

PROFI NEWS

JETZT
NEU

Mobau PRO Wirtz & Classen

- # Neueröffnung Mobau Kempen
- # Umbau im BauPark Mönchengladbach
- # Neuer Kurs, klare Richtung für die IT

THEMA #11

Winter 2025

FRISCHER WIND IM BAUSTOFF- HANDEL

Inhalt



	SEITE
WO VISION WIRKLICHKEIT WIRD	04
Warum Kempen der perfekte neue Standort ist	
WAS IST NEU, WAS BLEIBT	06
Aus Pegels wird Mobau Wirtz & Classen in Kempen	
MIT LEIDENSCHAFT NACH VORN	07
Oktay Tuncers Weg vom Azubi zum Niederlassungsleiter	
IMPRESSIONEN	08
der Eröffnung	
NEUER GLANZ FÜR MÖNCHENGLADBACH	09
Ein Standort im Umbau	
VOLLE LADUNG ZUKUNFT	10
Neue Hypercharger am Baupark Mönchengladbach	
BEWEGUNG IM SYSTEM	12
Mehr Dynamik für die Logistik bei Mobau Wirtz & Classen	
STARKE PARTNERSCHAFT FÜR STARKE PROJEKTE	13
Natursteinlösungen für Bauträger und Bauprofis	
WEIN, WISSEN, WEITERDENKEN	14
Der Kompetenzteam-Partnertag mit Schellevis	
EIN HAUCH SÜDEN IN DÜSSELDORF	15
Bauprojekt mit klarer Linie und mediterranem Flair	
FORMEN MIT ZUKUNFT	16
Individuelle Lösungen mit der SSW-Kantbank	
HERTALAN® EASY COVER	16
Maßanzug, der bis ins hohe Alter passt	
ALLES AUSVERKAUFT	17
Die Bosch PRO Tour in Kempen	
NEUER KURS, KLARE RICHTUNG	18
Tim Wijnands ist neuer Head of Digital Transformation bei Mobau Wirtz & Classen	

IMPRESSUM

HERAUSGEBER Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co. KG
FIRMENSITZ Am Weidenhof 10, 52525 Heinsberg
KONTAKT Telefon 02452.9630
Mail service@mobau-wirtz-classen.de
Webseite mobau-wirtz-classen.de
CHEFREDAKTEURIN Louisa Röseler Classen
REDAKTION Nicole Busch
GRAFIKDESIGN fellbusch.com
BILDREDAKTION Kristina Schorn
WEITERE BILDQUELLEN S. 3–9 Kristina Schorn, S. 10 MWC,
S. 11–15 Kristina Schorn, MWC, S. 16 Kirsten Augstein, Carlisle,
S. 17 Kristina Schorn, S. 18 MWC
SALES / ANZEIGEN Victoria Classen

GESCHÄFTSFÜHRUNG Gottfried Classen | Wilhelm Classen
Alexander Wirtz | Bert Wirtz
USTIDNR. DE811943942
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 2025 AUSGABE 11
VERANTWORTLICH FÜR DEN REDAKTIONELLEN INHALT
Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co. KG
Am Weidenhof 10 | 52525 Heinsberg



Liebe Leserinnen, liebe Leser –

2025 war für uns bei Mobau Wirtz & Classen ein intensives, bewegtes, aber auch erfolgreiches Jahr. Wir haben viel erreicht, viele Herausforderungen gemeistert – und spüren zugleich, dass sich in unserem Unternehmen und in unserer Branche etwas bewegt. Ein frischer Wind weht – und das in vielerlei Hinsicht.

Trotz der weiterhin schwierigen Rahmenbedingungen bin ich dankbar, dass wir als Unternehmensgruppe breit aufgestellt sind und alle Gewerke im Bau bedienen können. Besonders erfreulich war die positive Entwicklung unserer Standorte in Kempen und Ratingen, die zeigen, dass sich Investition, Weitblick und Mut zur Veränderung lohnen.

Diesen frischen Wind spüren wir überall im Unternehmen. In der Region wird kräftig gebaut – Straßen, Wege, Infrastrukturprojekte entstehen – und das bringt Bewegung in den Markt. Wir hoffen, dass auch der von der Bundesregierung beschlossene „Bauturbo“ bald spürbare Wirkung zeigt.

Ganz besonders freut mich die „grüne Welle“ bei Mobau Wirtz & Classen. Wir haben in den vergangenen Monaten große Schritte in Richtung Nachhaltigkeit unternommen – mit Photovoltaikanlagen auf unseren Dächern, neuen E-Fahrzeugen und E-Staplern sowie der Begrünung unserer Flächen. Diese Entwicklung macht mich stolz, weil sie zeigt, dass wirtschaftlicher Erfolg und ökologisches Bewusstsein keine Gegensätze sind.

Innovation gehört zu unserem Alltag – ob in der Logistik, in der IT oder bei digitalen Prozessen. Wir arbeiten stetig daran, unsere Systeme zu modernisieren und Strukturen zu verbessern, auch wenn unsere Branche traditionell geprägt ist. Dabei behalten wir stets im Blick, was uns ausmacht: unsere Werte, unsere Menschen und unser Miteinander.

Viele unserer Kolleginnen und Kollegen sind seit Jahrzehnten Teil des Unternehmens – 30, 40 Jahre und länger. Das ist keine Selbstverständlichkeit. Es erfüllt mich jedes Jahr mit Freude und Dankbarkeit, diesen Jubilaren zu gratulieren. Gleichzeitig bringen neue, junge Mitarbeitende frische Ideen und Perspektiven ein. Diese Mischung aus Erfahrung und Neugier ist unsere größte Stärke.

Auch im kommenden Jahr werden wir unseren Weg konsequent fortsetzen: investieren, modernisieren und nachhaltiger werden – vor allem in den Bereichen Spedition und Logistik. Denn unser Anspruch bleibt: das Bindeglied zwischen Lieferanten und Kunden zu sein – verlässlich, flexibel und menschlich. Veränderung ist schließlich kein Selbstzweck – sie ist die Voraussetzung dafür, dass wir als Unternehmen wachsen können.

Zum Abschluss dieses Jahres möchte ich allen, die mit uns arbeiten, uns vertrauen und uns begleiten, von Herzen danken – unseren Kundinnen und Kunden, unseren Lieferanten und Partnern, aber ganz besonders unseren Mitarbeitenden, ohne die all das nicht möglich wäre. Ich wünsche Ihnen allen frohe Weihnachten, eine ruhige und besinnliche Zeit im Kreis Ihrer Liebsten – und vor allem Gesundheit für das neue Jahr. Gerade in den vergangenen Jahren haben wir gelernt, dass diese das Wichtigste ist.

Herzlichst,

Wilhelm Classen



GODELMANN
DIE STEIN-ERFINDER

POETSCH
Ein Unternehmen der GODELMANN Gruppe

**Mehr Funktion.
Mehr Klima. Mehr Zukunft.**

Starkregen, Hitzewellen, versiegelte Flächen – der Klimawandel stellt Städte und Gemeinden vor große Herausforderungen. Wie können wir urbane Räume klimaresilient gestalten, ohne auf Funktionalität und Gestaltung zu verzichten?



www.godelmann.de/stadtstruktur-im-wandel
Unsere neue Broschüre „Stadtstruktur im Wandel“ zeigt, wie multifunktionale Pflastersysteme zur Lösung beitragen können. Indem sie mehr leisten als reine Befestigung.

Wo Vision Wirklichkeit wird WARUM KEMPEN DER PERFEKTE NEUE STANDORT IST



„Es ist ein unglaublich stolzer Moment. Wir haben lange auf diesen Tag hingearbeitet – und jetzt zu sehen, wie aus einer Vision ein lebendiger Ort wird, ist etwas ganz Besonderes. Für uns als Familienunternehmen ist das mehr als nur ein Neubau – es ist ein Stück Zukunft, das wir gemeinsam gestalten.“

Carlo Classen
Mitglied der
Geschäftsleitung
und Niederlassungsleiter in
Ratingen

Es weht ein frischer Wind bei Mobau Wirtz & Classen – und das im besten Sinne. Mit dem jüngsten Standort in Kempen schlagen wir ein neues Kapitel auf: noch moderner, noch offener, noch näher dran an Kunden und Partnern.

Denn Tradition spielt zwar bei Mobau Wirtz & Classen eine große Rolle – aber ebenso der Blick nach vorn. Wir sind tief in der Region verwurzelt und haben uns in den vergangenen Jahrzehnten vom klassischen Baustoffhändler zu einem verlässlichen Partner rund ums Bauen gewandelt. Dabei sind Werte wie Verlässlichkeit, Qualität und Partnerschaft nicht nur Teil der Unternehmenskultur, sie werden auch gelebt.

REGIONALE STÄRKE TRIFFT VERBUNDENHEIT

Die Niederlassung ist zugleich Symbol für Wachstum und Vertrauen in die eigene Marke. Denn nach vielen Jahren ist es der erste komplett neue Standort – ein Zeichen dafür, dass Mobau Wirtz & Classen sich weiterentwickelt, ohne seine Wurzeln zu vergessen: regionale Stärke, Kundennähe und Qualität.

Kempen ist dabei nicht zufällig gewählt, denn der Niederrhein steht für Aufbruch. Die Region ist lebendig und wirtschaftsstark, geprägt von einem starken Mittelstand mit hoher privater Bautätigkeit – das passende Umfeld, um neuen Schwung in die Baubranche zu bringen. „In Kempen ist der Mittelstand das Rückgrat“, sagt Classen. „Hier packen Menschen an, gestalten, bauen – und genau da sind wir zu Hause. Wir

erleben in Kempen eine aktive Handwerkerszene und eine große Nachfrage nach Baustoffen, Beratung und Service. Wenn wir näher bei unseren Kunden sein wollen, ist das also genau der richtige Ort“, so Classen.

Diese Nähe ist von jeher Teil der Unternehmensphilosophie. Auch viele langjährige Geschäftspartner sind im direkten Umkreis von Kempen aktiv. Und kurze Wege, schnelle Abstimmungen und persönliche Kontakte sind entscheidend – besonders, wenn auf Baustellen der Zeitplan drängt.

Am neuen Standort geht es eben auch um Beziehungen. Seit 29 Jahren ist Mobau Wirtz & Classen fest in der Region verwurzelt. „Für mich ist Kundennähe das Herzstück unseres Erfolgs“, betont Classen. „Wir verstehen uns als Partner, nicht nur als Lieferant. Ich möchte, dass jeder Kunde das Gefühl hat: Bei Mobau kennt man mich, hier werde ich verstanden.“

Nah dran, persönlich, zuverlässig – das bleibt, auch wenn der Wind der Erneuerung kräftig weht.

EIN ORT DER BEGEGNUNG – MIT OFFE- NEM KONZEPT UND NEUEN IDEEN

In Kempen trifft Moderne auf Tradition. Es wurde ein Ort geschaffen, an dem Kunden spüren: Hier weht frischer Wind – aber er trägt den vertrauten Mobau Wirtz & Classen-Geist. An der Kornmühle 7 ist damit mehr als nur eine Adresse – es ist ein Erlebnisraum für alle, die bauen, gestalten oder anpacken. Großzügige Ausstellungsflächen, ein smartes Lagerkonzept,



„Unsere Mitarbeiter sind das Herz des Ganzen. Sie bringen Fachwissen, Erfahrung und Leidenschaft mit. Jeder ist Ansprechpartner auf Augenhöhe – egal ob es um den großen Rohbau oder die kleine Gartenmauer geht.“

Carlo Classen
Mitglied der
Geschäftsleitung
und Niederlassungsleiter in
Ratingen

schnelle Warenverfügbarkeit und Fachberatung auf höchstem Niveau sorgen dafür, dass Projekte schneller, einfacher und erfolgreicher werden. Unsere Kunden – ob Handwerker, Bau- gewerbe oder private Bauherren – profitieren von einem Ort, an dem alles zusammenkommt. Der Neubau in Kempen ist eben auch ein Ort der Begegnung – ein Raum, in dem Ideen entstehen, Menschen sich austauschen und Projekte Gestalt annehmen. Hier geht es nicht nur um Baustoffe, sondern um Zusammenarbeit. Das offene Konzept mit modernen Beratungsräumen und transparenter Architektur lädt genau dazu ein: Begegnung auf Augenhöhe – mit viel Raum für Inspiration.

Der frische Wind in Kempen kommt aber nicht nur von außen – er weht vor allem durch die Menschen, die den Standort mit Leben füllen.

Trotz der modernen Umgebung bleibt Mobau Wirtz & Classen also seinen Werten treu:

Bodenständigkeit, Verlässlichkeit und Hand- schlagqualität. Fortschritt und Digitalisierung gehören dazu – aber Vertrauen zählt weiterhin am meisten.

ZUKUNFT MIT RÜCKENWIND

Auf die Frage, was er sich für die Zukunft des neuen Standortes wünscht, antwortet Classen: „Ich wünsche mir, dass Kempen zu einem Treff- punkt für Handwerk und Bau wird – ein Ort, an dem Projekte starten, Ideen wachsen und Menschen gern zusammenarbeiten.“ Und sein Lieblingsmoment bisher? „Als die ersten Kun- den durch die Tür kamen und sagten: ‚Das habt ihr richtig gut gemacht.‘ Das war die schönste Bestätigung für all die Arbeit.“ Und wenn Carlo Classen den Neubau in einem Satz beschreiben müsste, dann so: „Ein Ort, an dem Handwerk, Qualität und Menschlichkeit zusammenkom- men.“ Oder ganz im Sinne des Themas dieser Profinews: Ein Ort, an dem frischer Wind weht – und Werte in die Zukunft tragen.



Was ist neu, was bleibt Aus Pegels wird Mobau Wirtz & Classen in Kempen

Manchmal bedeutet Fortschritt nicht, etwas hinter sich zu lassen – sondern das Beste aus der Vergangenheit mitzunehmen. Genau das ist Mobau Wirtz & Classen in Kempen gelungen: Aus dem traditionsreichen Baustoffhandel Pegels ist ein moderner, zukunftsorientierter Standort geworden, der Bewährtes bewahrt und gleichzeitig neue Maßstäbe setzt. Wir haben in Kempen nicht einfach nur einen Neubau eröffnet, wir haben ein Stück Geschichte fortgeschrieben – mit allem, was dazu gehört: Herzblut, Teamgeist und einem klaren Blick nach vorn.

VON PEGELS ZU MOBAU – EIN BEHUTSAMER WANDEL

Der Übergang von Pegels zu Mobau Wirtz & Classen war kein Bruch, sondern ein Prozess. Verantwortungsvoll, kontinuierlich und zukunftsgerichtet. Über mehrere Jahre hinweg wurde geplant, umgebaut, neu gedacht. Allein die Planungs- und Bauphase hat rund zwei Jahre gedauert. Das hat sich gelohnt: Statt enger Abläufe und begrenzter Flächen prägen heute offene Räume, digitale Prozesse und ein zeitgemäßes Servicekonzept das Bild. Kunden profitieren von größerem Sortiment, kürzeren Wegen und besserer Logistik.

Besonders sichtbar wird die Weiterentwicklung in den neuen Funktionsbereichen: Eine Betontankstelle, eine Farbmischanlage sowie eine erweiterte Holz- und Dachabteilung machen den Standort zu einem vielseitigen Kompetenzzentrum für Bau, Handwerk und private Projekte.

EIN STANDORT MIT NEUEN MÖGLICHKEITEN

Die Veränderung ist nicht nur äußerlich sichtbar, sie spiegelt sich auch in der Arbeitsweise wider. Prozesse wurden vereinfacht, Abläufe digitalisiert, Serviceleistungen erweitert. Wo früher vieles manuell lief, greifen heute moderne Systeme ineinander – vom Lager bis zur Beratung. Das Ergebnis: mehr Geschwindigkeit, mehr Flexibilität, mehr Kundennähe. Unsere Besucher erleben hier ein Einkaufserlebnis auf einem ganz neuen Niveau: Kürzere Wege, mehr Auswahl, schnellere Prozesse – und vor allem: persönliche Beratung auf Augenhöhe.

Auch im Bereich Nachhaltigkeit setzt der Neubau Maßstäbe. Investitionen in Energieeffizienz, eine optimierte Logistik und moderne Gebäudetechnik sorgen für einen ressourcenschonenden Betrieb – und damit für Zukunftssicherheit.

DAS BESTE AUS BEIDEN WELTEN

Trotz aller Neuerungen ist der Standort fest in seiner Geschichte verankert. Die Werte von Pegels – Vertrauen, Beständigkeit und regionale Verwurzelung – sind weiterhin spürbar. Was bleibt, ist die Haltung, mit der gearbeitet wird: verlässlich, partnerschaftlich, bodenständig. Viele Mitarbeitende, die den Standort über Jahre geprägt haben, sind Teil des Teams geblieben. Und genau das merken auch die Kunden: Neue Farben, neues Logo, neue Technik – aber dieselben vertrauten Gesichter, dieselbe Haltung, dieselbe Nähe.

So ist Kempen heute ein Ort, an dem Alt und Neu in Balance stehen: Die Erfahrung von gestern trifft auf die Möglichkeiten von morgen.

NEUER RAUM, NEUES ERLEBNIS

Auch der Einkauf hat sich verändert. Der neue Fachmarkt lädt dazu ein, sich inspirieren zu lassen, zu entdecken und Projekte gemeinsam zu denken. Klare Wege, eine helle Gestaltung und thematisch gegliederte Bereiche sorgen für Orientierung und ein modernes Einkaufserlebnis.

Die Kombination aus persönlicher Beratung und digitalen Angeboten schafft eine Atmosphäre, die sowohl professionell als auch nahbar ist – ein Ort, an dem sich Handwerker, Bauherren, Privatkunden und Mitarbeitende gleichermaßen wohlfühlen.

Im Inneren des Unternehmens hat der Wandel das so- gar Team noch enger zusammengeschweißt. Wir haben gemeinsam etwas Neues aufgebaut – das hat uns stärker gemacht. Heute merkt man: Da weht ein frischer Wind, aber mit vertrauter Wärme.

EIN ORT MIT GESCHICHTE UND ZUKUNFT

Wer heute durch den Fachmarkt geht, spürt diesen Mix aus Aufbruch und Vertrautheit sofort. Die Weiterentwicklung von Pegels zu Mobau Wirtz & Classen ist also kein Bruch mit der Vergangenheit, sondern eine Fortsetzung mit neuen Möglichkeiten. Der Standort zeigt, wie Tradition und Innovation zusammengehen können, wenn Menschen an einem Ziel arbeiten: das Beste für ihre Kunden zu schaffen. Kempen steht damit exemplarisch für den Weg des Unternehmens – verwurzelt in der Region, offen für Neues und bereit für die Zukunft. Und zwischen all den Neuerungen und frischem Wind bleibt eines ganz klar: Die Menschen sind die Brücke zwischen Vergangenheit und Zukunft.

Mit Leidenschaft nach vorn

Oktay Tuncers Weg vom Azubi zum Niederlassungsleiter



„An meinen ersten Tag erinnere ich mich noch sehr gut. Es war spannend und aufregend, vom Schülerleben direkt in die Ausbildung zu starten. Pegels war für mich schnell mehr als nur ein Arbeitsplatz, es war ein Familienunternehmen mit Herz, indem man sich wohlfühlte.“

Oktay Tuncer
Niederlassungsleiter in Kempen

Manche Wege beginnen ganz still – und führen doch zu großen Zielen. Für Oktay Tuncer startete alles 1999 mit einer Ausbildung im Baustoffhandel bei Josef Pegels. Heute, über zwei Jahrzehnte später, leitet er die neue Niederlassung von Mobau Wirtz & Classen in Kempen – den modernsten Standort des Unternehmens.

Und seine berufliche Entwicklung ist eng mit der Geschichte des Hauses verbunden: Ein Weg, der zeigt, wie Kontinuität, Engagement und Vertrauen über Jahre hinweg Früchte tragen.

VOM AZUBI ZUM EXPERTEN – EINE KONTINUIERLICHE LAUFBAHN

Schon früh war klar, dass Oktay Tuncer mehr wollte, als nur Baustoffe zu verkaufen. Mit Begeisterung und Lernbereitschaft übernahm er Verantwortung, bildete sich zum Handelsfachwirt weiter und erwarb den Ausbilderschein, um sein Wissen weiterzugeben. Besonders die Ausbildung junger Menschen liegt ihm bis heute am Herzen – eine Aufgabe, die er mit Leidenschaft erfüllt.

Seine Stationen im Unternehmen waren vielfältig, seine Haltung stets gleich: anpacken, zuhören, gestalten. Große Bauprojekte und die enge Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern prägten seine berufliche Handschrift.

VERÄNDERUNG ALS CHANCE

Als aus Pegels Mobau Wirtz & Classen wurde, begann für Oktay Tuncer ein neuer Abschnitt. Wo andere Unsicherheit spürten, sah er Chancen und Möglichkeiten. „Zunächst habe ich mich gefragt, wie sich die neue Struktur auswirken wird. Aber schnell habe ich gemerkt: Es ist eine große Chance. Die Strukturen wurden moderner und professioneller, die Möglichkeiten vielfältiger – und ich konnte meinen eigenen Weg darin fortsetzen“, sagt der Niederlassungsleiter.

Denn die modernen Strukturen und erweiterten Aufgabengebiete eröffneten ihm neue Wege – bis hin zur Ernennung zum Niederlassungsleiter in Kempen und später zum Prokuristen.

Seine Stärke: die Balance zwischen Erfahrung und Offenheit. Mit seinem Team hat er die neue Niederlassung von Grund auf mitgestaltet – vom Aufbau bis zur Eröffnung. Dabei ist ihm eines besonders wichtig geblieben: Nähe zu Kunden und Mitarbeitenden. „Es ist für mich

wie ein Heimspiel – nah an den Kunden und nah an den Mitarbeitern am neuen, modernen Standort“, freut sich Tuncer stolz.

EIN STANDORT MIT PERSÖNLICHKEIT

Unter seiner Leitung ist Kempen mehr als ein moderner Fachmarkt – es ist ein Ort, an dem Menschen gern arbeiten und einkaufen. Ein motiviertes Team, sieben Auszubildende und ein Betriebsklima, das auf Vertrauen, Zusammenhalt und gegenseitiger Unterstützung beruht, prägen das Bild.

Oktay Tuncer steht für ein Miteinander, das die Werte der Vergangenheit mit der Dynamik der Gegenwart verbindet. Bodenständigkeit, Verlässlichkeit und Handschlagqualität bleiben Leitlinien seines Handelns – nur das Umfeld ist größer, digitaler und zukunftsorientierter geworden.

EIN WEG MIT WEITBLICK

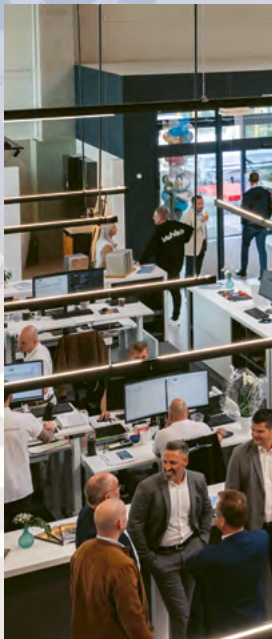
Tuncer ist übrigens kein Einzelfall: Vom Auszubildenden zum Niederlassungsleiter – diese Entwicklung ist bei uns Ausdruck einer Unternehmenskultur, die Vertrauen, Förderung und Perspektive großschreibt. Was ihn bis heute antreibt, ist die Freude an seiner Arbeit. Kein Tag gleicht dem anderen – und jeder Tag bietet die Chance, den Standort Kempen weiterzuentwickeln.

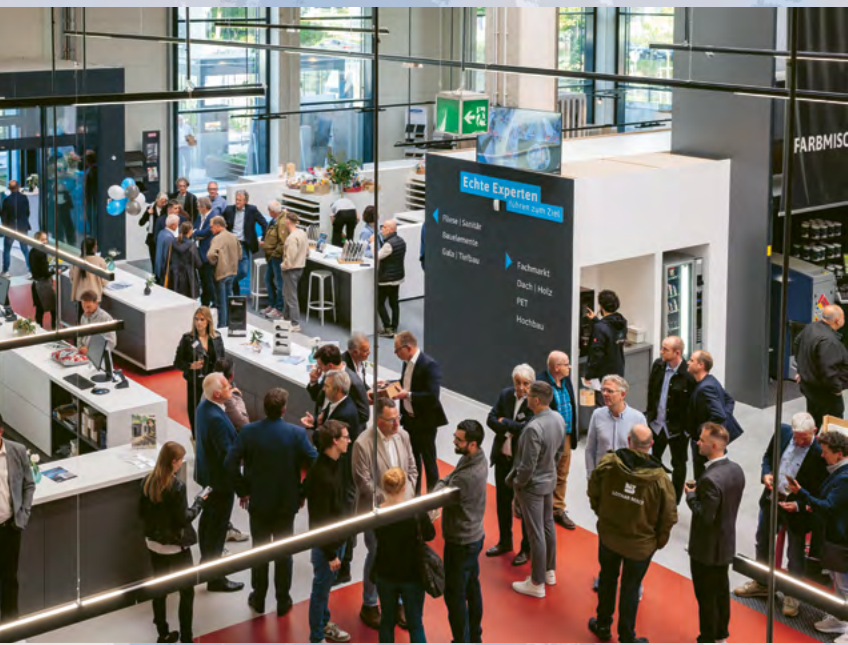
Für die Zukunft wünscht sich Oktay Tuncer, dass Kempen wächst und langfristig erfolgreich bleibt – ein Ort, an dem man gemeinsam arbeitet, lernt und gestaltet. Vom Baustoffprofi zum Gestalter der Zukunft

Seine Geschichte zeigt, dass Erfolg bei uns immer auch eine Frage von Haltung ist: Geduld, Einsatz und der Mut, Verantwortung zu übernehmen. So ist aus einem jungen Auszubildenden ein Niederlassungsleiter geworden – und aus einem vertrauten Standort ein moderner Mittelpunkt für Kunden, Kollegen und Partner. Kempen trägt auch seine Handschrift – persönlich, engagiert und voller Zukunft.



Impressionen DER ERÖFFNUNG









Neuer Glanz für Mönchengladbach

Ein Standort im Umbau



Nach rund 13 Jahren Betriebszeit bekommt der Fachmarkt in Mönchengladbach ein neues Gesicht. Es entsteht Raum für frische Impulse, ein modernes Erscheinungsbild und ein Einkaufserlebnis, das zu unseren anderen, bereits modernisierten Standorten passt.



Die Planungen laufen seit dem Sommer, und schon Anfang 2026 sollen die sichtbaren Veränderungen beginnen. Bis Ende Februar soll alles fertig sein.

EINHEITLICH, MODERN, KUNDENORIENTIERT

Der Umbau folgt einem klaren Ziel: Modernisierung und Harmonisierung. „In den letzten Jahren wurden an anderen Standorten wie Heinsberg und Kempen bereits neue Konzepte umgesetzt. Jetzt ziehen wir nach – damit alle Häuser denselben Standard und ein einheitliches Erscheinungsbild haben“, heißt es aus der Niederlassung.

Das bedeutet: ein aktuelles Sortiment, neue Lieferanten und eine überarbeitete Warenpräsentation. Die Theke wird gerade vom Schreiner auf neue Maße gebracht, neue Regale und Produktlinien treffen ab Kalenderwoche 2 in 2026 ein. Auch das Lichtkonzept wird komplett modernisiert – künftig setzt man auf helle, energieeffiziente LED-Beleuchtung, die die Farben und Materialien im Markt besser zur Geltung bringt.

„Unser Ziel ist es, dass sich Kunden hier wohlfühlen, sich orientieren können und den Einkauf als Erlebnis wahrnehmen – nicht nur als Routine.“

FARBEN, LICHT UND ATMOSPHÄRE

Einer der größten sichtbaren Veränderungen ist die Erweiterung des Farbsortiments inklusive einer neuen Mischanlage. „Darauf freue ich mich persönlich am meisten“, sagt Christian Götze. „Die neue Farbenvielfalt wird sofort ins Auge fallen – sie bringt Leben und Dynamik in den Markt.“

Auch die Gestaltung der Verkaufsflächen wird neu gedacht: Schiebebanner und Regalsysteme werden modernisiert, das Layout klarer und übersichtlicher. So entsteht ein Fachmarkt, der nicht nur funktional, sondern auch emotional ansprechend ist – noch heller, freundlicher und inspirierender.

UMBAU IM LAUFENDEN BETRIEB – TEAMGEIST GEFRAGT

Eine besondere Herausforderung liegt in der Umsetzung während des laufenden Betriebs. „Das Tagesgeschäft muss weiterlaufen, während um uns herum umgebaut wird. Das ist manchmal knifflig – aber machbar“, heißt es aus der Niederlassung.

Auch Mitarbeitende und Kolleginnen aus anderen Abteilungen sind in die Planung eingebunden. Viele Anregungen stammen direkt aus dem Arbeitsalltag: Artikel, nach denen häufig gefragt wurde, werden neu eingelagert, das Sortiment wurde mit der Fliesenabteilung abgestimmt. So entsteht ein Fachmarkt, der nah an den Bedürfnissen von Kunden und Team entwickelt wird.

NACHHALTIG UND ZUKUNFTSFÄHIG

Nachhaltigkeit spielt ebenfalls eine Rolle – auch wenn der Standort schon von Anfang an modern ausgestattet war. Eine Photovoltaikanlage wurde bereits im vergangenen Jahr unabhängig vom Umbau installiert. Jetzt folgen optische Maßnahmen und das effiziente Beleuchtungssystem, das Energie spart und gleichzeitig die Atmosphäre verbessert.

Und der Umbau fügt sich in die langfristige Strategie von Mobau Wirtz & Classen ein, die Standorte zu vereinheitlichen und die Sortimente aufeinander abzustimmen. So wird der Warenaustausch einfacher, Prozesse werden optimiert und die Markenidentität an allen Häusern gestärkt.

EIN STANDORT MIT ZUKUNFT

Wenn der Umbau abgeschlossen ist, erwartet die Kundinnen und Kunden ein Fachmarkt, der noch moderner, übersichtlicher und einladender wirkt – mit neuen Sortimenten, inspirierenden Produktpräsentationen und einer Atmosphäre, die Lust aufs Bauen, Gestalten und Renovieren macht.

„Am meisten freue ich mich auf den Moment, wenn alles fertig ist“, sagt Götze. „Wenn alles wieder sauber, geordnet und hell ist – und wir sehen, dass sich die Arbeit gelohnt hat.“ Denn genau darum geht es: um Weiterentwicklung, Leidenschaft und das gute Gefühl, etwas Neues zu schaffen, das Bestand hat.

„Die Lieferantengespräche waren sehr interessant, und es ist spannend zu sehen, wie viele Ideen und Produkte jetzt in das neue Konzept einfließen. Wenn alles fertig ist und wieder Ordnung herrscht, wird das ein richtig schönes Gefühl sein.“

Christian Götze
Fachberater

„Unsere Niederlassung in Mönchengladbach hat sich in den vergangenen Jahren sehr gut entwickelt – aber es war an der Zeit, ihr einen neuen Anstrich zu geben.“

Christian Götze
Fachberater

Volle Ladung Zukunft

Neue Hypercharger am Baupark Mönchengladbach

Nachhaltigkeit beginnt oft mit kleinen, aber wirkungsvollen Schritten. Am Standort Mönchengladbach hat Mobau Wirtz & Classen einen weiteren davon gemacht: Der Baupark verfügt nun über neue E-Ladesäulen, die den Umstieg auf Elektromobilität aktiv unterstützen – und zeigen, dass Zukunft hier längst Gegenwart ist.

EIN ZEICHEN FÜR WANDEL UND VERANTWORTUNG

Die Entscheidung für die neue Ladeinfrastruktur ist Teil einer größeren Entwicklung: Der Fuhrpark wird schrittweise auf Elektrofahrzeuge umgestellt. Für uns war das der logische nächste Schritt – sowohl ökologisch als auch wirtschaftlich. Förderprogramme des Staates machten die Investition zusätzlich attraktiv, doch ausschlaggebend war vor allem die Überzeugung, nachhaltig und zukunftsorientiert zu handeln.

Denn Elektromobilität bedeutet für Mobau Wirtz & Classen nicht nur neue Technologie, sondern ein klares Bekenntnis zu Verantwortung – gegenüber Umwelt, Mitarbeitenden und kommenden Generationen.

TECHNIK, DIE ZEIT UND NERVEN SPART

Installiert wurden zwei DC-Hypercharger mit jeweils zwei Ladepunkten, also insgesamt vier Ladeplätze mit einer Leistung von bis zu 50 kW pro Säule. Damit können Dienstfahrzeuge in kurzer Zeit wieder voll aufgeladen werden – ein deutlicher Unterschied zu den bisherigen 11-kW-Stationen. Wenn ein Fahrzeug allein angeschlossen ist, lädt es mit maximaler Leistung. Werden zwei Fahrzeuge gleichzeitig geladen, teilt sich die Energie automatisch auf – effizient, schnell und intelligent. Für die Mitarbeitenden bedeutet das: keine langen Wartezeiten, keine Umwege zu öffentlichen Schnellladern, dafür planbare Ladezeiten direkt am Arbeitsplatz. Das spart Zeit, schont Nerven – und stärkt die Organisation im Alltag.

EIN ANGEBOT MIT ZUKUNFT

Die neuen Ladesäulen stehen vorrangig den Mitarbeitenden der Unternehmensgruppe zur Verfügung – insbesondere den Dienstwagennutzern. Durch Zusatzvereinbarungen können aber auch private E-Fahrzeuge geladen werden. Das Angebot stößt auf durchweg po-

sitive Resonanz: Es vereinfacht den Arbeitsalltag und zeigt, dass das Unternehmen die Bedürfnisse seiner Teams ernst nimmt.

NACHHALTIG DENKEN – LANGFRISTIG HANDELN

Mit den neuen Ladesäulen verfolgen wir ein klares Ziel: Die Gegenwart gestalten, ohne die Zukunft zu belasten. Das passt perfekt zur Unternehmensphilosophie, bei jeder Investition langfristig zu denken – ob im Bau, im Service oder in der Mobilität.

Für Aygün Klein und Axel Dohmen, die das Projekt federführend umgesetzt haben, war das auch persönlich ein Lernprozess. Von Förderanträgen über technische Planung bis zur Installation: Die Umsetzung brachte neue Erfahrungen und stärkte das Verständnis für zukunftsorientierte Infrastruktur.

FRISCHER WIND IN DER BAUSTOFFBRANCHE

Was hier in Mönchengladbach geschieht, steht sinnbildlich für den Wandel in der gesamten Branche. Elektromobilität ist längst nicht mehr Zukunftsmusik, sondern ein echter Wettbewerbsfaktor – ökologisch wie ökonomisch. Mobau Wirtz & Classen beweist mit diesem Projekt, dass Fortschritt und Bodenständigkeit sich nicht ausschließen. Im Gegenteil: Mut, Weitsicht und Charakter machen den Unterschied – gerade in Zeiten des Wandels.



„Solche Investitionen sind nicht selbstverständlich – viele Betriebe scheuen die Kosten. Mobau Wirtz & Classen geht hier bewusst einen anderen Weg und setzt auf Mut, Fortschritt und echte Arbeitgeberattraktivität.“

Aygün Klein
Niederlassungsleiter Mönchengladbach



Bewegung im System



Mehr Dynamik für die Logistik bei Mobau Wirtz & Classen



„Die drei Sattelzüge ermöglichen uns, Mengen und Tonnagen deutlich flexibler zu disponieren. Damit können wir schneller auf Anforderungen reagieren – sowohl im eigenen Lagerbetrieb als auch bei externen Kunden.“

Wilhelm Classen
Geschäftsführung

Bewegung gehört zum Alltag in der Logistik – doch bei Mobau Wirtz & Classen bedeutet sie derzeit mehr als das: Sie steht für echten Fortschritt. Mit drei neuen Sattelzügen und einer neu strukturierten Disposition stellen wir uns im Bereich Transport und Lagerwesen zukunftsorientiert auf. Das Ergebnis: mehr Flexibilität, mehr Leistungsfähigkeit – und ein Team, das mit Begeisterung anpackt.

MEHR POWER AUF DER STRASSE

Die neuen Fahrzeuge sind ein sichtbares Zeichen für die Weiterentwicklung des Unternehmens. Sie erweitern nicht nur die bestehende Flotte, sondern schaffen auch spürbar mehr Spielraum in der täglichen Logistikarbeit. Denn die Mobau-Logistik ist längst mehr als nur eine interne Dienstleistung: Der Unternehmensbereich steuert die Beschaffungs- und Absatzlogistik für 23 Standorte mit insgesamt rund 280.000 Quadratmetern Lagerfläche – und unterstützt gleichzeitig auch Partner und externe Auftraggeber. Was nach Zahlen klingt, bedeutet im Alltag vor allem eines: reibungslose Abläufe, verlässliche Planung und kurze Wege.

EIN TEAM MIT ENERGIE UND EHRGEIZ

Neben moderner Technik spielt insbesondere das Team eine entscheidende Rolle. In der Logistik von Mobau Wirtz & Classen arbeiten junge, engagierte Kolleginnen

und Kollegen, die täglich beweisen, dass Motivation und Professionalität Hand in Hand gehen. Diese Haltung – lösungsorientiert, flexibel, gemeinsam – prägt den gesamten Bereich. Sie ist die Basis dafür, den steigenden Ansprüchen an moderne Logistik gerecht zu werden.

MEHR FLEXIBILITÄT DURCH UMSTRUKTURIERUNG

Und unser moderner, aufgestockter Fuhrpark mit Fahrzeugen mit Staplern und Hochlogistik-Fahrzeugen ist nur ein Teil einer größeren Entwicklung. Durch eine gezielte Umstrukturierung im Bereich Disposition kann Mobau Wirtz & Classen künftig noch flexibler auf Aufträge reagieren und Kapazitäten optimal steuern.

Was sich auf dem Papier nüchtern anhört, hat in der Praxis großen Effekt: kürzere Abstimmungswege, schnellere Entscheidungen und eine bessere Auslastung der Fahrzeuge. So entstehen nicht nur Effizienzgewinne, sondern auch eine höhere Servicequalität – für interne wie externe Kundinnen und Kunden.

Mit der Erweiterung der Flotte und der organisatorischen Neuaufstellung setzen wir ein deutliches Zeichen: die Logistik von Mobau Wirtz & Classen bereit für die kommenden Herausforderungen – und für weiteres Wachstum.

„Wir haben ein eingespieltes, motiviertes Team, das auch bei kurzfristigen Anforderungen ruhig bleibt und Lösungen findet. Gerade in einem Umfeld, in dem sich Kundenbedürfnisse schnell ändern, ist das Gold wert.“

Wilhelm Classen
Geschäftsführung



Schnelle und sichere

Montage der Wärmepumpe

ACO Wärmepumpenfundament

Produktvorteile

- Montage unabhängig vom Wärmepumpentyp
- kein Schalen und/oder Betonieren erforderlich
- keine Aushärte- und Trocknungszeiten
- bohrlose Montage der Außeneinheit
- optimiertes Bauteilgewicht
- reduzierter Erdaushub bei Einsatz des Sickerrohrs oder der Sickerbox
- einfaches Ausgleichen von Ungenauigkeiten
- zielgerichtetes Abführen des Kondensats



Mehr erfahren:



ACO. we care for water

ACO GmbH · Am Ahlmannkai · 24782 Büdelsdorf · www.aco.de



Infrastruktur braucht Vordenker

VPC® Delta-Ring

Die Lösung für sohlengleiche Verbindungen von Rohren in unterschiedlichen Nennweiten und aus unterschiedlichen Werkstoffen.



funkegruppe.de



Starke Partnerschaft für starke Projekte Natursteinlösungen für Bauträger und Bauprofis

Wenn Erfahrung auf Präzision und Leidenschaft trifft, entsteht Qualität, die sichtbar bleibt – von der ersten Planung bis zum letzten Schliff. Der Classen Natursteinhandel, Teil der Mobau Wirtz & Classen Unternehmensgruppe, gilt seit Jahrzehnten als verlässlicher Partner für Bauträger, Projektentwickler und Bauunternehmen. Mit handwerklichem Know-how, moderner Fertigung und einer perfekt organisierten Baustellenlogistik entstehen hier maßgeschneiderte Lösungen rund um den Werkstoff Naturstein – zuverlässig, termingerecht und passgenau.

INDIVIDUELL STATT STANDARD

Jedes Bauvorhaben bringt eigene Anforderungen mit sich – und genau darauf ist der Natursteinhandel spezialisiert. In der eigenen Produktion werden individuelle Elemente für Ein- und Mehrfamilienhäuser ebenso wie für großflächige Projekte gefertigt. Dazu zählen Fensterbänke, Trittstufen, Innen- und Außentreppen, Mauerabdeckungen, Bodenbeläge sowie Fenster- und Türumrandungen.

Hergestellt wird stets nach Maß und in enger Abstimmung mit den Gewerken. Passgenaue Aufmaße vor Ort, präzise Verarbeitung und ein tiefes Verständnis der Bauabläufe sorgen für Ergebnisse, die sowohl technisch als auch optisch überzeugen.

FLEXIBEL UND ZUVERLÄSSIG

Und die Kombination aus Aufmaß vor Ort und maßgenauer Fertigung in der eigenen Produktion ist nur ein wesentlicher Vorteil. Fertig kommissioniert gehen die Elemente dann nahtlos in den Bauprozess über – ob durch Abholung oder direkte Lieferung zur Baustelle.

Das breite Lagersortiment – darunter Granit, Kalkstein, Basalt-Lava und Marmor – ermöglicht wiederum schnelle Reaktionen und kurze Lieferzeiten. Ergänzend

dazu werden auch bauseits gestellte Materialien auf Wunsch präzise zugeschnitten. Gleichzeitig steht eine Auswahl an hochwertiger XXL-Keramik bereit, die kurzfristig geliefert und direkt im Werk maßgenau verarbeitet werden kann.

PARTNERSCHAFT, DIE WEITERDENKT

Im Natursteinhandel treffen handwerkliche Kompetenz, architektonische Anforderungen und moderne Fertigungstechnik zusammen. Fundierte Beratung und die enge Abstimmung mit den beteiligten Gewerken sorgen dafür, dass Materialwahl, Maße und Ausführung perfekt auf das jeweilige Bauprojekt abgestimmt sind.

So wird der Natursteinhandel zu einem wichtigen Partner im gesamten Bauprozess: durch exakte Aufmaße, maßgenaue Bearbeitung in der eigenen Werkstatt und die handwerklich saubere Verlegung, die die Qualität des Endergebnisses entscheidend prägt. Ob Einfamilienhaus, Gewerbeobjekt oder komplexes Projekt – der Classen Natursteinhandel steht für maßgeschneiderte Natursteinlösungen, die Ästhetik, Präzision und Funktionalität miteinander verbinden. Mit eigener Produktion, erfahrener Fachkompetenz und optimierten Logistikabläufen entsteht Qualität, die bleibt – Stein für Stein.



„Standard gibt es bei uns nicht. Flexibilität, Präzision und der Anspruch, aus jedem Projekt das Beste herauszuholen, prägen unsere Arbeit.“

Max Jansen
Prokurist und
Geschäftsführer
Classen
Natursteinhandel

UNSER LEISTUNGSSPEKTRUM

- Maßanfertigungen in Naturstein und XXL-Keramik
- Zuschnittservice für bauseitig bereitgestellte Materialien
- Aufmaß, technische Abstimmung und Verlegung
- Eigene Produktion und moderne Baustellenlogistik
- Umfangreiches Lagersortiment hochwertiger Natursteine
- Individuelle Musterzuschnitte zur Projektvorbereitung
- Technische Unterstützung in allen Projektphasen

IHRE ANSPRECHPARTNER beim Classen Natursteinhandel

Maximilian Jansen

TELEFON 02433.978717

MAIL mjansen@classen-natursteinhandel.de

Frank Krekels

TELEFON 02433.97870

MAIL info@classen-natursteinhandel.de


RUDI ALBERTZ


Wein, Wissen, Weiterdenken

Der Kompetenzteam-Partnertag mit Schellevis



„Uns war wichtig, dass jeder spürt, mit wie viel Herzblut und Verlässlichkeit wir arbeiten. Dieses Event ist ein echtes Gemeinschaftswerk.“

Rudi Albertz
Vertriebsleiter

Einmal im Jahr trifft sich das Schellevis-Kompetenzteam – eine starke Gemeinschaft aus ausgewählten Garten- und Landschaftsbaubetrieben, die eines verbindet: die Leidenschaft für hochwertige Gestaltung und partnerschaftliche Zusammenarbeit. Der Kompetenzteam-Partnertag, organisiert vom Schellevis-Vertriebsteam Deutschland West, ist dabei längst mehr als nur eine Fachveranstaltung. Er ist ein Treffpunkt für Menschen, Ideen und Inspiration – und jedes Jahr ein echtes Highlight im Kalender.

EIN TAG FÜR AUSTAUSCH UND BEGEGNUNG

„Unser Ziel war es von Anfang an, unseren besten Partnern nicht nur Fachinput, sondern auch ein besonderes Erlebnis zu bieten“, erklärt Rudi Albertz, der zusammen mit Claudia Pradella das Event federführend organisiert hat. Unterstützt wurden die beiden von Anna Quadflieg, die mit viel Erfahrung und Einsatz das Marketing für die Veranstaltung übernahm. Entstanden ist der Partnertag direkt nach der Gründung des Schellevis-Kompetenzteams – als Plattform zum Netzwerken, Austauschen und gemeinsamen Weiterdenken.

In diesem Jahr führte der Weg die rund 44 Gäste in die malerischen Weinberge Südhessens, genauer gesagt auf das Weingut von Sabrina Becker. Die Wahl des Veranstaltungsortes war kein Zufall: Jerome Bossong von B & B Gartengestaltung, einer der Partnerbetriebe im Kompetenzteam, hatte auf dem Gelände eine beeindruckende Gartenanlage mit Schellevis-Produkten realisiert. „Damit hatten wir eine Location, die unser Material perfekt in Szene setzt und gleichzeitig Raum für Genuss, Gespräche und Gemeinschaft bietet“, so Albertz.

VON DER IDEE ZUM EVENT – MIT LIEBE ZUM DETAIL

Rund acht Wochen dauerte die Vorbereitung, in der das Organisationsteam an vielen Stellschrauben drehte, um den Gästen einen stimmigen Rahmen zu bieten. Besonders herausfordernd war es, in der Region rund um das Weingut passende Unterkünfte für alle Teilnehmenden zu finden – schließlich sollte das Event „bodenständig, aber fein“ sein, wie Albertz betont.

Am Ende passte alles: Das Weingutsteam um Sabrina Becker sorgte für eine herzliche Atmosphäre, das Schellevis-Team von Mobau Wirtz & Classen übernahm den Aufbau und die Präsentation der Produkte und das Partnerunternehmen B&B Gartengestaltung setzte die Ausstellung fachlich perfekt in Szene.

„BUTTER BEI DIE FISCHE“ – OFFENER AUSTAUSCH AUF AUGENHÖHE

Im Mittelpunkt des Partnertags stand der Programmpunkt „Butter bei die Fische“ – ein Format, das bewusst Raum für ehrliche Gespräche schafft. Hier konnten die teilnehmenden Galabauer direkt ansprechen, was gut läuft, wo es Verbesserungspotenzial gibt und welche Wünsche sie an das Vertriebsteam haben.

Neben dem offenen Gespräch gab es selbstverständlich auch fachlichen Input: Drei neue Schellevis-Produkte wurden vorgestellt und live präsentiert – praxisnah, kompakt und inspirierend.

BUSINESS TRIFFT GENUSS

Nach dem fachlichen Teil stand der Genuss im Mittelpunkt. Eine Planwagenfahrt durch die Weinberge Südhessens, begleitet von Weinproben direkt beim Erzeuger, sorgte für besondere Momente. Ein weiteres Highlight war die Kellerführung mit Fassprobe – eine Erfahrung, die viele Gäste zum ersten Mal machten. Zum Abschluss erhielt jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer ein Weinprobepaket des Weingut Becker – eine kleine Überraschung mit großer Wirkung.

„Diese Mischung aus Fachlichem und Persönlichem ist es, die den Partnertag so besonders macht“, sagt Albertz. „Hier entstehen Gespräche, die über das Geschäft hinausgehen. Man lernt sich auf einer ganz anderen Ebene kennen – und das stärkt die Bindung nachhaltig.“

EIN NETZWERK MIT ZUKUNFT

Der Kompetenzteam-Partnertag zeigt eindrucksvoll, wie eng Verbundenheit und Innovation zusammengehören. Oder, wie es die Teilnehmer am Ende des Abends ausdrückten: „Es war wie ein Urlaubstag unter Freunden.“

Für uns ist es schön zu sehen, wie durch das Networking-Event aus Geschäftspartnern Freunde werden, die sich von Jahr zu Jahr auf ein Wiedersehen freuen. Deshalb ist das Format auch für die Zukunft fest eingeplant: 2026 soll der nächste Partnertag (vielleicht im Rahmen der Landesgartenschau in Neuss) stattfinden – ein weiterer Höhepunkt für das stetig wachsende Netzwerk.

„Wir wollen den Unternehmen eine Stimme mit Gewicht auch beim Hersteller Schellevis B.V. Niederlande geben. Der direkte Austausch ist unbezahlbar – er stärkt nicht nur die Partnerschaft, sondern zeigt auch, wie viel Vertrauen in unserer Zusammenarbeit steckt.“

Rudi Albertz
Vertriebsleiter

Ein Hauch Süden in Düsseldorf

Bauprojekt mit klarer Linie und mediterranem Flair

Manchmal reicht ein kurzer Moment, um zu spüren, dass ein Ort besonders ist. Wenn das Licht warm über helle Steinflächen streicht, Palmenblätter im Wind rascheln und klare Linien mit weicher Natur verschmelzen – dann entsteht etwas, das mehr ist als Architektur. So auch bei einem Bauprojekt in Düsseldorf. Zwei moderne Mehrfamilienhäuser und ein privates Eigenheim verschmolzen dort zu einem harmonischen Ensemble – mit Mobau Wirtz & Classen als erfahrenem Partner an der Seite. Präzises Handwerk trifft hier auf mediterranes Lebensgefühl.

VON DER VISION ZUM WOHNGEFÜHL

Die Idee war klar: ein Stück Süden in die Stadt zu bringen. Der Bauherr wünschte sich kein anonymes Neubauprojekt, sondern ein Zuhause mit Charakter – offen, hell, ruhig und zugleich hochwertig. Ein Ort, der inmitten des städtischen Umfelds ein Gefühl von Rückzug und Geborgenheit vermittelt.

Aus einer langjährigen Zusammenarbeit mit Mobau Wirtz & Classen entstand ein intensiver Dialog zwischen dem Bauherrn, den Architekten und der Fachberatung. Gemeinsam suchte man nach Materialien, Formen und Farben, die das mediterrane Konzept tragen und zugleich architektonisch klar wirken. „Wir wollten ein Ensemble schaffen, das modern, aber nicht kühl ist – reduziert, aber lebendig“, beschreibt Fachberater Betim Kica den Anspruch.

KLARHEIT, PRÄZISION UND EIN HAUCH SONNE

Die drei Gebäude folgen einer gemeinsamen Sprache – klare Linien, großzügige Glasflächen, natürliche Farbtöne. Der Außenraum fügt sich nahtlos an: helle Betonflächen, Keramik und Grün verbinden sich zu einer Atmosphäre, die an mediterrane Innenhöfe erinnert.

Entscheidend dafür war besonders die Wahl der Materialien. Die großformatigen Schellevis-Platten (100 × 100 cm) und Stelen (240 × 60 × 12 cm) verleihen Struktur und Ruhe zugleich. Ihre offenporige Oberfläche fängt das Licht ein und sorgt für eine lebendige, natürliche Wirkung. Und jede Fuge, jede Kante ist exakt gesetzt – ein Ergebnis handwerklicher Präzision und enger Abstimmung zwischen Planung, Bauleitung und Fachberatung.

MEDITERRANE STIMMUNG IN DER GROSSTADT

Im Zusammenspiel von Beton, Keramik und üppigem Grün entfaltet sich die eigentliche Wirkung des Projekts: eine Leichtigkeit, die man sonst nur aus dem Urlaub kennt. Palmen, Olivenbäume und Gräser schaffen weiche Kontraste zu den klaren Baukörpern. Besonders gelungen sind die feinen Details – etwa die Übergänge zwischen den verschiedenen Materialien, die Schattenwirkung der Stelen im Tagesverlauf oder die ruhige Farbkomposition, die das Ensemble zusammenhält. So entsteht eine Atmosphäre, die Gelassenheit ausstrahlt – ein Ort, an dem man das Tempo der Stadt vergisst.

EIN BEISPIEL FÜR BERATUNG MIT WEITBLICK

Für uns war das Projekt nicht nur besonders schön, sondern auch ein Paradebeispiel für partnerschaftliche Zusammenarbeit. Von der Bemusterung über die Auswahl der Materialien bis zur technischen Begleitung während der Bauphase stand die Fachberatung eng an der Seite des Planungsteams.

EIN ORT MIT SEELE

Heute ist „Hinter der Böck“ weit mehr als ein gelungenes Bauprojekt. Es ist ein Ort, der Ruhe und Klarheit ausstrahlt – klar in der Form, mediterran in der Wirkung, harmonisch im Gesamtbild. Der Bauherr und die Bewohner zeigen sich begeistert: von der Atmosphäre, der hochwertigen Ausführung und dem Gefühl, hier etwas Zeitloses geschaffen zu haben.

„Wenn Material, Licht und Natur so miteinander spielen, dass man sich sofort wohlfühlt“, sagt Kica, „dann ist das wahre Baukunst.“ Auch deswegen ist „Hinter der Böck“ in Düsseldorf ein besonders gutes Beispiel dafür, wie frischer Wind in Architektur und Materialberatung neue Perspektiven schafft. Hier wurde nicht nur gebaut, sondern ein Stück Lebensgefühl kreiert – mit Präzision, Leidenschaft und dem Mut, moderne Architektur mit mediterraner Leichtigkeit zu verbinden.

Das Team nimmt aus „Hinter der Böck“ vor allem eines mit: wie kraftvoll das Zusammenspiel von Material, Licht und Vegetation ein Raumgefühl prägt. Und wie entscheidend eine enge, frühzeitige Abstimmung zwischen Bauherr, Architekt und Fachberatung ist, um solch harmonische Ergebnisse entstehen zu lassen.

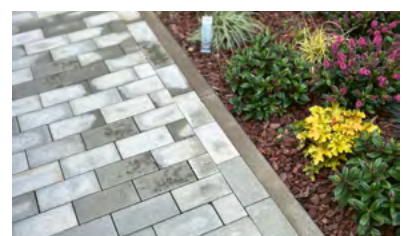
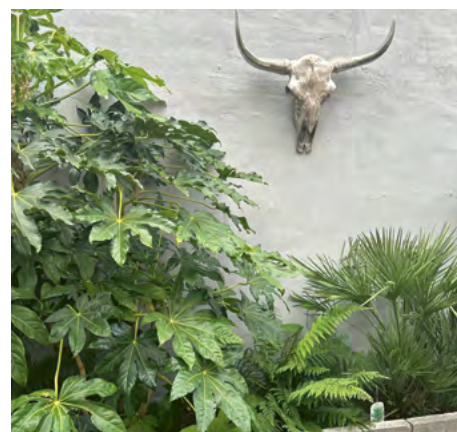
„Das Projekt zeigt, wie viel möglich ist, wenn Ästhetik, Technik und Vertrauen ineinandergreifen. Es ist ein schönes Beispiel dafür, dass wir nicht nur Produkte liefern, sondern Wohnräume mitgestalten.“

Betim Kica
Fachberater



„Gerade die Verlegung der großformatigen Elemente war anspruchsvoll. Aber wenn alle Beteiligten das selbe Ziel haben, entsteht eine Qualität, die man nicht nur sieht, sondern fühlt.“

Betim Kica
Fachberater





SSW:
Dach & Holz

Formen mit Zukunft

Individuelle Lösungen mit der SSW-Kantbank

Wenn Handwerk auf moderne Technik trifft, entstehen oft Projekte, die Maßstäbe setzen. Ein Beispiel dafür liefert SSW Dach & Holz am Standort Mönchengladbach. Dort setzte Dachdeckermeister Niklas Plaßwilm ein außergewöhnliches Projekt um: die komplette Fassade eines Mehrfamilienhauses – gefertigt mit der SSW-Kantbank.

VOM DACH ZUR FASSADE – HANDWERK MIT WEITBLICK

Was auf den ersten Blick ungewöhnlich klingt, ist in der Praxis gar nicht so selten: Vorgehängte, hinterlüftete Fassaden gehören längst zum Arbeitsfeld vieler Dachdecker. Im Fall dieses Projekts übernahm Plaßwilm jedoch die komplette Fassadengestaltung – von der Planung bis zur finalen Ausführung. Rund 100 Quadratmeter Flachbleche aus Prefa P.10 Anthrazit wurden verarbeitet. Jede Schare, jede Fensterbank, jeder Anschluss wurde individuell gefertigt – präzise angepasst und perfekt montiert. Das Ergebnis: eine Fassade, die das Gebäude nicht nur optisch aufwertet, sondern auch technisch überzeugt.

DIE KANTBANK ALS SCHLÜSSEL ZUR PERFEKTION

Herzstück der Arbeit war die Kantbank, die der Handwerksbetrieb in der Kanthalle bei Mobau Wirtz & Classen in Mönchengladbach nutzen konnte. Sie machte es möglich, Bleche passgenau zu formen, zu falzen und millimetergenau an die Anforderungen des Gebäudes anzupassen. Mit der Kantbank lassen sich individuelle Kanteile und Bänder herstellen, die so im Handel oft gar nicht erhältlich sind. Sie ermöglicht Handwer-

kern höchste Flexibilität – und das ganz in der Nähe und für eine geringe Gebühr. Für Plaßwilm war sie ein entscheidender Faktor, um die Fassade exakt nach Wunsch umzusetzen.

PARTNERSCHAFT, DIE DAS HANDWERK STÄRKT

Das Beispiel zeigt, wie praxisnah das Angebot der SSW-Niederlassung ist. Handwerkerinnen und Handwerker können dort auf professionelle Maschinen zugreifen, wenn Präzision und individuelle Lösungen gefragt sind. Voraussetzung ist lediglich Erfahrung im Umgang mit Blechverarbeitung – dann steht der Nutzung nichts im Wege. Und das Angebot wird in der Region hervorragend angenommen: Viele Dachdecker und Fassadenbauer schätzen die Möglichkeit, maßgefertigte Bleche direkt selbst herzustellen. Das spart Zeit, Wege und schafft Freiraum für kreative, handwerklich anspruchsvolle Lösungen.

EIN BLICK IN DIE ZUKUNFT DES HANDWERKS

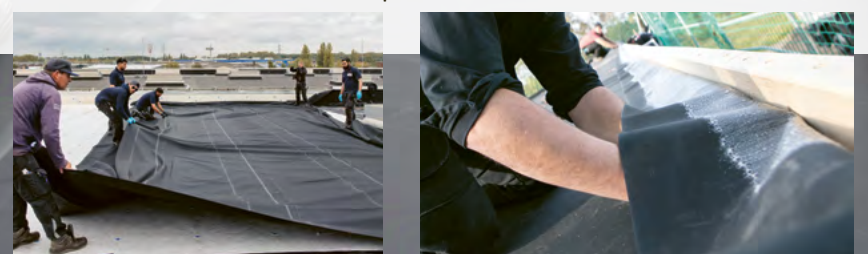
Für Teamleiter Daniel Jaschke ist klar: Projekte wie dieses zeigen, wie sich das Handwerk weiterentwickelt – weg von Standardlösungen, hin zu mehr Individualität und Eigenfertigung. Mit moderner Technik wie der Kantbank können Betriebe schneller, präziser und flexibler arbeiten – und zugleich ihre handwerkliche Handschrift bewahren. Das Projekt in Mönchengladbach steht damit exemplarisch für eine Entwicklung, die das Handwerk zukunftsfähig macht: Tradition trifft auf Technologie – und schafft Ergebnisse, die überzeugen.

HERTALAN® EASY COVER

Maßanzug, der bis ins hohe Alter passt

HERTALAN® EASY COVER ist ein homogenes EPDM ohne Einlage, Kaschierung oder innenliegende Verstärkung. Durch Vulkanisation einzelner Bahnen im Hot-Bonding-Verfahren, also unter definierten, gleichbleibenden Bedingungen, können großflächige Planen von bis zu 1.000 m² in einem Stück im Werk vorkonfektioniert werden – passgenau für das individuelle Bauvorhaben. Besonders in feuchtkalten Jahreszeiten spielt die Plane ihre Vorteile aus: ist sie verlegt, ist das Dach sofort wasserdicht, es sind keine wiederholten Flächentrocknungen notwendig. Die Planen sind für den Einsatz auf kleinen und großen Dachflächen geeignet, vom Carport bis zu großen Industriedächern. Hier können mehrere Teilplanen miteinander verbunden werden. Auf der Baustelle sind dabei nur noch maximal fünf Prozent manuelle Nahtfugungen erforderlich, ausgeführt mit separaten, mittels Heißluft aufschweißbaren Abdeckbändern, also ohne Einsatz einer offenen Flamme – das bedeutet große Zeitersparnis durch eine höhere Verlegegeschwindigkeit bei gleichzeitig mehr Sicherheit hinsichtlich möglicher Leckagen. Die Verlegung erfolgt einlagig, das spart Rohstoffe, Material-, Transport- und Verlegekosten. HERTALAN® ist dauerhaft elastisch von - 45 bis + 120 °C und äußerst witterungs- bzw. alterungsbeständig – das unabhängige Prüfinstitut Süddeutsches Kunststoff-Zentrum (SKZ) bescheinigt HERTALAN® EPDM eine Lebensdauer von mehr als 70 Jahren. HERTALAN® Planen sind für alle Verlegearten geeignet. Besonders

vorteilhaft sind die lose Verlegung mit Auflast (auch unter extensiven und intensiven Begrünungssystemen) oder die mechanische Befestigung mit dem CARLISLE® Induktionsverfahren. In beiden Fällen ist ein vollständiger Rückbau möglich, bei dem die Plane nicht beschädigt wird und bedenkenlos wiederverwendet werden kann, z. B. bei einer nachträglichen Dachaufstockung. Das Induktionsverfahren ermöglicht sogar die Direktsanierung ohne Trennlage auf PVC- oder Bitumen-Altdächern – es ist keine Demontage und Entsorgung der Altabdichtung nötig. Die innovativen EPDM-Planen sind nicht nur für die Flachdachabdichtung, sondern nach dem technischen Regelwerk auch für die Abdichtung anderer Bauteile geeignet. Am Ende der Gebrauchsdauer der Planen können diese nahezu sortenrein recycelt werden, indem das EPDM devulkanisiert und der Rohstoff dem Produktionskreislauf wieder zugeführt wird. So trägt das HERTALAN® Abdichtungssystem zu einer nachhaltigen Kreislaufwirtschaft bei. Hierfür wurde dem System das ZVDH „Zert Green Building“ verliehen. Im Baustoff-Fachhandel ist HERTALAN® EPDM als Lagerware auf einer Stellage verfügbar, in einer Materialdicke von 1,5 mm, verschiedenen Standardbreiten und individuellen Längenzuschnitten. Darüber hinaus können individuelle Planen direkt bei CARLISLE® bestellt werden. Mehr Infos unter www.ccm-europe.com.





Alles ausverkauft

Die Bosch PRO Tour in Kempen



„Das Highlight war, dass unsere Leute Spaß hatten, wir richtig gut gearbeitet und den Tag gemeinsam gerockt haben.“

Carlo Classen
Mitglied der
Geschäftsleitung
und Niederlas-
sungsleiter in
Ratingen

Am 19. November 2025 stand von 10 bis 17 Uhr Bosch im Mittelpunkt – und unsere Echten Experten konnten nicht nur das Bosch-Fachpersonal von ihrer Expertise überzeugen, sondern auch die etwa 400 Kundinnen und Kunden vor Ort.

Profi-Technik, spannende Live-Produktvorführungen und exklusive Angebote: Darum drehte es sich im November bei Mobau Wirtz & Classen in Kempen. Bei satten 30 Euro Rabatt auf das gesamte Maschinensortiment und 50 Prozent Rabatt auf Zubehör ließen die Kundinnen und Kunden nicht lange auf sich warten – und dass die Bosch PRO Tour so gut besucht war, war kein Zufall.

Anna Quadflieg, Teamleiterin der Marketing-Abteilung, erzählt: „Wir haben vorab ein starkes Werbekonzept entworfen, das Offline- und Online-Werbung miteinander kombiniert hat. Zum Beispiel haben wir im Vorfeld eine Bosch-Beilage mit sämtlichen Angeboten breit gestreut und Zeitungsanzeigen gebucht, während im Umkreis um Kempen gleichzeitig Anzeigen bei Social Media und bei Google liefen. Diese Mischung aus Print und Online hat am Ende zum Erfolg geführt – das freut uns natürlich riesig.“

Carlo Classen berichtet stolz von der hohen Kundenresonanz: „Es wurden neben einigen getätigten Bestellungen auch der gesamte Bosch-Bestand am Standort Kempen verkauft – sowohl Maschinen als auch Zubehör.“

ABWECHSLUNGSREICHE ANGEBOTE AM AKTIONSTAG

Neben dem großen, über den Tag hinweg jedoch immer weiter schrumpfenden Lagerbestand vor Ort, konnten sich Kundinnen und Kunden außerdem über den berühmten Bosch-Truck freuen. Fahrbarer Untersatz und Produktausstellung zugleich, lud der modern ausge-

baute LKW-Anhänger zum Verweilen und zum fachlichen Austausch ein. An nahezu jeder Wand des Trucks waren Bosch-Artikel wie Kunstwerke ausgehängt – wie ein kleines Bosch-Museum, aber mit dem Unterschied, dass Anfassen hier jederzeit erlaubt war.

Wer die Maschinen nicht nur anfassen, sondern auch testen wollte, war in Kempen ebenfalls gut aufgehoben. An mehreren Stationen standen verschiedenste Geräte bereit, immer begleitet von entsprechendem Fachpersonal, das neugierige Handwerkerinnen und Handwerker ausführlich beriet und beim Testen begleitete.

Für das leibliche Wohl war natürlich ebenfalls gesorgt: Ein Foodtruck hielt ganztägig Würste, Brötchen sowie weitere Snacks, Kaffee und Softdrinks bereit und trug so zu guten Gesprächen in entspannter Atmosphäre bei. Kundinnen und Kunden, die sich am Infostand von Bosch zuvor für ein Kundenkonto beim Hersteller registriert hatten, hatten am Foodtruck besonders Glück – denn für jede Registrierung gab es dort kostenlose Snacks.

PROFI- UND PRIVATKUNDEN BEGEISTERT

Trotz des kalten Wetters war der Andrang groß und die Besucherinnen und Besucher sowie Fachpersonal von Bosch und unsere Kolleginnen und Kollegen von Mobau Wirtz & Classen waren hochmotiviert. Nicht nur Profikunden waren zugegen, sondern auch überdurchschnittlich viele Privatkunden mit großem Interesse an den Aktionen und Rabatten.

„Die Bosch-Fachleute waren positiv überrascht vom Tendrang unserer Kundinnen und Kunden, dem Interesse an den Produkten und der tollen Organisation am Aktionstag“, sagt Carlo Classen. Er ergänzt: „Auch wir von Mobau Wirtz & Classen sind mit unserer ersten Bosch PRO Tour sehr zufrieden. Unsere Erwartungen wurden in jeder Hinsicht übertroffen.“



Neuer Kurs, klare Richtung

Tim Wijnands ist neuer Head of Digital Transformation bei Mobau Wirtz & Classen

Wenn man Tim Wijnands trifft, merkt man schnell: Hier spricht keiner, der Digitalisierung nur als Schlagwort versteht. Der 28-Jährige aus dem Selfkant ist seit Kurzem Head of Digital Transformation bei Mobau Wirtz & Classen – und bringt frischen Blick, klare Haltung und echte Begeisterung für das Thema mit. Sein Ziel: Digitalisierung erlebbar machen – nah am Menschen, mit Sinn und Struktur.

VOM PROZESS ZUR PERSPEKTIVE

Sein Weg in die Welt der Digitalisierung begann schon früh. Nach einer Ausbildung in Produktionstechnologie und Prozessmanagement bei Interroll in Hückelhoven-Baal studierte Wijnands Wirtschaftsinformatik und begann anschließend sein berufs begleitendes Studium in Künstlicher Intelligenz und Digitaler Transformation. „Ich sehe IT nicht als Selbstzweck“, erklärt er. „Digitale Lösungen sollen den Arbeitsalltag erleichtern, Abläufe strukturieren und echten Mehrwert schaffen.“

Diese Haltung prägte auch seine Zeit am Forschungsinstitut FIR der RWTH Aachen, wo er als Project- & Program-Manager Unternehmen bei ihrer digitalen Weiterentwicklung begleitete – vom Aufbau der digitalen Transformation bis zur Bewertung und Einführung neuer, relevanter Technologien.

TRADITION TRIFFT ZUKUNFTSGEIST

Warum Mobau Wirtz & Classen? „Mich hat die Kombination aus Bodenständigkeit und Zukunftsorientierung gereizt“, sagt Wijnands. „Hier spürt man echten Gestaltungswillen – und das über alle Ebenen hinweg.“ Besonders beeindruckt habe ihn die Unternehmenskultur: „Man begegnet sich hier auf Augenhöhe. Nähe, Authentizität und Miteinander sind keine Floskeln, sondern gelebter Alltag.“ Für Wijnands war schnell klar: Das ist das richtige Umfeld, um Digitalisierung nicht von oben herab, sondern gemeinsam zu gestalten.

DIGITALISIERUNG MIT AUGENMASS

Als Head of Digital Transformation sieht sich Wijnands nicht als klassischer IT-Leiter, sondern als Begleiter und Impulsgeber. „Ich möchte Prozesse, Strukturen und Arbeitsweisen so gestalten, dass sie den Menschen im Unternehmen helfen und gleichzeitig die Wettbewerbsfähigkeit stärken.“

Dafür startet er mit offenen Ohren: „Zunächst möchte ich die Teams, Abläufe und Standorte genau kennenlernen.

Nur wer versteht, kann sinnvoll gestalten.“ Im Anschluss will er gemeinsam mit den Fachbereichen eine klare Digitalstrategie entwickeln – praxisnah, umsetzbar und mit Prioritäten, die Sinn ergeben.

SCHRITT FÜR SCHRITT, NICHT AUF KNOPFDRUCK

Schnelle Veränderungen sind für Wijnands kein Ziel. „Bevor wir neue Themen angehen, wollen wir bestehende Tools und Prozesse festigen. Stabilität und Verlässlichkeit sind die Basis für Weiterentwicklung.“ Er setzt auf offene Kommunikation, Zusammenarbeit über Abteilungsgrenzen hinweg und darauf, dass jede und jeder im Unternehmen die Chance bekommt, den Wandel mitzugestalten.

DIGITAL NAH AM KUNDEN

Auch für die Kundinnen und Kunden von Mobau Wirtz & Classen spielt Digitalisierung eine zentrale Rolle. „Digitale Services wie Online-Bestellungen oder digitale Rechnungen sind heute selbstverständlich“, so Wijnands. „Aber das persönliche Gespräch bleibt unverzichtbar. Der größte Mehrwert entsteht, wenn wir beides verbinden – Effizienz durch digitale Prozesse und Nähe durch persönliche Beratung.“

GEMEINSAM GESTALTEN, NICHT BELEHREN

Langfristig möchte Wijnands dazu beitragen, dass Mobau Wirtz & Classen als moderner, stabiler und verlässlicher Partner wahrgenommen wird – intern wie extern. „Digitalisierung ist kein Ziel an sich. Sie ist ein Werkzeug, um das Unternehmen, die Menschen und unsere Zusammenarbeit weiterzuentwickeln.“

Was ihn dabei antreibt? „Mich motiviert die Möglichkeit, gemeinsam mit Kolleginnen, Kollegen, Kunden sowie Dienstleistern sichtbare Fortschritte zu erzielen. Offenheit, Respekt, Mut und Neugier sind für mich die wichtigsten Werte. Nur wer bereit ist, Neues zu probieren, kann wirklich wachsen.“

Und das passt perfekt zu unserer Vision, finden wir. Mit Tim Wijnands gewinnt Mobau Wirtz & Classen einen Digitalexperten, der Technik nicht um der Technik willen einsetzt, sondern um Arbeit und Zusammenarbeit einfacher, effizienter und menschlicher zu machen. Sein Ansatz verbindet Zukunftsdenken mit Bodenhaftung – und zeigt, dass Digitalisierung am erfolgreichsten ist, wenn sie von innen heraus wächst: gemeinsam, Schritt für Schritt, mit Herz und Verstand.

„Digitalisierung gelingt nur, wenn Menschen verstehen, welchen Nutzen sie bringt – und wenn sie in einer Kultur stattfindet, in der Fehler als Lernchancen gesehen werden.“

Tim Wijnands
Head of Digital
Transformation

„Digitale Transformation bedeutet, Organisationen und Menschen fit für die Zukunft zu machen – mit neuen Arbeitsweisen, Kompetenzen und manchmal auch neuen Rollen.“

Tim Wijnands
Head of Digital
Transformation

Engineering progress
Enhancing lives

Der Problemlöser für kleine Wanddicken – AWADOCK Slim

Schnell. Einfach. Dicht.

Mit AWADOCK Slim bietet REHAU die clevere Lösung für Anschlüsse an Steinzeug- und Betonrohre mit Wanddicken von 23 bis 49 mm – ohne Eingriff in die Bettung. Seitlich freilegen, bohren, einstecken – fertig. So bleibt der Hauptkanal während der gesamten Maßnahme in Betrieb – und Sie sparen Zeit, Material und Kosten.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

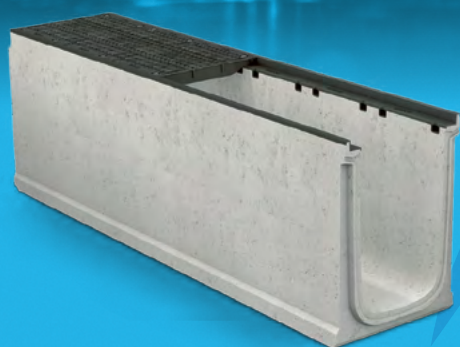
- Einfache Montage: Bohren – Einstecken – Dicht
- Anschluss an Steinzeug- und Betonrohre
- Für Wanddicken von 23 bis 49 mm
- Ab DN/ID 250 bis DN/ID 500
- Erhalt der Rohrstatik durch lediglich 172 mm Bohrloch

tiefbau.rehau.de/awadock



Mehr erfahren:
tiefbau.rehau.de/awadock

WASSER. KREISLAUF. LÖSUNGEN.



Speichern
weitergedacht:

BIRCOmax-i®

- + Enormes Speichervolumen und maximale Stabilität
- + Mit DIBt-Zulassung (Z-74.4-160)



Retention &
Versickerung weitergedacht:

BIRCO Rigolentunnel von StormTech®

- + 4 verschiedene Größen
- + Belastbar bis SLW 60
- + Geringer Flächenverbrauch (Ideal unter Parkplätzen)
- + Stapelbar, geringer Platzbedarf auf der Baustelle
- + Geringes Eigengewicht, einfach in der Verlegung



Handling
weitergedacht:

BIRCOslim®

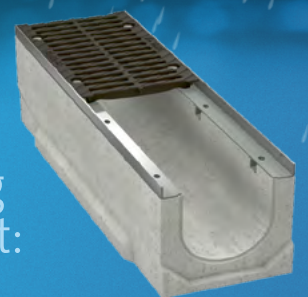
- + Leicht (ab 12,9 kg/lfm), langlebig und stabil
- + Ausgezeichneter Magnelis®-Korrosionsschutz: Stahlzarge mit Zink-Aluminium-Magnesium-Beschichtung (10 mal besser als verzinkter Stahl)
- + Belastbar bis Kl. C 250, eine echte Alternative zu einer klassischen Kunststoffrinne!
- + Nachhaltig, da recyclingfähig



Entwässerung
weitergedacht:

BIRCOsir®

- + Stabilität und Vielfalt in 7 Bauhöhen und unterschiedlichen Nennweiten
- + NW 200 AS mit Blendenleitabdeckungen, zertifiziert nach DIN 18040-3 (förderfähig) und DIN 32975
- + Belastbar bis Klasse F 900
- + Mit DIBt-Zulassung (NW 320, 420 und 520)



WEIL WASSER
WERTVOLL IST.





FROHE *Weihnachten*

Mobau BauPark Hückelhoven

Rheinstraße 1-2 | 41836 Hückelhoven
Telefon 02433.45050 | **Fax** 02433.45011

Mobau 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

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

NEU

Mobau Kempen

An der Kornmühle 7 | 47906 Kempen
Telefon 02152.894990 | **Fax** 02152.8949939

Mobau Ratingen

Kalkumer Straße 36 | 40885 Ratingen
Telefon 02102.20410 | **Fax** 02102.204111

Mobau ^{PRO} **Wirtz & Classen**
Unternehmensgruppe

Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co. KG

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