.



Kompetenz in Stahl



Lise-Meitner-Straße 4
40764 Langenfeld
Tel. 02173 9785-0

www.ptpost.de
info@ptpost.de
Fax 02173 9785-85

■ STAHL
■ RÖHREN
■ BAUEISEN

PT.POST
Eisenhandel

MWC in Zahlen, Daten & Fakten.

339

ANLIEFERUNGEN
PRO MONAT

2.800

AUSLIEFERUNGEN
PRO MONAT

ca. 640

ANZAHL
LIEFERANTEN

ca. 22.000

STELL-
PLÄTZE

15.251

ARTIKEL
IM LAGER

Anliefern ganz ohne Stress

Win-win-Situation durch das neue Time Slot Management System

Erhöhates Verkehrsaufkommen: Das kennen wir alle. Auch am Standort Hückelhoven kam es in der Vergangenheit aus Platzgründen häufiger dazu. Für die Lieferanten und uns waren die längeren Wartezeiten beim Anliefern der Ware eine Situation, die es zu verbessern galt. Deswegen wurde Anfang Juni dieses Jahres dort ein neues Time Slot Management System der Firma Transporeon eingeführt. Damit läuft die Anlieferung jetzt ganz leicht und flüssig. Das System ist eigentlich simpel: Über ein Portal können die Lieferanten und Spediteure ein freies Zeitfenster buchen und ihre Lieferung ankündigen. Lagerleiter Simon Böhm kommuniziert die Buchung an die entsprechenden Lagermitarbeitenden und stellt sicher, dass man sich um die Anlieferung kümmert. Gibt es noch Klärungsbedarf, halten Chiara Zink und Ulli Hesse aus der Warenwirtschaft spontan Rücksprache mit den Zulieferern. Und da jedes Zeitfenster nur einmal gebucht werden kann, werden Staus jetzt deutlich reduziert. Schon nach zwei Monaten und ungefähr 120 gebuchten Zeitfenstern zeichnet sich für alle Beteiligten eine echte Win-win-Situation ab: die Lieferanten und unsere Mitarbeitenden in Hückelhoven sparen viel Zeit und optimieren gleichzeitig die Personalplanung. Denn weil das Aufkommen nun im Vorhinein zeitlich feststeht, lässt sich der Bedarf besser einteilen. Aktuell laufen die Planungen für eine Testphase am BauPark Mönchengladbach.



Kundendaten schützen

Ein ISMS erhöht die Informationssicherheit bei Mobau Wirtz & Classen

Cybersicherheit ist ein Thema, das heute jedes Unternehmen angeht. Auch wir bei Mobau Wirtz & Classen bleiben davon nicht unberührt. Als viele unserer Lieferanten uns von Cyberattacken in ihren Unternehmen berichteten, entschlossen wir uns für ein Informationssicherheitsmanagementsystem – ein ISMS. Das Projekt stellte sich als aufwendiger heraus als gedacht: Projektleiter Carlo Classen und Adrian Warner haben viel zu tun. Seit der anfänglichen Business Impact Analyse (BIA), die kritische und gefährdete Prozesse aufzeigte, werden alle Geschäftsprozesse nach der anerkannten Sicherheitsrichtlinie Vds 10000 bewertet und eingestuft. Gleiches wird sukzessive auch mit den vorhandenen IT-Systemen und der Infrastruktur durchgeführt. Ganz besonders wichtig ist dabei für uns die Frage: Wie sicher sind unsere Kundendaten? Das Projekt

nimmt alles ganz genau unter die Lupe: Zugriffs- und Einsichtmöglichkeiten durch Dritte, Schließanlagen und Zutrittsregelungen, sogar die Müllentsorgung. Auch der Ernstfall wird simuliert. Penetrationstests und Angriffssimulationen zeigen mögliche Angriffspunkte. Um ein Bewusstsein für die Cyberbedrohungen zu schaffen und die Schwachstelle Mensch auszuschließen, finden nun außerdem regelmäßig Schulungen für die Mitarbeitenden statt und Richtlinien zur Cybersicherheit wurden erlassen. Ist der Prozess auch aufwendig, kann sich das (Zwischen-)Ergebnis dennoch sehen lassen: Unsere Kunden und wir profitieren bereits jetzt von höheren Sicherheitsstandards in allen Bereichen. Kundendaten sind besser geschützt und die Grundlage für die Zertifizierung nach Vds 10000 wurde geschaffen.

10

Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co. KG

10 JAHRE | Fabrice Frühauf | Thomas Jacobs | Birgit Altmann | Aygün Klein
Franziska Winkel | Marcel Bolten | Rene Mühlberg

25 JAHRE | Dagmar-Luise Kauhl | Filiz Alamehmet | Sascha Grett | Sascha Potz

30 JAHRE | Olaf Ziemes | Lena Schwieger | Marieluise Vieten

35 JAHRE | Klaus-Dieter Goldstein | Gerd Reinartz

20

SSW Bedachungs- und Holzfachhandel GmbH & Co.KG

10 JAHRE | Wolfgang Kühn | Melanie Nobis | Ralf Maaßen | Dominik Esser

40 JAHRE | Helmut Kreutzer

25

mobau Wirtz & Classen Logistik GmbH

10 JAHRE | Kenan Aydogan | Frank Borchardt

Classen Natursteinhandel GmbH

10 JAHRE | Alfred Kaumanns

FliesenMax GmbH & Co. KG

10 JAHRE | Thomas Friedrichs | Serkan Efe

20 JAHRE | Antonio-Goncalves Freitas | Ursula Rahn

25 JAHRE | Monika Hoyo Munoz

30

Wirtz Baumarkt GmbH & Co. KG

10 JAHRE | Brigitte Meuffels

25 JAHRE | Johanna Winkels | Ralf Fabry

35 JAHRE | Birgit Görtz

35

Mobau Wirtz Haussysteme GmbH

10 JAHRE | Patricia Zedelmayer | Markus Backes | Sebastian Schöber | Anne Körner

Sebastian Roloff | Guido Dohmen | Philipp Müller

20 JAHRE | Hans Josef Dohmen

30 JAHRE | Nicole Seferens

35 JAHRE | Anni van Birgelen

40

WIR GRATULIEREN

UND SAGEN DANKE AN

UNSERE ECHTEN EXPERTEN

Mobau BauPark Hückelhoven

Rheinstraße 1-2 | 41836 Hückelhoven

Telefon 02433.45050 | Fax 02433.45011

Mobau BauPark Türen & Tore

Weserstraße 2-4 | 41836 Hückelhoven

Telefon 02433.940950 | Fax 02433.9409529

Mobau BauPark Mönchengladbach

Krefelder Straße 440 | 41066 Mönchengladbach

Telefon 02161.54940 | Fax 02161.5494129

Mobau ProfiZentrum

Am Weidenhof 10 | 52525 Heinsberg Dremmen

Telefon 02452.9630 | Fax 02452.963320

Mobau Logistik

Am Weidenhof 10 | 52525 Heinsberg Dremmen

Telefon 02452.963450 | Fax 02452.963459

Classen Natursteinhandel GmbH

Rheinstraße 2 | 41836 Hückelhoven

Telefon 02433.97870 | Fax 02433.978720

SSW Dremmen

Am Weidenhof 8 | 52525 Heinsberg Dremmen

Telefon 02452.960980 | Fax 02452.9609820

SSW Mönchengladbach

Krefelder Straße 440 | 41066 Mönchengladbach

Telefon 02161.5494500 | Fax 02161.5494509

SSW Bedburg

Adolf-Silverberg-Straße 41 | 50181 Bedburg

Telefon 02272.408760 | Fax 02272.4087669

Mobau Bautechnik

Am Weidenhof 10 | 52525 Heinsberg Dremmen

Telefon 02452.963180 | Fax 02452.963179

Mobau Pegels

Hülser Straße 39 | 47906 Kempen

Telefon 02152.894990 | Fax 02152.8949939

Mobau Ratingen

Grobusch & Co. Baustoff-Fachhandel GmbH

Kalkumer Straße 36 | 40885 Ratingen

Telefon 02102.20410 | Fax 02102.204111

PRO
Mobau Wirtz & Classen
Unternehmensgruppe

NEW

Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co. KG

Am Weidenhof 10 | 52525 Heinsberg/Dremmen | Telefon 02452.9630 | Fax 02452.963299