

PROFI

JETZT
NEU

NEWS



THEMA #10

Sommer 2025

MEHR ALS NUR EIN BAUSTOFF- HANDEL

Expertenrunde
neu belebt

Der neue
Fliesenrechner

IT-Infrastruktur im
Neubau Kempen

PRO

Mobau Wirtz & Classen
Unternehmensgruppe

NEW
NEW
NEW
NEW
NEW



Inhalt



	SEITE
MEHR ALS NUR EIN BAUSTOFFHANDEL Mobau Wirtz & Classen verbindet Menschen, Materialien und Mehrwerte	04
DIE EXPERTENRUNDE Altbewährtes neu belebt	06
NATURSTEIN Der Baustoff mit Mehrwert	07
SCHELLEVIS PRODUKTNEUHEITEN Nachhaltig in einen grünen Sommer	08
MATERIALFLUSS MIT WEITBLICK Über die Region und die reine Schüttgüter-Anlieferung hinaus	09
DER NEUE FLIESENRECHNER IST ONLINE Mehr Sicherheit bei der Planung	10
IT-INFRASTRUKTUR FÜR DEN NEUBAU DES BAUPARKS IN KEMPEN Alles aus einer Hand, mit internen #echtenExperten!	12
KUNDENDIENST, DER WEITERGEHT Der neue Reparaturservice in Dremmen	13
DER NEUBAU MOBAU KEMPEN in Zahlen, Daten & Fakten	14

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 Louisa Röseler Classen

REDAKTION Nicole Busch | Alina Rittmeyer

GRAFIKDESIGN fellbusch.com

BILDREDAKTION Kristina Schorn

WEITERE BILDQUELLEN Titel und S. 4 KI Midjourney, S. 4–6 MWC, S. 7

Kristina Schorn, S. 8 Schellevis, S. 12 KI Sora, S. 13 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 10

VERANTWORTLICH FÜR DEN

REDAKTIONELLEN INHALT

Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co. KG

Am Weidenhof 10 | 52525 Heinsberg



Liebe Leserinnen, liebe Leser –

was macht einen modernen Baustoffhändler heute aus? Aus unserer Sicht ist es weit mehr als das reine Lagern und Liefern von Materialien. Es geht vor allem darum, ganzheitliche Lösungen zu bieten, die den Arbeitsalltag unserer Kunden erleichtern, Zeit sparen, Orientierung geben und echte Mehrwerte schaffen – kurz gesagt: Es geht um mehr als nur Baustoffe.

Denn ob digitaler Fliesenrechner zur präzisen Kostenkalkulation, überregionaler Schüttgüter-Lieferservice, Reparaturservice für Maschinen oder Expertenrunden mit fundierter Fachberatung – unser Ziel ist es, zentraler Ansprechpartner und Rundum-Service zu sein. Und zwar einer auf Augenhöhe. Wir verstehen uns schon lange als Vermittler, helfende Hand und verlässlicher Fachmann mit Innovationsgeist.

Der persönliche Austausch und ein ganzheitlicher Blick auf Projekte und Baustellen stehen aus diesem Grund schon lange bei uns im Mittelpunkt. Und das gelingt nur, weil sich unsere Echten Experten täglich mit vollem Engagement einbringen und bereit sind, über den Tellerrand hinauszuschauen.

Deshalb danken wir an dieser Stelle nicht nur unseren Kunden und Partnern für ihr Vertrauen, sondern auch unserem gesamten Team für die Leidenschaft und den Einsatz, mit dem sie jeden Tag den Unterschied machen.

Und weil es bei uns spannend und partnerschaftlich bleibt, freuen wir uns auf viele gemeinsame Projekte – heute, morgen und in Zukunft.

Mit herzlichen Grüßen

Wilhelm Classen

KERA.DRIVE

Nachhaltig und umweltschonend

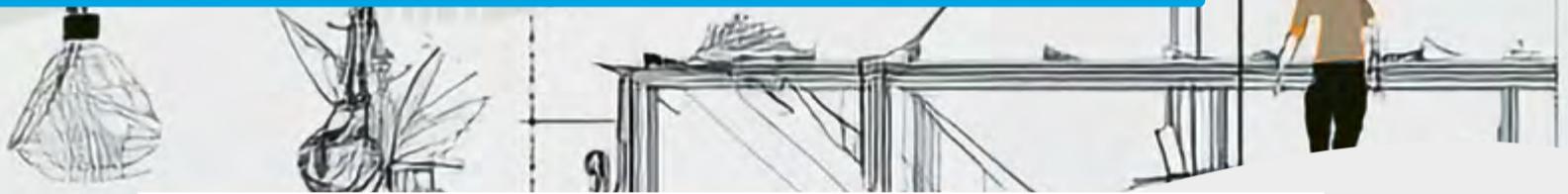
Das KERA.Drive Vortriebsprogramm verfügt über alle Systemkomponenten, die Sie für den zeitgemäßen Neubau oder die gezielte Erneuerung von Kanalsystemen in Rohrvortriebsbauweise benötigen.

**STEINZEUG
KERAMO**



MEHR ALS NUR EIN BAUSTOFFHANDEL

Mobau Wirtz & Classen verbindet Menschen, Materialien und Mehrwerte



Wer durch die Niederlassungen von Mobau Wirtz & Classen geht, merkt schnell: Hier wird nicht einfach nur Material verkauft. Hier wird mitgedacht, mitgearbeitet und mitverantwortet. Ob in Mönchengladbach, Ratingen, Kempen, Dremmen oder Hückelhoven – die klare Botschaft lautet: Mobau Wirtz & Classen ist weit mehr als ein klassischer Baustoffhandel. Wir verstehen uns als zukunftsorientierter Projektpartner, der seine Kunden vom ersten Planungsschritt bis zur finalen Umsetzung begleitet – fachlich fundiert, lösungsorientiert und persönlich nah.

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.

KUNDENVERSTEHER MIT HANDSCHLAGQUALITÄT

„Unsere größte Stärke ist unser Team“, bringt es Classen auf den Punkt. Es ist diese menschliche Komponente – gepaart mit umfassendem Know-how und einem modernen Serviceverständnis – die Mobau Wirtz & Classen auszeichnet. Auch Aygün Klein, Niederlassungsleiter in Mönchengladbach, betont: „Unsere Reaktionsfähigkeit, unsere Investitionsbereitschaft und die kurzen Entscheidungswege sind echte Wettbewerbsvorteile.“

Diese Haltung zieht sich durch alle Standorte: Nah dran, lösungsorientiert und verbindlich – das ist der Anspruch. „Die Rückmeldungen unserer Kunden sind durchweg positiv“, sagt Classen. „Viele sagen uns: Bei euch bekomme ich nicht nur Material, sondern auch Lösungen.“

VOM HÄNDLER ZUM MÖGLICHMACHER

Ein Blick auf unsere Dienstleistungen zeigt schnell, wie breit das Leistungsspektrum tatsächlich ist. Neben der klassischen Anlieferung punktet Mobau Wirtz & Classen mit einer starken Baustellenlogistik – Kunden können den Fuhrpark beispielsweise nutzen, um Schaltungen von einer Baustelle zur nächsten zu transportieren. Darüber hinaus bieten wir einen Reparaturservice für Maschinen, Kräne und weitere technische Produkte. Auch bei energetischen Sanierungen sind wir gut aufgestellt: Vom ersten Beratungsgespräch bis zum Projektabschluss erhalten Kunden umfassende Unterstützung. Selbst bei der Einführung neuer Handwerkersoftware hilft Mobau Wirtz & Classen – etwa durch die Integration eigener Produktdaten.

Und damit wir unterschiedlichste Kundengruppen – von Handwerkern über Architekten bis zu Bauträgern – optimal bedienen können, setzen wir auf spezialisierte Fachabteilungen. Ob Hochbau, Tiefbau, Galabau oder Trockenbau – für jedes Segment stehen kompetente Berater zur Verfügung, die regelmäßig geschult werden.

In Kempen entsteht derzeit ein besonders zukunftsweisender Standort: Der Neubau „An der Kornmühle“ wird zu einem Komplettstandort,



„Trotz unseres Wachstums und der vielen neuen Niederlassungen sind wir bodenständig geblieben. Kundennähe und Teamgeist stehen bei uns nach wie vor an erster Stelle“

Carlo Classen
Mitglied der
Geschäftsleitung
und Niederlassungsleiter in
Ratingen



„Wir beraten auf Augenhöhe und handeln lösungsorientiert – mit dem klaren Ziel, unsere Kunden erfolgreich zu machen“

Oktay Tuncer
Niederlassungsleiter in Kempen

der nicht nur Material liefert, sondern Prozesse erleichtert und Bauabläufe beschleunigt – mit Farbmischanlage, Kantbank, Plattensäge, Bontankstelle und vielem mehr.

WENN AUS KUNDEN FREUNDE WERDEN

Ein Paradebeispiel für diese Service-Haltung findet sich auch in Hückelhoven. Dort leitet Sascha Potz den Baupark – und das bereits seit fast 26 Jahren. Seine lange Zugehörigkeit ist kein Einzelfall, sondern Ausdruck einer Unternehmenskultur, die auf Vertrauen, Entwicklung und echter Partnerschaft basiert.

Potz hat den Wandel hautnah miterlebt – vom klassischen Baustoffhandel hin zum vernetzten Projektpartner. „Früher gings oft einfach nur darum, Material zu liefern. Heute gehts um Prozesse, Schnittstellen, Projektkoordination“, erklärt er. Und genau da sieht er die besondere Stärke seines Teams: „Wir haben nicht nur Fachberater, wir haben echte Experten. Und unsere Kunden spüren das – viele davon sind im Laufe der Jahre zu Freunden geworden.“

WEITERBILDUNG? SELBSTVERSTÄNDLICH!

Zum erweiterten Servicegedanken gehört für uns auch das Thema Weiterbildung unserer echten Experten und Kunden. Neben regelmäßigen Vorträgen und Praxisschulungen für Kunden und Mitarbeitende arbeiten wir deshalb derzeit an einem eigenen Schulungscampus, der künftig auch digitale Angebote bereithalten soll. „Wir wollen die Personalentwicklung noch stärker in den Fokus rücken und unseren Kunden zugleich praxisnahes Know-how vermitteln“, erklärt Carlo Classen.

LOGISTIK ALS LEISTUNGSSCHLÜSSEL

Weiterer elementarer Erfolgsfaktor: die firmeneigene Mobau Wirtz & Classen Logistik. Mit eigenem Fuhrpark, Mitnahmestaplern und Hochlogistik bis zu 24 Metern sorgen wir dafür, dass Material genau dann dort ankommt, wo es gebraucht wird.

Gerade in einer Branche, in der Zeit bares Geld bedeutet, ist diese Effizienz ein echter Mehrwert. Ein Beispiel dafür, wie Mobau Wirtz & Classen nicht nur liefert – sondern mitdenkt und mitlenkt.

DIGITAL. NACHHALTIG. PERSÖNLICH.

Auch der Blick nach vorn ist bei Mobau Wirtz & Classen fest verankert: Digitalisierung und Nachhaltigkeit sind kein Selbstzweck, sondern Teil der Service-DNA. Digitale Tools, Planungssoftware und 3D-Visualisierungen erleichtern die Arbeit aller Beteiligten. Parallel bilden wir Energiekoordinatoren aus, um Kunden bei Sanierungsvorhaben kompetent zu begleiten – inklusive Beratung zu Förderprogrammen, gesetzlichen Anforderungen und ökologischen Materialien.

„Hier wollen wir noch mehr Qualität aufbauen, denn das Thema ist extrem komplex“, erklärt Aygün Klein. Und genau deshalb setzt Mobau Wirtz & Classen auf persönliche Ansprechpartner, die nicht nur mit Fachwissen glänzen, sondern auch mit echtem Interesse an den Projekten ihrer Kunden.

ALLES AUS EINER HAND – MIT HALTUNG

Dass Mobau Wirtz & Classen „mehr als nur ein Baustoffhandel“ ist, ist das Ergebnis klarer Entscheidungen. Entscheidungen für Qualität. Für Nähe. Und für Menschen, die ihre Arbeit mit Leidenschaft und Weitblick machen – wie unsere Niederlassungsleiter. „Wir werden weiter in moderne Technik investieren, unser Schulungsangebot ausbauen und als echter Projektbegleiter auftreten – vom ersten Gedanken bis zur erfolgreichen Umsetzung“, sagt Carlo Classen. Seine Lieblingssituation? „Wenn ein Neukunde völlig überrascht ist, was wir alles bieten – und am Ende sagt: Warum bin ich nicht schon früher zu euch gekommen?“

Das ist es, was bei Mobau Wirtz & Classen zählt: Nicht nur verkaufen – sondern begleiten. Von der Planung bis zur letzten Schraube. Nicht einfach Händler, sondern Möglichmacher. Und genau das macht eben den Unterschied.



„Unsere Fahrer kennen die Baustellen, die Kunden und die Anforderungen. Das ist keine anonyme Lieferung, sondern ein eingespielter Teil unseres Servicegedankens“

Sascha Steffen
Niederlassungsleiter im
Profizentrum
Dremmen





Altbewährtes neu belebt:

Die Expertenrunde bei Mobau Wirtz & Classen

Manchmal sollte man Erprobtes wieder aufleben lassen – wenn auch in neuem Gewand. Was vor der Pandemie als klassischer Handwerkerstammtisch bekannt war, kommt deshalb jetzt moderner und zielgerichteter zurück: Die Expertenrunde – ein Treffpunkt für Profis der Baubranche, die mehr wollen als nur Small Talk. Jeden zweiten Mittwoch im Monat treffen sich ab sofort in allen Niederlassungen von Mobau Wirtz & Classen Handwerksbetriebe, Bauleiter, Architekten und Planer zum fachlichen Austausch auf Augenhöhe – in entspannter Atmosphäre.

ALTES FORMAT MIT FRISCHEM ANSTRICH

Die Corona-Pandemie hat viele persönliche Begegnungen unmöglich gemacht – darunter auch unseren beliebten Handwerkerstammtisch. Jetzt ist die Zeit reif, diesen direkten Draht wieder aufleben zu lassen. Jedoch mit einem klareren Fokus: Wissen teilen, Impulse geben, Netzwerke stärken. Der neue Name macht es deutlich – hier geht es um echte Expertise und darum, sie zu weiterzugeben. „Die Expertenrunde verkörpert genau das, wofür wir stehen: Mehrwert durch Nähe, Kompetenz und Partnerschaft. Wir sind nicht nur ein Händler, sondern ein aktiver Begleiter unserer Kunden. Die Runde ist ein Beispiel für unseren Anspruch, als Netzwerkpartner und Ideengeber aufzutreten – und das unterscheidet uns klar vom klassischen Baustoffhandel“, sagt Carlo Classen, Mitglied der Geschäftsleitung.

Jede Expertenrunde beginnt mit einem kurzen Impulsvortrag – gehalten von internen oder externen Fachleuten. Danach ist Raum für Austausch, Diskussion und natürlich fürs Netzwerken. Die Themen? Praktisch, relevant und immer am Puls der Zeit: Von Förderprogrammen fürs nachhaltige Bauen über neue Baustofftrends bis hin zu aktuellen Normen und rechtlichen Neuerungen im Hochbau.

EINFACH MITMACHEN – GANZ OHNE HÜRDEN

Die Teilnahme an der Expertenrunde ist kostenlos und steht allen offen, die auf dem Bau Verantwortung tragen und Interesse am Austausch mit Fachkollegen haben – ganz gleich ob langjähriger Kunde oder neugieriger Erstbesucher, Handwerksbetrieb, Bauleiter, Planer, Architekt oder Entscheider aus der Bauwirtschaft. Eine vorherige Anmeldung bei der jeweiligen Niederlassung hilft zwar bei der Planung, ist aber keine Pflicht. Hauptsache, man bringt Interesse und Offenheit mit.

EIN KLARER MEHRWERT FÜR UNSERE KUNDEN

Mit der Expertenrunde unterstreicht Mobau Wirtz & Classen einmal mehr, wofür das Unternehmen steht: Mehr als nur ein Baustoffhandel. „Wir wollen nicht nur liefern, wir wollen begleiten“, sagt Classen.

Die Inhalte der Runden entstehen in engem Schulterschluss mit führenden Herstellern, der Handwerkskammer und natürlich unseren Kunden. Das sorgt nicht nur für Abwechslung, sondern auch für absolute Praxisnähe. Wer hier spricht, weiß, wovon er redet – und kennt die Herausforderungen auf dem Bau aus erster Hand.

UND WIE GEHTS WEITER?

Und das Format ist noch lange nicht am Ende. Geplant sind unter anderem Themenabende zu Spezialbereichen, größere Events mit Live-Demos und sogar eine regionale Expertenrunde zu branchenübergreifenden Fragestellungen. Ziel ist es, flexibel zu bleiben und den größtmöglichen Nutzen für die Teilnehmer zu schaffen. Die nächsten Expertenrunden finden wie immer an jedem zweiten Mittwoch im Monat in allen Niederlassungen statt. Einfach vorbeikommen, mitdiskutieren und Teil eines starken Netzwerks werden.



„Die Expertenrunde ist ein Ort für Austausch, Inspiration und echte Partnerschaft – und damit ein ganz klarer Mehrwert für unsere Kunden.“

Sascha Steffen
Niederlassungsleiter Profizentrum Dremmen



Mehr erfahren und anmelden!



Naturstein

Der Baustoff mit Mehrwert

Wer bei Mobau Wirtz & Classen nur an klassische Baustoffe wie Holz, Ziegel oder Dämmstoffe denkt, übersieht einen wichtigen Teil der Unternehmensgruppe: Classen Natursteinhandel. Als eigenständige Firma steht sie schon lange für echtes Fachwissen und Leidenschaft rund um das Thema Naturstein. Hier wird schnell klar: Naturstein ist weit mehr als nur ein funktionaler Baustoff – er ist ein echtes Stück Natur, ein gestalterisches Element und vor allem eines: individuell. Max Jansen, kennt sich damit bestens aus. Er ist seit 2011 im Unternehmen und hat sich in verschiedenen Bereichen bewährt – seit Oktober 2023 leitete er den Natursteinhandel als Prokurist und hat seit Januar 2025 die Geschäftsführung für diesen Sektor übernommen.



„Wir können aus großen Rohplatten maßgenaue Zuschnitte nach Kundenwunsch anfertigen – das hebt uns ganz klar von anderen Baustoffhändlern ab.“

Max Jansen
Prokurist und
Geschäftsführer
Classen
Natursteinhandel

SO INDIVIDUELL WIE UNSERE KUNDEN

„Was unseren Natursteinhandel besonders macht, ist die Individualität“, betont Jansen. Und genau hier zeigt sich, wie die Unternehmensgruppe durch den Natursteinhandel das Motto „Mehr als nur ein Baustoffhandel“ einmal mehr mit Leben füllt. Denn beim Naturstein geht es nicht um Massenware von der Stange. Jeder Auftrag beginnt mit einer ausführlichen Beratung – am besten direkt in der Ausstellung. „Hier können wir den Kundinnen und Kunden verschiedene Steine zeigen, ihre technischen Eigenschaften erklären und gemeinsam die besten Lösungen für ihr Projekt finden“, erklärt Jansen. Von der ersten Idee über das Aufmaß vor Ort bis hin zur Lieferung und optionalen Verlegung begleitet das Team des Natursteinhandels die Kunden ganzheitlich.

BAUSTOFF MIT ZUKUNFT

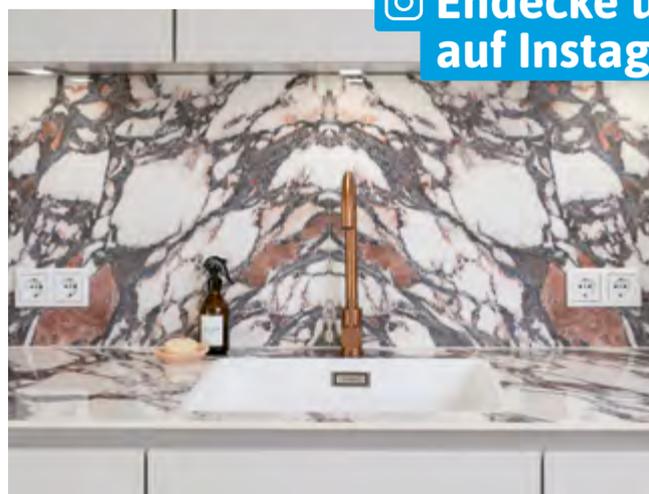
Die eigene Werkstatt ist dabei ein echter Pluspunkt: „Hier können wir flexibel auf individuelle Anforderungen eingehen und höchste Präzision gewährleisten.“ Zusätzlich sorgen digitale Tools für effiziente Prozesse

– etwa beim Aufmaß, das dadurch nicht nur schneller, sondern auch exakter wird. Denn Naturstein ist nach wie vor ein beliebter Baustoff mit Zukunft: Ein Blick auf aktuelle Trends zeigt, dass mediterrane Nuancen und Beige-Töne wieder stärker gefragt sind. Gleichzeitig spielt das Thema Nachhaltigkeit eine immer größere Rolle. „Viele Kundinnen und Kunden wünschen sich regionale oder europäische Natursteine – wir beobachten den Markt genau und bauen unser Sortiment entsprechend aus“, so Jansen.

GUTES PREIS-LEISTUNGS-VERHÄLTNIS

Die Zielgruppen sind vielfältig: Von Architekten und Planern über Bauunternehmen bis hin zu Fliesenlegern und Bauherren – Naturstein ist so vielfältig nutzbar, dass er sowohl für Profis als auch für Privatkunden infrage kommt. Und die Einsatzmöglichkeiten wachsen: Nicht nur als Bodenbelag oder Arbeitsplatte, sondern auch in der Fassadengestaltung oder im Garten- und Landschaftsbau wird Naturstein immer beliebter.

Der Klassiker wird oft mit Exklusivität und hochwertiger Optik verbunden – und das zu Recht. Umso überraschender für viele: Der Baustoff ist oft günstiger, als man denkt. „Viele sind erstaunt, wenn sie sehen, was mit Naturstein möglich ist – nicht nur gestalterisch, sondern auch preislich“, sagt Jansen. „Gerade in Relation zu seiner Langlebigkeit und Wirkung bietet er ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis. Jede Platte ist ein Unikat. Kein Stück gleicht dem anderen. Wer Naturstein wählt, bekommt ein Stück echte, lebendige Natur – individuell und langlebig.“ Sein Appell an alle, die mit dem Gedanken spielen, Naturstein in ihr Projekt einzubinden: „Trauen Sie sich und lassen Sie sich inspirieren. Kommen Sie vorbei, erleben Sie die Vielfalt, spüren Sie die Materialien. Es lohnt sich!“



Endecke uns
auf Instagram!



**RUDI ALBERTZ**

ProduktNEUHEITEN

Nachhaltig in einen grünen Sommer

Es ist unser liebstes Baukastensystem: Schellevis. Die einzigartigen Betonplatten im Natursteinlook aus den Niederlanden sind dank ihrer Beschaffenheit unendlich miteinander kombinierbar – und diesen Sommer sorgen innovative neue Produkte dafür, dass die Möglichkeiten noch größer werden als zuvor.

Besonders zukunftsfähig sind, und waren schon immer, die Rasengittersteine von Schellevis. Sie leiten nicht nur Regenwasser auf natürliche Weise ab und entlasten das Kanalsystem, sondern sehen dabei auch noch stilvoll und absolut zeitgemäß aus. Vor allem mit Splitt, Kies oder Begrünung sind die Platten in jedem Außenbereich ein echter Hingucker.

In dieser Sommersaison wächst das Sortiment der Rasengittersteine von zwei auf fünf Produkte: Zwei Öko-Pflaster im Langformat, eins in 100x30x7cm und eins in 100x50x7cm, sowie eine Wecko-Platte in 100x100x2cm warten bereits darauf, die Einfahrten,

Parkplätze und Gehwege unserer Kunden zu auf ein neues Level zu heben. Alle Platten sind in den Farben grau und anthrazit verfügbar – mehr Zeitlosigkeit geht nicht.

Wer's maximal naturbelassen mag, der kommt mit den neuen, 100x20x20-cm-großen Grünwänden in grau auf seine Kosten. Schon zuvor haben Kunden mit den charakteristischen Stapелеlementen von Schellevis tolle Hochbeete und Palisaden gebaut, doch die Grünwände sorgen für ganz neue Wege, einen Garten zu gestalten. Das Praktischste daran: Die Grünwände sind mit einem Kanal für einen Tropfschlauch ausgestattet – so wird die Bewässerung der vertikal bepflanzbaren Stapелеlemente zum Klacks.

Schellevis weiß: **Architektur und Natur gehören zusammen wie kalter Eistee und warmes Wetter** – und wir sind gespannt auf zukünftige Projekte mit den brandneuen Produkten.



Einfach Kontakt aufnehmen!



Materialfluss mit Weitblick

Über die Region und
die reine Schüttgüter-Anlieferung hinaus

Wenn es um die zuverlässige Versorgung mit Schüttgütern über die Grenzen der Region hinaus geht, ist Mobau Wirtz & Classen ein echter Spezialist. Marcel Bolten, Teamleiter im Bereich Tiefbau, hat diesen Geschäftsbereich maßgeblich mit aufgebaut und gibt Einblicke in ein Thema, das zeigt, warum Mobau auch in diesem Fall mehr ist als ein klassischer Baustoffhandel.

„Ich bin seit 1999 in der Branche tätig und seit 2013 Teil von Mobau Wirtz & Classen. In dem Jahr habe ich auch das Schüttgütergeschäft hier mit ins Unternehmen gebracht“, erzählt Bolten. Was damals klein begann, hat sich mittlerweile zu einem zentralen Bestandteil des Portfolios entwickelt – mit wachsender Nachfrage. Denn immer mehr Kunden setzen auf überregionale Belieferungen mit Materialien wie Sand, Kies oder Schotter.



„Unsere Kunden brauchen sich nicht mehr selbst auf die Suche nach Lieferanten zu machen – sie bekommen alles aus einer Hand.“

Marcel Bolten
Teamleiter im
Bereich Tiefbau

EIN ANSPRECHPARTNER, VIELE LÖSUNGEN

Der Vorteil für die Kunden liegt auf der Hand: „Wir organisieren nicht nur die Anlieferung der gewünschten Schüttgüter, sondern auf Wunsch auch den Abtransport von Böden“, erklärt Bolten. Ob Bauunternehmen, Kommunen, Galabauer oder Glasfaserfirmen – das Angebot richtet sich an eine breite Zielgruppe. Der Transport von Schüttgütern über größere Distanzen erfolgt mit einem gewachsenen Netzwerk aus Speditionen zusammen. Damit alles pünktlich am Einsatzort ankommt, achten wir auf eine enge Abstimmung. Routenplanung, Lieferkoordination und Lieferantenwahl erfolgen mit einem klaren Blick auf Qualität und Effizienz.

MEHRWERT DURCH KNOW-HOW UND FLEXIBILITÄT

Was Mobau Wirtz & Classen dabei vom Wettbewerb unterscheidet? Die Kombination aus tiefem Fachwissen und hoher Flexibilität. „Wir kennen die Materialien, die Anforderungen auf der Baustelle und die Marktpreise. Diese Erfahrung macht den Unterschied“, so Bolten. Das passt perfekt zum Leitsatz „Mehr als nur ein Baustoffhandel“, denn es geht uns längst nicht mehr nur darum, Waren zu verkaufen – es geht darum, die besten Lösungen zu finden. Und auch in Sachen Digitalisierung denken wir voraus: „Die Idee, künftig über zentrale Kanäle wie WhatsApp Bestellungen entgegenzunehmen, ist für uns eine spannende Option“, so Bolten.

GEZIELTER AUSBAU IN DER ZUKUNFT

Die überregionale Belieferung mit Schüttgütern soll auch künftig weiter ausgebaut werden – allerdings mit Augenmaß. „Wir setzen auf unsere Bestandskunden. Qualität vor Quantität“, stellt Bolten klar. Interessenten können sich über ihren jeweiligen Kundenbetreuer an uns wenden. „Anhand der Anfrage prüfen wir dann, ob die Lieferung wirtschaftlich sinnvoll realisierbar ist – ganz individuell“, so Bolten. Fazit: Auch die überregionale Schüttgutlogistik zeigt, dass ein moderner Baustoffhandel mehr sein kann als nur Lager und Lieferung – nämlich ein echter Partner auf Augenhöhe.

Abdichtung für feuchte Keller? Machen wir!

Ob Nutz-, Wohn- oder hochwertiger Keller – mit unseren Systemen zur nachträglichen Innenabdichtung sind Sie auf der sicheren Seite.

Schnell. Effizient. Nachhaltig.

Können wir Sie bei Ihrem Projekt unterstützen? Unsere Remmers Fachvertretung ist gern für Sie da.


remmers

Mehr Infos auf:



remmers.com

Der neue Fliesenrechner ist online

Mehr Sicherheit bei der Planung

NEW
NEW
NEW
NEW
NEW

Das Badezimmer ist für viele der Rückzugsort schlechthin – und die Planung will gut durchdacht sein. Besonders bei Fliesen zählt neben Optik und Qualität auch die Kostenfrage. Denn anders als bei Wandfarben oder Tapeten sind Fliesen eine langfristige Investition. Um unseren Kunden eine präzise und transparente Kalkulation zu ermöglichen, haben wir deshalb einen neuen Weg gefunden.

FLIESEN GANZ GENAU KALKULIERT

Der Weg zum Traumbad oder zur modern gefliesten Terrasse beginnt heute mit ein paar Klicks – zumindest bei Mobau Wirtz & Classen. Mit dem neuen Fliesenrechner bringen wir ein innovatives Tool an den Start, das Planung, Budgetierung und sogar Handwerkervermittlung deutlich vereinfacht. „Mit dem Fliesenrechner bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit, mit wenigen Angaben eine realistische und unverbindliche Kostenschätzung für ihr Fliesenprojekt zu erhalten – inklusive Material und Lohnleistungen“, erklärt Jan Windmüller, seit über 13 Jahren Teil des Unternehmens und als Vertriebsleiter verantwortlich für alle fliesenbezogenen

Themen. Besonders hilfreich ist das Tool für alle, die sich zum ersten Mal mit dem Thema Fliesen beschäftigen oder noch keine konkrete Vorstellung vom Aufwand und den Kosten haben.

DIGITALE HILFE FÜR INDIVIDUELLE PROJEKTE

Erreichbar ist der Fliesenrechner ganz unkompliziert über die Website von Mobau Wirtz & Classen – und das auf jedem digitalen Endgerät. Doch hier hört die Beratungsleistung für uns noch nicht auf. Nach Eingabe der Projektdaten meldet sich ein Fachberater kurz persönlich, um individuelle Fragen zu klären – ohne Verkaufsdruck, aber mit fachlichem Know-how. So bleiben keine Fragen offen.

Hinter dem schlanken Frontend steckt übrigens ein cleveres System: „Die Kombination aus gezielten Fragen, hinterlegten Erfahrungswerten und einer eigens entwickelten, KI-gestützten Logik sorgt dafür, dass wir sehr genaue und gleichzeitig flexible Angebote machen können“, so Windmüller. Dabei werden nicht nur das Fliesenformat oder die Fläche berücksichtigt, sondern auch die geografische Lage des Projekts oder bauliche Besonderheiten.

MEHR ALS EIN PREISRECHNER

Doch der Fliesenrechner kann noch mehr: Er vermittelt auf Wunsch auch direkt den passenden Handwerksbetrieb – basierend auf einem gewachsenen Netzwerk verlässlicher Partner. „Wir arbeiten zum Teil seit Jahrzehnten mit vielen dieser Betriebe zusammen. So können wir nicht nur Qualität und Fairness sicherstellen, sondern auch passgenau vermitteln – abgestimmt auf jedes Projekt“, weiß Windmüller.

Die Motivation hinter dem Tool? Der Wunsch, Kunden ganzheitlich zu begleiten. „Viele kamen mit konkreten Gestaltungswünschen, aber ohne Überblick über die Kosten oder den Ablauf der Fliesenarbeiten. Uns war klar: Wir brauchen eine Lösung, die mehr bietet als reine Information – nämlich Orientierung, Transparenz



In 5 SCHRITTEN zu Deinem unverbindlichen Angebot

und eine solide Entscheidungsgrundlage. Deshalb haben wir unser Fachwissen in ein digitales Tool gepackt, das genau das leistet.“

EIN GEWINN FÜR ALLE SEITEN

Die ersten Rückmeldungen zum Fliesenrechner sind durchweg positiv. „Wir merken, dass der Bedarf groß ist. Die Kunden schätzen die Transparenz und die einfache Bedienbarkeit. Und auch unsere Partnerbetriebe profitieren, weil sie gezielter und effizienter eingesetzt werden können.“

Auch im direkten Beratungsgespräch ist das Tool sehr hilfreich: „Unsere Berater nutzen den Fliesenrechner aktiv in der Ausstellung. So können wir gemeinsam mit dem Kunden direkt ein realistisches Angebot durchspielen – inklusive Handwerkervermittlung, falls gewünscht.“ Um die persönlichen Daten müssen Kunden sich dabei keine Sorgen machen. Selbstverständlich steht bei aller Digitalisierung auch der Datenschutz im Fokus.



„Die Daten unserer Kunden sind bei uns sicher. Sie werden ausschließlich für das jeweilige Projekt genutzt und nicht an Dritte weitergegeben.“

Jan Windmüller
Bereichsleiter
Fliese

DER BAUSTOFFHANDEL DER ZUKUNFT

Für Mobau Wirtz & Classen geht der Fliesenrechner dabei weit über ein cleveres Tool hinaus – er ist Ausdruck unseres grundsätzlichen Anspruchs, mehr als nur ein Baustoffhandel zu sein. „Wir wollen nicht nur Produkte verkaufen, sondern echte Lösungen bieten“, bringt es Windmüller auf den Punkt.

Und damit für uns nicht genug: Bereits jetzt arbeiten wir an Erweiterungen des Fliesenrechners – sowohl funktional als auch für andere Gewerke. „Ich bin überzeugt, dass KI-gestützte Tools in Zukunft eine wichtige Rolle im Baustoffhandel spielen werden. Sie machen komplexe Entscheidungen leichter, sorgen für mehr Planungssicherheit und unterstützen gleichzeitig unsere Fachberater“, sagt der Vertriebsleiter. Das Ziel ist klar: Kunden sollen Projekte schneller, sicherer und mit einem guten Gefühl angehen können. Und Mobau Wirtz & Classen liefert dazu das passende Werkzeug – digital, persönlich und mit echtem Mehrwert.

NE
NE
NE
NE
NE



Jetzt berechnen!

mall
umweltsysteme



Lamellenklärer ViaTub zur Behandlung von Oberflächenwasser

- Stahlbeton-Rundbehälter aus C35/45 (B45)
- Lamellen aus HD-PE mit Haltekonstruktion aus Edelstahl
- 3 Varianten:
ViaTub 18 nach DWA M 15
ViaTub II nach DWA A 102-2 bis 50 % Wirkungsgrad
ViaTub III nach DWA A 102-2 über 50 % Wirkungsgrad

IT-Infrastruktur für den Neubau des Bauparks in Kempen

Alles aus einer Hand,
mit internen #echtenExperten!



„Die Netzwerk-
infrastruktur ist
ein zentraler
Bestandteil des
neuen Stand-
ortes.“

Christian Robertz
Teamleiter-IT

In der IT-Infrastrukturabteilung freuen wir uns, Ihnen ein spannendes Projekt vorzustellen: die komplette Planung, Umsetzung und Konfiguration der IT-Infrastruktur für den Neubau des Bauparks der Firma Mobau Wirtz & Classen in Kempen.

Der Baupark wird nicht nur ein neuer Standort für die Firma Wirtz & Classen, sondern auch ein hochmoderner Arbeitsbereich, der durch eine maßgeschneiderte IT-Infrastruktur zum Leben erweckt wird. Wir übernehmen die gesamte Vorplanung der Infrastruktur und Hardware, von der Netzwerkinfrastruktur bis hin zu den Arbeitsplatzrechnern. Dabei setzen wir auf unsere eigene Expertise und die Ressourcen innerhalb unserer Abteilung, um die bestmöglichen Lösungen für alle Anforderungen zu entwickeln und umzusetzen.

Die Netzwerkinfrastruktur ist ein zentraler Bestandteil des Projekts. Wir kümmern uns um die Auswahl und Implementierung von Routern, Switches, Access Points und der gesamten Verkabelung, um eine stabile und zu-

kunftsfähige Infrastruktur zu gewährleisten. Auch die Arbeitsplätze der Mitarbeiter werden mit leistungsstarker Hardware ausgestattet, von Laptops, Monitoren bis hin zu Druckern, alles optimal auf die Bedürfnisse der verschiedenen Abteilungen abgestimmt.

Ein besonderes Augenmerk liegt auf der Einrichtung eines leistungsfähigen, flächendeckenden WLANs, das sowohl die tägliche Arbeit der Mitarbeiter unterstützt als auch für das zukünftige Lagerverwaltungssystem ausgelegt ist. Durch diese stabile und schnelle Verbindung wird sichergestellt, dass Stapler im Lager in Echtzeit ohne Verbindungsprobleme unterwegs sein können, was die Effizienz und Präzision der gesamten Lagerlogistik erheblich verbessert.

In den kommenden Monaten werden wir weiter über die Fortschritte berichten und die wichtigsten Meilensteine mit Ihnen teilen. Seien Sie gespannt, wie wir die IT-Infrastruktur des Bauparks in Kempen erfolgreich realisieren.



FRÄNKISCHE

Rigofill® ST-Standard

Stapelbares Füllkörper System für Versickerungsanlagen

Stapelbock Rigofill ST-S und Systemschacht QuadroControl ST-S für alle gängigen Einbausituationen bei Versickerungsanlagen.

- Platzsparend und wirtschaftlich bei Lagerung und Transport
- Einbautiefe bis ca. 4m unter Verkehrsbelastung (SLW 60)
- Vollständig inspizierbar mit großer Zugangsöffnung

Drainage Systeme
www.fraenkische.com



Produktvideo

**JETZT
BUCHEN!**



Kundendienst, der weitergeht

Der neue Reparaturservice in Dremmen

Ob Akkuschauber oder Putzmaschine – im Profizentrum Dremmen sorgt Mobau Wirtz & Classen jetzt dafür, dass es weiterläuft. Mit dem neuen Reparaturservice bieten wir schnelle Hilfe bei Maschinenausfällen – zuverlässig, flexibel und zur Not auch direkt auf der Baustelle. Mit der zusätzlichen Dienstleistung erweitern wir unser Portfolio und liefern Profikunden einen echten Mehrwert. Ein ergänzender Service, der weit über den klassischen Baustoffhandel hinausgeht.



„Ich kümmere mich um alle technischen Anliegen unserer Kunden – schnell, zuverlässig und direkt“

Marco Reumers
Monteur,
Profizentrum
Dremmen

WIE DAS GEHT?

Mit viel Erfahrung und Know-how! Echter Experte hinter dem neuen Angebot ist Marco Reumers. Der 39-Jährige ist als Monteur bei Mobau Wirtz & Classen tätig und verantwortet den gesamten technischen Servicebereich – von Reparaturen und Wartungen über Geräte-Garantien bis hin zu gesetzlich vorgeschriebenen DGUV-Prüfungen.

Und weil diese Anliegen eben auch manchmal defekte Maschinen sind, werden im Mobau Profizentrum Dremmen seit Kurzem Baugeräte aller Art repariert: vom Akkuschauber über PFT-Verputzmaschinen bis hin zur Lissmac-Steintrennsäge. Der Servicegedanke steht dabei klar im Vordergrund: „Wenn ein Transport der Maschine nicht möglich ist oder es besonders eilig ist, komme ich auch direkt zur Baustelle und repariere die Geräte vor Ort“, so Reumers. Für die Kunden bedeutet das: kurze Ausfallzeiten, weniger Organisationsaufwand und eine schnelle Rückkehr zum Tagesgeschäft.

Besonders spezialisiert ist das Team auf Putzförder-technik – ein Bereich, in dem Mobau Wirtz & Classen bereits seit Jahren als kompetenter Partner gilt. Doch auch viele andere Geräte werden fachgerecht instand gesetzt. „Wir verstehen uns als Full-Service-Anbieter für unsere Profikunden. Egal ob es um Putzmaschinen, Trennsägen oder Akkugeräte geht – wir haben die passenden Lösungen“, erklärt Reumers.

Die Ausstattung kann sich sehen lassen: In der modern eingerichteten Werkstatt im Profizentrum werden Reparaturen professionell und mit den passenden Werkzeugen durchgeführt. Zusätzlich sorgt die enge Zusammenarbeit mit führenden Herstellern und regelmäßige Schulungen dafür, dass das Team immer auf dem neuesten Stand der Technik bleibt.

EIN ZUSÄTZLICHER PLUSPUNKT

Sollte sich eine Reparatur als wirtschaftlich nicht mehr sinnvoll erweisen – wie beispielsweise bei einem älteren Makita-Gerät – gewährt Mobau Wirtz & Classen mindestens 15 % Rabatt auf den Neukauf eines gleichwertigen Geräts der gleichen Marke. So bleibt die Investition des Kunden geschützt.

Die Entscheidung, diesen Service ins Leben zu rufen, war ein bewusst gesetzter Schritt in Richtung mehr Kundennähe und Effizienz. „Unsere Kunden sollen nur noch eine Anlaufstelle benötigen – und das auf Profiniveau. So geht Service heute: direkt, kompetent und unkompliziert“, bringt es Reumers auf den Punkt.

Momentan richtet sich der neue Reparaturservice ausschließlich an Gewerbekunden. Termine sind nicht zwingend nötig – der Service arbeitet im Reaktionsmodus. „Maschinenausfälle sind schwer planbar. Deshalb müssen wir flexibel reagieren. Ein kurzer Anruf genügt, und wir klären alles Weitere direkt oder sehr zeitnah“, so Reumers.

UND WIE SIEHT DIE ZUKUNFT DES SERVICEANGEBOTES AUS?

„Wir sind mit dem aktuellen Umfang sehr zufrieden, denken aber schon weiter. Eine Mietpark-Lösung für unsere Kunden ist in Planung. Damit könnten wir noch flexibler auf die Anforderungen der Branche reagieren“, verrät Reumers.

„Das garantiert nicht nur eine fachgerechte Reparatur, sondern auch eine zügige Abwicklung von Garantiefällen – inklusive direktem Zugriff auf Original-Ersatzteile“

Marco Reumers
Monteur,
Profizentrum
Dremmen

Der Neubau Mobau Kempen in Zahlen, Daten & Fakten.

20.360

QUADRATMETER
GRUNDSTÜCKS-
GRÖSSE

1

FARBMISCHANLAGE

610

METER
BETONFERTIGTEIL-
STÜTZEN

ca. 3000

TONNEN
BEWEHRUNGS-
STAHL

1

BETONTANKSTELLE

6,8

KILOMETER
FUSSBODEN-
HEIZUNGSROHRE

3500

QUADRATMETER
VERBAUTES
HOLZ

2,7

KILOMETER
KABEL-
TRASSEN

250

LIEFERANTEN

1

KAPPSÄGE
& KANT BANK

ca. 24.000

KUBIKMETER
BEWEGTE ERDE

41.890

KUBIKMETER
UMBAUTER
RAUM

AB JULI NEU IN KEMPEN

An der Kornmühle 7 | 47906 Kempen



GROSSE ERÖFFNUNGSFEIER AM 12.09.2025

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