

PROFI

JETZT
NEU

NEWS



THEMA #07

Winter 2023

ENERGIE IM WANDEL

Nachhaltige Lösungen
im Bauwesen

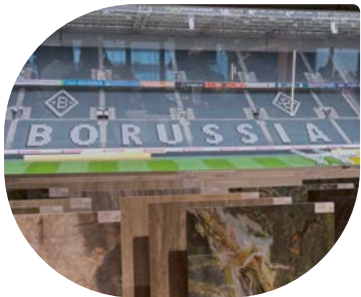
Photovoltaik bei
Mobau Wirtz & Classen

Neues Energie-
beratungszentrum

KfW 40-Neubau
in Kempen



Inhalt



	SEITE
DER WANDEL ALS CHANCE Energie rückt in den Fokus	04
PHOTOVOLTAIK BEI MOBAU WIRTZ & CLASSEN Solar-Carports & Photovoltaik im Sortiment und auf unseren Dächern	06
BERATUNG UND WEITERBILUNG IN SACHEN ENERGIE Neues Energieberatungszentrum & Seminar für Architekten	08
FLIESEN UND ENERGIEEFFIZIENZ Energieeffiziente Herstellung & das Traum-Duo Fliese und Fußbodenheizung	10
NEUER LOOK & NEUER SMARTSTORE Umbau in Dremmen & neue Mascot-Plattform	12
KFW 40-NEUBAU KEMPEN Meilenstein für Umwelt und Wirtschaft	14
FÖRDERMÖGLICHKEITEN 2024 Auflagen und Tipps im Überblick	15
NACHHALTIG MOBIL BEI MOBAU WIRTZ & CLASSEN Logistik & Fuhrpark werden mehr und mehr elektrisch	16
MOBAU DIGITAL Stimmen zur Digitalisierung in der Baubranche und bei Mobau Wirtz & Classen	18



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 | Anna Quadflieg | Louisa Röseler Classen
GRAFIKDESIGN Christina Fellbusch | Susanne Rauch
BILDREDAKTION Kristina Schorn
WEITERE BILDQUELLEN S. 3 Kristina Schorn; S. 4 Midjourney; S. 6 Midjourney, privat; S. 7 FAKU; S.8 Midjourney, Kristina Schorn; S. 9 privat; S. 10 privat, Kristina Schorn; S. 11 Warmup, AdobeStock; S. 12 Eurobau-stoff; S. 13 Mascot, iStock; S. 14 Architekturbüro Greven; S. 15 iStock; S. 16 & 17 Kristina Schorn; S. 18 iStock; S. 19 Flinkit, ISIFIVE; S. 20 iStock
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 2023 AUSGABE 07
VERANTWORTLICH FÜR DEN REDAKTIONELLEN INHALT
Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co. KG
Am Weidenhof 10 | 52525 Heinsberg



Liebe Leserinnen, liebe Leser –

das vergangene Jahr war für die Baubranche kein einfaches. Im öffentlichen Straßen- und Leitungsbau war die Auftragslage zwar dank eines Sanierungsstaus noch positiv, aber der Wohnungsbau stagniert. Unsichere Zeiten, steigende Beschaffungskosten und gestiegene Zinsen führten zu stark rückläufigen Zahlen beim Neubau von Einfamilien- oder Mehrfamilienhäusern. Um diese Krise zu bewältigen, ist die Politik 2024 gefordert. Für uns war aufgrund dessen einmal mehr spürbar, welch große Bedeutung starke, gewachsene Partnerschaften mit Kunden und Industriepartnern haben. Wir haben mit Ihrer Hilfe in einer schwierigen Situation ein gefestigtes Fundament geschaffen, auf welches man in Zukunft bauen kann. Vielen Dank an dieser Stelle!

Im Laufe des Jahres 2023 kristallisierte sich in diesem Zusammenhang immer mehr ein Fokus-Thema heraus: energetische Sanierung. Wir kommen dem entgegen und haben zum einen unser Produktangebot an ökologischen Baustoffen und Photovoltaikmodulen deutlich erweitert. Zum anderen bietet unserer geschultes Fachpersonal jetzt eine kompetente Beratung im Bereich der energetischen Sanierung an. Und was wir unseren Kunden ans Herz legen, setzen wir längst auch für uns selbst um: Bereits heute wurden alle Standorte großflächig mit Photovoltaikanlagen ausgestattet und die Beleuchtung durch LED-Lichtquellen ersetzt. In unseren Lagern sind überwiegend Elektrostapler im Einsatz. Der Ausbau von Wallboxen an unseren Standorten wird vorangetrieben. Unsere gesamte Lkw-Flotte erfüllt bereits heute die neueste Abgasnorm nach Schadstoffklasse Euro 6. Dank der Umrüstung auf Wärmepumpen-Heizsysteme werden wir in Dremmen den Erdgasverbrauch in Kürze vollständig einstellen können. Und unser Neubau in Kempen wird nach KfW 40-Standard errichtet. Unser erklärtes Ziel ist es, langfristig alle unsere Standorte möglichst klimaneutral zu betreiben.

Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien in diesem Sinne ein gesegnetes, nachhaltiges Weihnachtsfest und alles Gute für das kommende Jahr 2024! Wir freuen uns, die zukünftigen Herausforderungen gemeinsam mit Ihnen und für Sie zu meistern.

Ihr

Wilhelm Classen



AWADOCK

Erleben Sie Tiefbau in einer neuen Dimension!

Der neue **AWADOCK Showtruck** geht auf Tour...

...Seien Sie dabei, wenn wir **von Juli bis September 2024 exklusiv durch NRW und Hessen** unterwegs sind. Steigen Sie ein und entdecken Sie unser innovatives Komplettprogramm für seitliche Rohranschlüsse. Unser absolutes Highlight: Der **AWADOCK Liner** für effiziente Sanierungsmaßnahmen.

Können Sie es kaum erwarten? Treffen Sie uns vorab auf der **IFAT vom 13. bis 17. Mai 2024** in München.

Termine für individuelle Besichtigungen können Sie einfach und schnell über unsere Homepage anfragen.

tiefbau.rehau.de/roadshow

Erleben Sie moderne Tiefbau-Lösungen hautnah während unserer Sommer-Tour 2024!



Tourdaten



Der Wandel als Chance

Energie rückt in den Fokus bei Mobau Wirtz & Classen und der Baubranche

„Die Energiewende hat zweifellos einen erheblichen Einfluss auf unsere Branche. Mit steigenden Zinsen für Kredite und der derzeitigen Abwesenheit von Neubauförderungen hat sich die Nachfrage nach energetischen Sanierungen deutlich erhöht.“

Carlo Classen

Die Energiewende ist allgegenwärtig. Auch die Baubranche wird von ihr mehr denn je dominiert. Der Paradigmenwechsel hin zu nachhaltiger Energieversorgung hat nicht nur politische und ökologische Dimensionen, sondern formt die Struktur des deutschen Baugewerbes in nie da gewesener Weise. Carlo Classen, Mitglied der Geschäftsleitung von Mobau Wirtz & Classen, bringt die Entwicklungen auf den Punkt: „Während die Energiewende voranschreitet und Deutschland ehrgeizige Klimaziele verfolgt, öffnen sich für die Baubranche neue Türen und Tore in puncto Sanierung und Bestandsimmobilien. Die finanzielle Unterstützung vonseiten der Regierung macht es für Eigentümer und Bauherren attraktiver, in Sanierungsprojekte zu investieren, sei es in die Dämmung von Gebäuden, den Austausch von Fenstern oder die Installation effizienter Heizungs- und Lüftungssysteme“, weiß Carlo Classen. Die Politik hat erkannt, dass die Sanierung von Bestandsimmobilien ein entscheidender Schritt in Richtung Nachhaltigkeit und Energieeffizienz ist. In dieser Ausgabe tauchen wir deshalb tiefer in die sich wandelnde Bau-Landschaft ein und beleuchten die Chancen und Herausforderungen, die vor uns liegen. Wir erkunden, wie energetische Sanierungen einen entscheidenden Beitrag zur Umsetzung

der Energiewende und vor allem zur Stabilisierung der angeschlagenen Baubranche leisten.

Es ist eine aufregende Zeit. Denn mit 75% aller Bestandsimmobilien, die vor 1980 errichtet wurden, ist der Bedarf an Sanierungen groß. Diese Entwicklung verspricht nicht nur eine nachhaltigere Zukunft, sondern dazu ein blühendes Marktsegment. Das zeigt auch der „Bericht zur Lage und Perspektive der Bauwirtschaft 2023“ des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung: Während vor allem im Wohnungsneubau die Bautätigkeit zurückgeht, wirken die Bestandsmaßnahmen stabilisierend. Auch die erheblich gestiegenen Energiepreise leisten ihren Beitrag zur Wende: sie motivieren Eigentümerinnen und Eigentümer zusätzlich, ihre Wohngebäude energetisch zu sanieren.

Bei uns machen sich die Auswirkungen der Energiewende auf verschiedene Weisen bemerkbar: Zum einen treten immer mehr Lieferanten an uns heran und suchen mit uns nach gemeinsamen Lösungen für die gestiegene Nachfrage. Zum anderen fließen neue Themenfelder wie Photovoltaik und Sanierungsberatung immer stärker in den Baustoffhandel ein. Speziell hinsichtlich der Beratung herrscht ein wachsender Bedarf: Die undurchsichtige Förderlandschaft



überfordert private Sanierer. Hier sind wir dabei, Abhilfe zu schaffen. Unsere Experten-Beratung wird erweitert und sich ab sofort noch stärker mit den Möglichkeiten und Förderungen für energetische Sanierungsmaßnahmen beschäftigen. Wir sehen das als Chance: für ein nachhaltigeres Angebot und eine noch bessere Unterstützung unserer Kunden.

Übrigens ist Vieles bei uns schon lange auf dem Weg in eine energieeffiziente Zukunft. Noch in diesem Jahr wird Mobau Wirtz & Classen die Standorte Dremmen, Hückelhoven sowie Mönchengladbach mit Solarstrom versorgen. Am Standort Dremmen wird die alte Gasheizung in Kürze durch eine Luft-Wärmepumpe ersetzt. Der Mobau-Fuhrpark und die gesamte Infrastruktur entwickeln sich immer mehr hin zur Elektromobilität. Und wenn wir neu bauen, dann mit Experten-Know-how und energieeffizient: Der Neubau in Kempen wird nach dem KfW-40-Standard errichtet und bleibt damit sogar deutlich unter der gesetzlichen Vorgabe.

Neben 1200m² Photovoltaik auf dem Gebäudedach werden etwa 25% der Dachflächen zusätzlich begrünt, was zur Regenwassernutzung, Luftreinigung und Lärminderung beiträgt. Denn die Energiewende kommt nicht

über Nacht und vor allem nicht ohne Engagement. Tagtäglich entdecken wir Möglichkeiten der Energieeinsparung und überdenken unsere internen und externen Arbeitsabläufe, wie die Umstellung von Papier auf elektronische Rechnungen. Heißt konkret: Wir arbeiten an einer umfassenden Nachhaltigkeitsstrategie, die fest in unserer Unternehmenskultur verankert ist. Diesen Spirit geben wir gerne weiter: Auf unserem Zukunftsplan stehen neben der erweiterten Energieberatung auch Schulungs- und Informationsangebote für unsere Kunden mit dem Thema Baustoffbranchen-Trends, energieeffiziente Technologien und umweltfreundliche Praktiken. Weil wir wissen, dass darin die Zukunft liegt – für die Baustoffbranche und die kommenden Generationen.

„Als ein regional agierendes Unternehmen verstehen wir unsere Verantwortung, Maßnahmen zu ergreifen, die dazu beitragen, die Zukunft für nachfolgende Generationen zu schützen und nachhaltige Praktiken zu fördern“

Carlo Classen

Eigene Energie wird immer beliebter

Photovoltaikmodule neu im Sortiment

„Durch Gespräche mit Lieferanten und enge Zusammenarbeit mit der Eurobaustoff können wir nun hochwertige Produkte anbieten und sowohl Solateuren als auch Endkunden maßgeschneiderte Angebote unterbreiten.“

Sascha Steffen

Noch mehr Kompetenz in Sachen Energie – das ist unser erklärtes Ziel. Bei uns gibt es deswegen seit kurzem eine aufregende Erweiterung des Sortiments: Photovoltaikmodule. Diese Entscheidung spiegelt zum einen die wachsende Nachfrage nach erneuerbarer Energie und zum anderen das Engagement des Unternehmens für nachhaltiges Bauen wider. Seit dem zweiten Quartal 2023 sind die hochwertigen Photovoltaikmodule bei Mobau Wirtz & Classen wieder erhältlich, und sie können direkt ab dem Lager Dremmen bezogen werden.

Die Auseinandersetzung mit solarer Energie entstand im Rahmen unserer ganzheitlichen Nachhaltigkeitsstrategie. Während unserer langjährigen Beschäftigung mit dem Thema „energetische Sanierung von Bestandsgebäuden“ im Profizentrum Dremmen, rückte immer wieder auch die Photovoltaik in den Fokus. Das führte letztendlich zur Entscheidung, diesen Bereich ins Sortiment aufzunehmen. Im Sortiment finden sich mittlerweile Produkte namhafter Hersteller wie Sunova, Hoymiles, Fox, Growatt und Eco-Flow, die alle zeitnah geliefert werden können. Mobau Wirtz & Classen legt auch bei den neuen Produkten wie immer großen Wert auf Qualität und Zuverlässigkeit. Daher sind die Module selbstverständlich CE-zertifiziert. Aber nicht nur mit Qualität möchten wir punkten: Das Profizentrum Dremmen bietet zusätzlich umfassende Beratung und Unterstützung für Kunden, die sich für Photovol-

taikmodule interessieren. Geschulte Experten stehen bei der Auswahl von Modulen und Anlagen zur Verfügung. Bei Bedarf werden für die Installation dann ausgewählte Partner aus dem Profi-Netzwerk vermittelt.

Wie stark das neue Produktportfolio dem Kundenbedürfnis entspricht, wurde schon in den ersten Monaten sehr schnell deutlich. Die Nachfrage nach Photovoltaikmodulen stieg in diesem Jahr kontinuierlich. Verantwortlich sind neben den anhaltend hohen Strompreisen auch das wachsende Bewusstsein für den eigenen CO₂-Fußabdruck, die Unabhängigkeit von Energieversorgern, die Aufwertung der Immobilie und der Umstieg auf Elektromobilität. Vor allem die finanziellen Vorteile der Photovoltaikmodule überzeugen: Die Kunden profitieren von jeder selbst erzeugten Kilowattstunde. Zusätzlich machen interessante Fördermöglichkeiten, darunter staatliche Einspeisevergütungen, Steuervorteile, regionale Förderprogramme, Solarkredite, BAFA-Förderung und Unterstützung für Balkonkraftwerke, den Kauf attraktiv. Damit die Kunden immer auf dem Laufenden bleiben, plant Mobau Wirtz & Classen übrigens im Frühjahr 2024 die Einrichtung eines Energie-/Sanierungs-Kompetenzzentrums innerhalb des Profizentrums. Über soziale Netzwerke und die Unternehmenshomepage werden wir zusätzlich kontinuierlich über die neuesten Entwicklungen in diesem Bereich berichten. Sie dürfen gespannt sein.

Wir machen mit Solarmodule an den Standorten von Mobau Wirtz & Classen

An Photovoltaik kann man wohl kaum etwas Schlechtes finden. Deswegen ist sie neuerdings nicht nur fester Bestandteil unseres Sortiments in Form von Photovoltaikmodulen und Solar-Carports, sondern auch auf unseren Firmengebäuden vertreten. Denn die Kombination von Vorteilen überzeugt uns: Wir stellen uns damit nachhaltiger auf und sind beim Energieeinkauf unabhängiger von äußeren Einflüssen. Zudem sind Photovoltaiklösungen in der Anschaffung günstiger sowie die Strompreise teurer geworden. Eine Amortisation des Investments wird so mittlerweile in viel kürzerer Zeit erreicht. Was ist also naheliegender, als die großen Dachflächen unserer Standorte mit Solarmodulen zu belegen?

Photovoltaikmodule sind ein einfacher, aber nachhaltiger Schritt, um CO₂-Emissionen einzusparen und passen perfekt in den Mobau Wirtz & Classen-Gesamtplan. Sie helfen uns, unseren ökologischen Fußabdruck

so gering wie möglich zu halten. Und unser Ertrag an nachhaltig produzierter Energie kann sich sehen lassen. Die bereits länger bestehenden Photovoltaikanlagen in Dremmen, am Baupark in Hückelhoven sowie bei SSW Mönchengladbach leisten 500 kWp, 99 kWp beziehungsweise 144 kWp. Gerade kamen neue Anlagen am Baupark Mönchengladbach (114 kWp), bei Türen + Tore in Hückelhoven (50 kWp), Classen Natursteinhandel in Hückelhoven (30 kWp) und FliesenMax in Hückelhoven (22 kWp) hinzu. Bis Ende November 2023 wurde damit Photovoltaik mit einer Leistung von ungefähr 859 kWp auf den Hallendächern der Unternehmensgruppe montiert. Die Module erzeugen jährlich über 850.000 kWh Strom, der überwiegend für den Eigenverbrauch genutzt wird. Einer Berechnung des Umweltbundesamtes zufolge verursachte die Erzeugung einer Kilowattstunde Strom 2022 durchschnittlich 434 Gramm CO₂. Demnach spart unsere Photovoltaik mindestens 370 Tonnen CO₂ pro Jahr ein.

Solarpanele auf dem Dach in Dremmen

Sonnenenergie & Schutz in einem

Mit Solar-Carports steht die Klimawende vor der eigenen Haustür

Warum nicht zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen? Genau das muss sich der Erfinder der Solar-Carports gedacht haben. Und weil die Idee so genial ist, haben wir die praktischen Energiesparer jetzt neu bei uns im Angebot.

Wie genau man sich das vorstellen kann? Ein Solar-Carport ist nicht nur ein Schutz für das Fahrzeug, sondern auch eine Möglichkeit, Strom selbst zu produzieren und zu nutzen. Denn im Gegensatz zu herkömmlichen Carports besteht die Besonderheit darin, dass sie mit Glas/Glas-Solarmodulen auf einer Aluminium-Unterkonstruktion ausgestattet sind, die Licht durchlässt. Mit dem Photovoltaik-Modul auf dem Dach produziert man seinen eigenen Strom, der entweder in einem Akku gespeichert werden kann und dann das darunter geparkte E-Auto auflädt, zum Eigenverbrauch im Haus genutzt werden oder ins öffentliche Netz eingespeist werden kann. Rund 10 kWh erzeugt ein Solar-Carport am Tag. Perfekt für E-Autos.

Die innovativen Hochleistungssolarzellen sind extrem effizient und entsprechen selbstverständlich allen Sicherheits- und Brandschutznormen. „Nachhaltigkeit und Nutzen gehen Hand in Hand“, lobt Thomas Leuchen, Teamleiter am Standort Bedburg. Mit dem Hersteller „Faku“ aus Köln wurde SSW sich deswegen schnell über eine Partnerschaft einig.

Den doppelten Nutzen haben auch die Kunden längst erkannt. Weil nicht nur der Umweltvorteil, sondern auch die finanziellen Anreize locken: Die Möglichkeit, die Mehrwertsteuer über die Einkommenssteuer zurückzuerhalten, ist für viele ein Grund vom normalen Carport auf einen Solar-Carport zu wechseln. Der Kunde muss sich nur informieren, entscheiden und sich auf unser Know-how verlassen. Fachmännische Beratung ist bei SSW obligatorisch, bezüglich der Montage, Wartung und Reparatur arbeiten wir mit unserem Netzwerk von Fachleuten zusammen. Und weil wir von Photovoltaik und speziell dieser Idee so überzeugt sind, planen wir zukünftig auch Solar-Carports anzubieten, die das Laden von Firmenfahrzeugen ermöglichen.



Hilfe im Förderdschungel in Sicht

Neues Energieberatungszentrum im Profizentrum Dremmen

„Wir sind in der Lage, über unser Netzwerk Themenfelder zu bearbeiten, die man mit dem klassischen Baustoffhandel zunächst nicht in Verbindung bringen würde, wie zum Beispiel Photovoltaik, Fenster oder die Wärmepumpe“

Sascha Steffen
Niederlassungsleiter
Dremmen

Energie einzusparen ist heute keine Option mehr, sondern schlichtweg ein Muss. Sei es aus der Notwendigkeit heraus, die Umweltbelastung zu reduzieren oder ganz einfach aus Kostengründen: Jeder von uns sucht nach Wegen zu einer besseren Energiebilanz. Auch Mobau Wirtz & Classen selbst bildet da keine Ausnahme. Weil wir dieses Bedürfnis kennen und unsere Kunden noch besser unterstützen möchten, haben wir jetzt einen neuen Service ins Leben gerufen. Im Energieberatungszentrum im Profizentrum Dremmen helfen wir ab Frühjahr 2024 unseren Kunden bei der Umsetzung ihrer energetischen Sanierungsmaßnahmen.

DER GRUND:

Ein guter Vorsatz allein reicht eben nicht aus – Energiesparmaßnahmen wollen auch fachgerecht und gesetzeskonform umgesetzt werden. An diesem Punkt setzt das neue Mobau Wirtz & Classen Kompetenzzentrum für Energie und Sanierung an: Hier findet der Kunde in Kürze eine Anlaufstelle, um sich vollumfänglich über die Möglichkeiten einer energetischen Sanierung zu informieren. Bereits im fest buchbaren Erstgespräch wird dann gemeinsam erörtert, welche Sanierungsmaßnahmen und Fördermöglichkeiten für den Kunden infrage kommen. Und das vollumfänglich. Doch damit endet

die Beratung nicht. Das Profizentrum lässt den Kunden nicht allein im Regen stehen. „Sollte sich in diesem Gespräch herausstellen, dass eine Beratung durch einen externen Energieeffizienz-Experten (Energieberater) notwendig ist, werden wir das gerne koordinieren. Dieser wird dann – nach Inaugenscheinnahme und Aufnahme des Gebäudes – einen individuellen Sanierungsfahrplan erstellen“, betont Sascha Steffen. So bleibt es für den Kunden bei einem Ansprechpartner, der ihm mit Experten-Know-how durch den Förderantrags-Dschungel hilft.

Denn wer die Gebäudedaten nicht richtig erfasst, kann Fehler bei der Beantragung der Fördergelder bei der BAFA machen. Der Mobau-Koordinator für energetische Sanierung kümmert sich als Ansprechpartner für die beteiligten Fachabteilungen um alles Nötige und bildet die Brücke zwischen Privatkunden, Energieeffizienz-Experte und Handwerksbetrieb. „Durch diese Koordination ersparen wir dem Kunden Energieberater und Handwerkersuche und können Empfehlungen aussprechen“, sagt Sascha Steffen.

Die Mobau Wirtz & Classen-Experten haben sich übrigens für die bestmögliche Beratung so richtig in das Thema reingefuchst. Am Standort Dremmen wurden Rene Mühlenberg und Kevin Gut zu echten Spezialisten auf dem Gebiet energetische Sanierung ausgebildet. Beide sind schon lange ausgewiesene Experten im Bereich Dämmstoffe & Fassaden, die durch externe Schulungsmaßnahmen ihr Fachwissen noch weiter ausbauen. Dazu zählen beispielsweise ausführliche Schulungen in den Themenfeldern: rechtliche Grundlagen bestehender Förderprogramme und Förderanträge, Synergieeffekte Dämmung und Haustechnik, Innendämmung und Denkmalschutz. Zusätzlich zertifizieren sie sich als Weiterbildung-Koordinator für energetische Sanierung über die EUROBAUSTOFF. Ein umfangreiches Wissen also, dass in Kürze im Energieberatungszentrum in Dremmen unseren Kunden zugutekommen und ihnen bei ihren Energiesparmaßnahmen absolut hilfreich sein wird. Wir freuen uns drauf.

ENERGIE BERATUNGSZENTRUM



RENE MÜHLENBERG

Fachberater Putz | Estrich | Trockenbau

rmuehlenberg@mobau-wirtz-classen.de

Telefon 02452.963325 | Fax 02452.963420



KEVIN GUT

Fachberater Putz | Estrich | Trockenbau

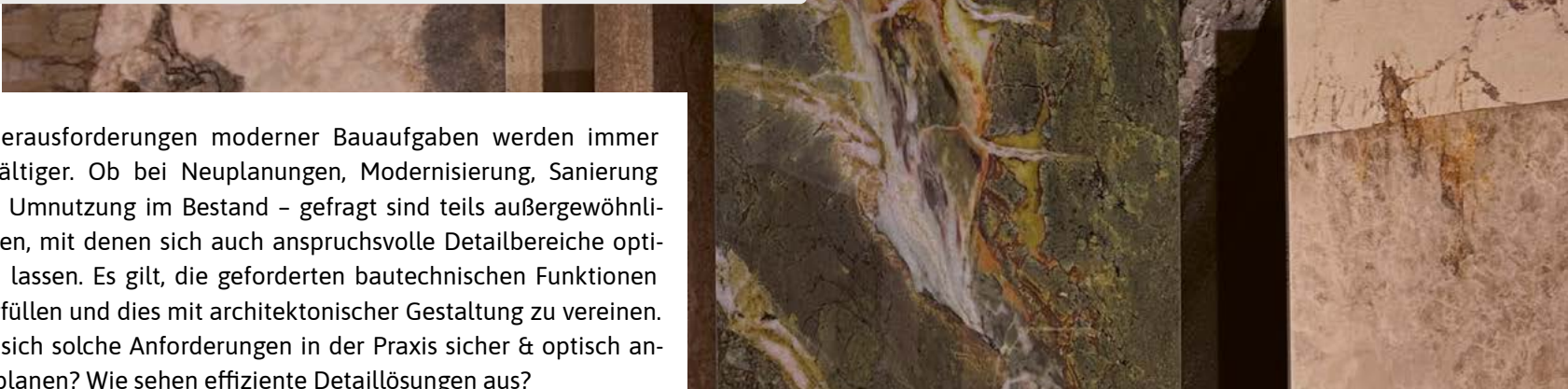
kgut@mobau-wirtz-classen.de

Telefon 02452.963326 | Fax 02452.963320



Nachhaltig Bauen und Gestalten

Das Seminar für Architekten



Die Herausforderungen moderner Bauaufgaben werden immer vielfältiger. Ob bei Neuplanungen, Modernisierung, Sanierung oder Umnutzung im Bestand – gefragt sind teils außergewöhnliche Lösungen, mit denen sich auch anspruchsvolle Detailbereiche optimal planen lassen. Es gilt, die geforderten bautechnischen Funktionen sicher zu erfüllen und dies mit architektonischer Gestaltung zu vereinen. Wie lassen sich solche Anforderungen in der Praxis sicher & optisch ansprechend planen? Wie sehen effiziente Detaillösungen aus?

Genau zu diesen Fragen möchten wir Antworten geben. Als moderner Baustoffhandel sehen wir uns in der Pflicht, unsere Kunden fachlich auf dem neusten Stand zu halten. So werden regelmäßig Veranstaltungen und Workshops veranstaltet, die den Kunden einen echten Mehrwert liefern.

Ganz aktuell war dabei das Thema „Nachhaltig Bauen und Gestalten“ im Fokus. Gemeinsam mit unseren langjährigen Partnern Weber, rigips und Ariostea fand das Seminar für Architekten Anfang November im Borussiapark statt. Rund 100 Teilnehmer und Teilnehmerinnen durften sich nicht nur über spannende Fachvorträge von Stuckateurmeister, Bauingenieure sowie Glas- und Keramiktechniker freuen, sondern auch über eine exklusive Stadionführung.

Wir bedanken uns bei allen Beteiligten für den interessanten Austausch und die gelungene Veranstaltung!



Win-win für alle

Wenn sich die Vorstellungen von Kunden, Herstellern und Mobau Wirtz & Classen treffen

„Im Dialog mit den einzelnen Herstellern erörtern wir neben marktgerechten Preisen zu hervorragenden Produkten immer auch den Produktionsstandort, die Herstellungsmethoden, den CO₂-Ausstoß und die Logistik“

Jan Windmüller
Verkaufsleiter der
Fliesenabteilung

Energieeffizienz beschränkt sich nicht nur auf Sanierung und Dämmung. Weit gefehlt, denn auch bei der Herstellung von Baustoffen ist sie mittlerweile ein großes Thema. Auf dem Fliesenmarkt beispielsweise ist die Tendenz zu energiesparender Produktion ganz klar weiter steigend. Gründe dafür gibt es viele: gesetzliche Anforderungen oder der Wunsch der Endverbraucher nach mehr Nachhaltigkeit. Ergänzend kommt die betriebswirtschaftliche Seite hinzu. Denn möglichst ressourcenschonend zu produzieren, zahlt sich in mehrfacher Hinsicht aus. Auch bei Mobau Wirtz & Classen nimmt das Sortiment Fliese einen wichtigen Stellenwert ein. Neben den höchsten Ansprüchen an die Qualität legen wir viel Wert auf eine energieeffiziente Herstellung.

Deswegen passt es perfekt zu unserer Vision von Nachhaltigkeit, dass mittlerweile viele erstklassige Hersteller energieeffizient produzieren. Wir wählen bewusst Lieferanten aus, die mit ihren ökologischen Produktionsprozessen positiv hervorstechen. So wie beispielsweise Florim, Marazzi oder Ariostea. Letztere verfolgen unter dem Slogan „THE H² ROAD TO NET ZERO“ bereits seit einigen Jahren das ehrgeizige Ziel, mithilfe von grünem Wasserstoff keine Treibhausgase mehr zu produzieren. Und wenn sich Herstellerziele und unsere Vorstellungen treffen, wird daraus eine echte Win-win-Situation. „Wenn der Lieferant dann für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit infrage kommt, reisen wir selbst zum Produktionsstandort und machen uns ein eigenes Bild vor Ort. Dabei ist es stets unser Ziel, unseren Kunden das beste, günstigste sowie ökologischste Produkt anbieten zu können“, erklärt Jan Windmüller, Verkaufsleiter und Experte für das Sortiment Fliese. Denn die Qualität leidet unter den veränderten Herstellungsmethoden nicht – ganz im Gegenteil.

Es zahlt sich für beide Seiten aus, Wert auf Nachhaltigkeit zu legen – auch für die Kunden. Mittlerweile sind deswegen circa 95 % der bei Mobau Wirtz & Classen verkauften Fliesen energieeffizient hergestellt worden.

In diesem Jahr trägt die gelungene Kooperation sogar ganz besondere Früchte: Mobau Wirtz & Classen hat bei der Cersaie 2023, der internationalen Ausstellung für Keramikfliesen und Badausstattung, einen renommierten Preis gewonnen. Der „Confindustria Ceramica Distributor Award“ für Deutschland ging an Mobau Wirtz & Classen aus Heinsberg. Schön, wenn Zusammenarbeit so gut funktioniert, oder?



„Wir wurden für unsere herausragende partnerschaftliche Zusammenarbeit mit der italienischen Fliesenindustrie geehrt, weil wir die innovativen Ziele unserer Lieferanten unterstützen und versuchen, auf unserem heimischen Markt entsprechend zu agieren“

Jan Windmüller
Verkaufsleiter der
Fliesenabteilung



Perfekt für Energieeffizienz und Wohlfühlwärme im eigenen Zuhause: Fliesen und Fußbodenheizung

Der Winter ist da und mit ihm die Sehnsucht nach gemütlichen, warmen Räumen. Moderne Flächenheizsysteme sind für den Wohnkomfort dabei von unschätzbarem Wert und dazu energieeffizient. Dennoch sind nicht alle Bodenbeläge gleichermaßen geeignet, um auf einer Fußbodenheizung verlegt zu werden. Eine perfekte Möglichkeit, Energie zu sparen, ist die Kombination von Fliesen und Fußbodenheizung. Warum das so ist? Fliesen sind hervorragend in der Wärmeleitung. Sie weisen mit einer Stärke von meist 13 mm lediglich $0,012 \text{ m}^2\text{K/W}$ Wärmedurchlasswiderstand auf. Bedeutet: Fliesen nehmen die Wärme der Fußbodenheizung schnell auf und geben sie gleichmäßig an den Raum ab. So entsteht eine behagliche Wärme, die sich optimal verteilt.

Aber die Kombination aus Fliesen und Fußbodenheizung bietet noch zahlreiche weitere Vorzüge. Zum einen harmonisiert sie ideal mit regenerativen Energiequellen wie Wärmepumpen oder Solarkollektoren. Dabei liefert sie eine angenehme Strahlungswärme mit einer Oberflächentemperatur von etwa 23°C bis 24°C auf dem Fußboden. Zum anderen macht sich die geringe Reaktionsverzögerung bei gewünschten Änderungen der Raumtemperatur positiv bemerkbar, da Keramik die Wärme rasch und nahezu verlustfrei an die Oberfläche des Fußbodens leitet.

Für Allergiker bietet die Profi-Kombination ein zusätzliches Plus: Fliesen schaffen in Kombination mit einer Fußbodenheizung ein gesundes und allergikerfreundliches Raumklima. Im Vergleich zur Konvektionsheizung wirbelt eine Fußbodenheizung weniger Staub auf, und die geschlossene Oberfläche der Bodenfliesen bietet weder Hausstaubmilben noch Schimmelpilzen eine Lebensgrundlage.

Doch nicht nur in puncto Komfort und Raumklima überzeugt das System. Es ermöglicht auch eine erhebliche Energieeinsparung. Moderne Fußbodenheizungen arbeiten mit deutlich niedrigeren Wassertemperaturen (ca. 33°C bis 40°C) im Vergleich zu konventionellen Heizsystemen. Dies führt zu Einsparungen von etwa 12 % der Energiekosten. Die angenehme Strahlungswärme des warmen Fliesen-Fußbodens erlaubt es zusätzlich, die Raumtemperatur zu senken und noch mehr Energie zu sparen.

Nachhaltig ist die Super-Kombi übrigens noch in einer anderen Hinsicht: Da Fliesen sehr langlebig sind, reduziert sich der Bedarf an Erneuerung oder Instandhaltung, was Ressourcen schont. Sogar im Sommer kann das Dream-Team punkten: Fußbodenheizung in Verbindung mit Fliesen kann als umweltfreundliche Flächenkühlung genutzt werden, wenn sie mit einem wasergefüllten System in Verbindung mit Wärmepumpen betrieben wird.

Hinzu kommt die Vielfältigkeit hinsichtlich der Räume und Einsatzmöglichkeiten. Im Gegensatz zu Holzböden eignen sich Fliesen auch für Feuchträume und solche, die mit stärkerer Verschmutzung zu kämpfen haben. Badezimmer, Küche, Hauswirtschaftsraum oder Flur – für Fliesen alles kein Problem. Das gesamte Haus mit durchgehenden Böden zu versehen und eine einheitliche Ästhetik zu wahren, ist mit dieser optimalen Kombination also ohne weiteres machbar.

STEGERS
BETON- UND VERBUNDSTEINWERK VIERSEN

Betonwaren für den Tief-, Straßen- und Gartenlandschaftsbau

Über **20 Jahre** verlässlicher
Mobau-Partner.
Dafür sagen wir Danke.

Das STEGERS-Team wünscht
Mobau und allen Kunden einen
erfolgreichen Jahresausklang
und einen guten Start in 2024.



stegers-beton.de





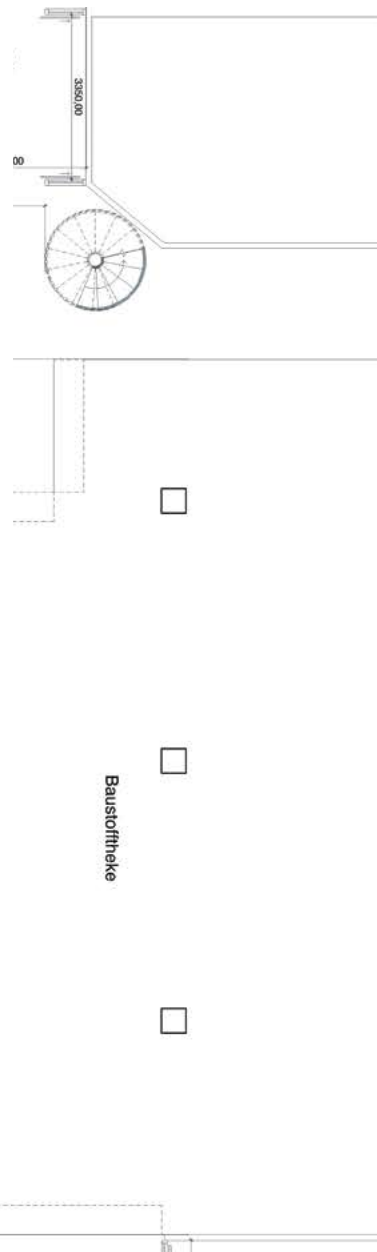
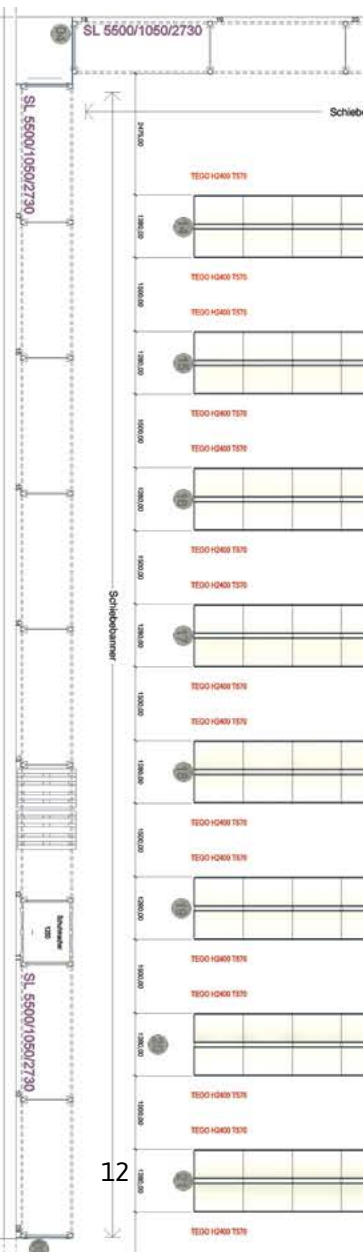
Neuer Look und eine verbesserte Energiebilanz

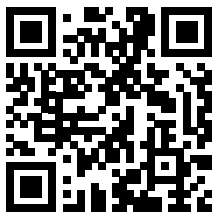
Im Frühjahr 2024 wird das Profizentrum
Dremmen umgebaut

Seit 1997 steht das Mobau-Profizentrum in Dremmen nicht nur für ein breites und qualitativ hochwertiges Produktportfolio, sondern auch für die kompetente Beratung und Serviceleistungen unserer Experten. Egal ob Fachmarkt, (ökologische) Baustoffe, Innenausbau oder Rohbau und Fassade: Dank moderner Lagertechnik und Vorbestellservice sind mehrere tausend Artikel für jedes Gewerk sofort und ohne lange Wartezeit verfügbar. Alles andere kann in Europas größtem Zentrallager ganz unkompliziert und schnell besorgt werden. Zehn Lageristen und ein riesiger Fuhrpark mit Spezialfahrzeugen sorgen für eine termingerechte Lieferung zum Kunden oder zur Baustelle. Denn die unmittelbare Nähe zur A46 macht den Vollsortiment-Profimarkt auch logistisch besonders attraktiv. Aachen, Mönchengladbach, Krefeld, Neuss und Düsseldorf und die umliegenden Gemeinden Heinsberg, Viersen, Niederkrüchten, Nettetal, Jülich, Wegberg, Düren und Erkelenz sind nur einen Katzensprung entfernt.

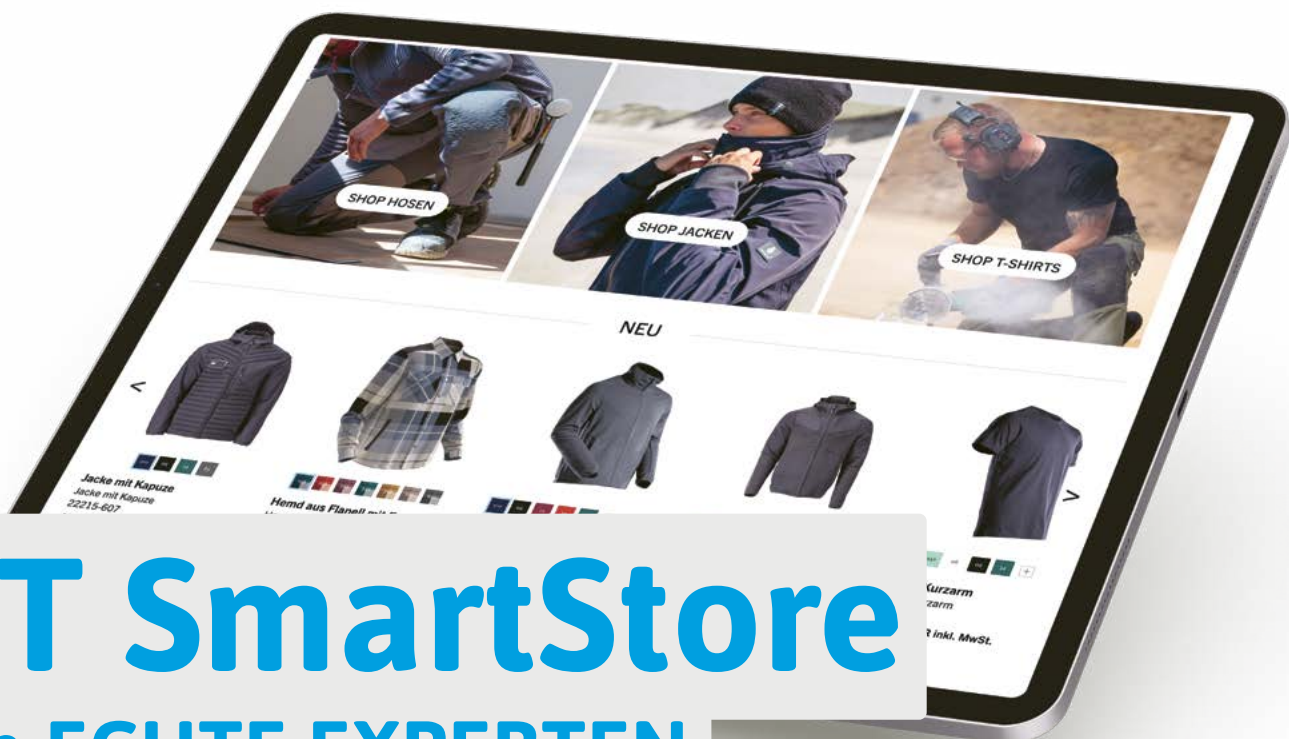
So weit, so gut. Aber mit gut geben wir uns nicht zufrieden. Weil wir auch in Dremmen ökologisch am Ball bleiben möchten, optimieren wir unser Profizentrum im nächsten Frühjahr hin-

sichtlich seiner Energiebilanz und erweitern das Sortiment. Unmittelbar nach der Heizperiode im Frühling 2024 werden wir den Umbau in Angriff nehmen. Die alte Ölheizung muss gehen und wird durch eine energiesparende und umweltfreundliche Luft-Wärmepumpe ersetzt, die durch die hauseigene Photovoltaikanlage mit Strom versorgt wird. So setzen wir auch intern um, was wir unseren Kunden anbieten: energieeffiziente Lösungen. Ungefähr 6-8 Wochen soll der Umbau in Anspruch nehmen. Das Profizentrum bleibt während dieser Zeit selbstverständlich geöffnet, sodass für unsere Kunden keinerlei Nachteil entsteht. Ganz im Gegenteil – mit neu gestalteter Optik und einer sorgfältig geplanten Sortimentsführung wird das Profizentrum noch attraktiver werden. Die neue, moderne Struktur des Marktes wird stärker an den Bedürfnissen der Kunden ausgerichtet werden und damit für ein noch besseres Einkaufserlebnis sorgen. Gleichzeitig werden neue, spannende Sortimentsbereiche wie Photovoltaik oder der Rundum-Service im Bereich Farbe inklusive neuer, umweltfreundlicher Farbmischmaschine integriert. Damit das Profizentrum in Dremmen weiterhin DER Vollsortimenter für unsere Profikunden bleibt – ab dem Frühjahr 2024 eben nur noch ein bisschen energieeffizienter.





Zum Shop



MASCOT SmartStore

Kleider machen ECHTE EXPERTEN

Seit kurzem geht Arbeitskleidung noch schneller und einfacher. Dank der neuen Plattform vom Anbieter Mascot können nicht nur unsere **Echten Experten** aus dem Lager, sondern auch unsere Kunden im Handumdrehen Arbeitskleidung digital bestellen. Das Prinzip ist leicht erklärt: Der Kunde oder Mitarbeiter bestellt online im SmartStore. Ob unterwegs, auf der Baustelle oder nach Feierabend vom Sofa – kein Problem. Individuell bestickt oder bedruckt wird die Ware dem Kunden dann zugestellt. Zeitintensives und lästiges Auspacken, Sortieren und Neuverpacken fällt damit weg. Somit sind die Bestellungen nicht nur voll digitalisiert, sondern auch ressourcensparend. „Das Feedback von Kunden und Mitarbeitern ist durchweg positiv“, erklärt Carlo Classen. Schnell, einfach, unkompliziert – so muss es sein, damit Zeit für die wichtigen Dinge im Leben bleibt!

MASCOT® SmartStore

DEINE WIRKUNG IST UNSERE STÄRKE

Wir wissen, dass Du gut bist. Aber ist Dein Außenauftritt so professionell wie Deine Arbeit? Wir bieten Dir alles, was Du für eine stimmige Unternehmenspräsentation brauchst, ohne dass Du dabei Deine Individualität verlierst. Zeige Deine Professionalität, bevor Du sie mit Deiner Arbeit überzeugen kannst.

Mobau PROfis
VIELE EXPERTEN -
EIN NETZWERK.

FÜR DEINEN
PROFESSIONELLEN AUFTRITT

Mobau
Wirtz & Classen
Unternehmensgruppe

Ab 2024
verfügbar

Mobau
Wirtz & Classen



Einwalzbare Aufsätze

System Bituplan

ACO Multitop

Einwalzen statt Pflastern. Der Aufsatz ersetzt die Bordrinne!

ACO Aufsätze Multitop mit leichten Rosten sind verkehrssicher durch die wartungsfreie schraublose Arretierung und klapperfrei durch die PEWEPREN-Einlage.

Die neuen einwalzbaren Aufsätze Multitop System Bituplan

- Emissionsarm durch oberflächenbündigen Einbau
- Entlastung des Ablaufkörpers durch Entkopplung von Ablauf und Aufsatz
- Einbau im Asphalt, keine Schwachstelle durch Mörtelfuge

www.aco.de/multitop-aufsaeetze



ACO GmbH
Am Ahlmannkai
24782 Büdelsdorf

ACO. we care for water





Kempen wird bald um einen umweltfreundlichen Neubau reicher sein – denn der neue Mobau Wirtz & Classen-Standort wird nach dem KfW-Standard 40 errichtet. Ähnlich dem erfolgreichen Baupark in Mönchengladbach wird der Baufachhandel ein breites Vollsortiment anbieten und Ausstellungen zu Fliesen, Gartenbedarf, Türen & Toren sowie Klinker und Ziegel präsentieren. Die Eröffnung ist für Anfang 2025 geplant.

Die Entscheidung, den Neubau nach dem anspruchsvollen KfW-Standard 40 zu errichten, zeugt vor allem von unserer Vorreiterrolle bei Umweltschutz und Nachhaltigkeit. Denn der Standard setzt höhere Maßstäbe als gesetzlich vorgeschrieben und beinhaltet unter anderem eine Dachbegrünung, eine großflächige Photovoltaikanlage, sowie eine Luft-Wärmepumpe. Das Gebäude wird so konzipiert, dass Luftbrücken vermieden werden und ein angenehmes Raumklima ohne Durchzug entsteht. Das Ab-

wasser wird nachhaltig entsorgt und E-Ladesäulen auf den Parkplätzen ermöglichen den elektrischen Antrieb des Fuhrparks. Etwa 60% weniger CO₂-Emissionen im Vergleich zu unseren Wettbewerbern sind das erklärte Ziel.

Besonders interessant ist die Integration von technologischen Lösungen und speziellen Baumaterialien, die darauf abzielen, die Energieeffizienz zu maximieren. Dabei liegt der Fokus nicht nur auf den Materialien selbst, sondern vor allem auf einer energieeffizienten und nachhaltigen Bauweise. Nachhaltigkeit steht mittlerweile übrigens stets im Fokus der Entscheidungsfindung von Mobau Wirtz & Classen. Der KfW 40-Baufachhandel spiegelt somit perfekt die Unternehmensphilosophie wider: einen aktiven Beitrag zur Erreichung der Klimaziele zu leisten.

Trotz der klaren Vorteile – wie Kosteneinsparungen, Unabhängigkeit und Senkung des öko-

logischen Fußabdrucks – gibt es auch Herausforderungen. Eine davon ist der deutlich höhere Planungsaufwand, der mit dem KfW-Standard 40 einhergeht. Doch das hält uns nicht auf. „Wir freuen uns, dass wir uns mit dem Neubau als Vorreiter in Sachen Nachhaltigkeit und Energieeffizienz positionieren, was uns deutlich von unseren Mitbewerbern abhebt“, sagt Wilhelm Classen, Mitglied der Geschäftsleitung. Wir sind glücklich darüber, dass das Projekt in Kempen nun endlich starten kann, auch wenn es sich aus verschiedenen Gründen verzögert hat. Die Zusammenarbeit mit der Stadt Kempen als starkem Partner und die Schaffung zahlreicher Arbeitsplätze in der Region sind weiterer Anlass zur Freude. Der Neubau in Kempen wird deswegen nicht nur ein Baufachhandel sein, sondern ein wegweisendes Beispiel für nachhaltiges und umweltfreundliches Bauen in der Region, auf das wir stolz sind.



Auflagen und Fördermöglichkeiten 2024

Ein aktueller Überblick*

GESETZLICHE AUFLAGEN FÜR NEUBAUTEN

- Primärenergiebedarf darf 0,55-faches des Referenzgebäudes nicht überschreiten (KfW-55-Standard).
- Wärmeverlust durch Gebäudehülle darf max. 1,0-faches des Referenzwerts sein.
- Minimale Wärmeverluste durch Anschlüsse in der Gebäudehülle.
- Luftdichte, aber nutzerfreundliche Gebäudehülle.
- Begrenzung der Sonneneinstrahlung nach Technikstandards.
- Energieausweis nach Fertigstellung (max. 10 Jahre gültig).
- Erfüllungsnachweis nach GEG bei Baubehörde.
- Heizungen mit mindestens 65 % erneuerbarer Energie.

GESETZLICHE AUFLAGEN FÜR BESTANDSIMMOBILIEN

- Austausch von Öl-, Gas- und Kohleheizungen nach 30 Jahren.
- Bundesregierung fördert Austausch und gewährt Übergangsfristen.
- Dämmung von oberster Geschossdecke/Dach.
- Dämmung von zugänglichen Leitungen durch unbeheizte Räume.
- Energieausweis beim Verkauf oder neuer Vermietung.

FÖRDERMÖGLICHKEITEN

- Sanierung zum Effizienzhaus.
- Dämmung von Dach, Wand, Geschoss-/Kellerdecke, Fenstern und Außentüren.
- Energieeffizienter Neubau.
- Barriere-Reduzierung und Einbruchschutz.
- Klimafolgenanpassung.
- Lüftungsanlagen.
- Heizungstausch (verschiedene Technologien).
- Heizungsoptimierung (z. B., hydraulischer Abgleich).
- Einbau digitaler Systeme zur Energieoptimierung.
- Solarstrom für Elektroautos (Photovoltaikanlage, Stromspeicher, Ladestation).
- Baubegleitung durch Energieeffizienz-Experten.
- Energieberatung.

FÖRDERUNGEN FÜR HEIZUNGSTAUSCH:

- Einkommensabhängiger Bonus von 30 % für Selbstnutzer mit niedrigem Einkommen.
- Klima-Geschwindigkeitsbonus von 20 % bis 2028 für frühzeitigen Heizungstausch.
- Boni kumulierbar bis max. 70 %.
- Vermieter erhalten Grundförderung, dürfen sie nicht auf die Miete umlegen.



Nachhaltige Logistik

bei Mobau Wirtz & Classen – Der Anfang ist gemacht

Nachhaltiger und energiesparender agieren bedeutet auch: Fossile Brennstoffe wie Öl und Benzin einsparen, wo es geht. Die Energiewende stellt deswegen speziell die Logistikbranche vor zahlreiche neue Herausforderungen. Teil der umfangreichen Serviceleistungen von Mobau Wirtz & Classen ist bei uns die Logistik, sprich die Auslieferung von Baustoffen und Baumaterialien an Baustellen und Kunden. Und auch bei uns fordern die steigenden Energiepreise – insbesondere bei Treibstoff – einen Tribut. Wie genau wir diesen Herausforderungen begegnen? Mit viel Planung, Bereitschaft zur Innovation und einer konkreten Zukunftsvision.

Ein Beispiel dafür ist die Prozessoptimierung innerhalb unserer Flotte. Da ein Großteil des Fuhrparks auf Lkw und Lieferwagen angewiesen ist, hat die effiziente Routenplanung noch mehr an Bedeutung gewonnen. Mit einem speziellen Speditionsprogramm optimieren wir unsere Lieferwege, um den Treibstoffverbrauch zu minimieren. Kundenzufriedenheit und Flexibilität werden dabei selbstverständlich nicht vergessen. Wenn unsere 31 Fahrer ihre 28 Fahrzeuge (8 Planwagen, 16 Kranwagen, 1 Hochlogistikwagen, 1 Sattelzug, 1 7,5t Lkw und 1 Fiat Transporter) im Umkreis von etwa 200–250 Kilometern mit durchschnittlich je 6 Auslieferungen pro Tag betreiben, bedeutet das also viel Planungsaufwand.

Aber die Mühe muss sein, denn die Transportmittel spielen eine entscheidende Rolle in der Lieferkette von Mobau Wirtz & Classen und können maßgeblich zur Reduzierung unseres CO₂-Fußabdrucks beitragen. Auch wenn für die Kunden momentan noch oft die Serviceleistung im Vordergrund steht. Zusätzlich setzen wir weitere Maßnahmen um, damit intern der Energieverbrauch sinkt. Moderne Lkw-Technologien beispielsweise minimieren den Kraftstoffverbrauch und sparen so wöchentlich bis zu 10% fossile Brennstoffe ein. Unsere Fahrer sind zudem angehalten, ihre Fahrweise energiesparend zu gestalten. Und bei den Staplern zeigen wir bereits ein starkes Engagement für Elektromobilität. Der Fuhrpark wird schrittweise um Elektrofahrzeuge ergänzt und Ladesäulen werden durch die eigenen Photovoltaikanlagen gespeist. Wir geben eben nicht auf und bleiben am Ball. Auch was die Zusammenarbeit mit Zulieferern und Händlern in Bezug auf nachhaltige Logistiklösungen angeht. Denn selbst wenn die Logistikbranche noch ganz am Anfang ihrer Bemühungen steht, sind wir offen und suchen aktiv nach energieeffizienten Lösungen. Die Bereitschaft zum Umdenken sowie einige erfolgreiche Ansätze sind bei Mobau Wirtz & Classen jedenfalls vorhanden – und stecken hoffentlich viele Mitstreiter und Partner in der Logistikbranche an.



„Die Bedeutung nachhaltiger Logistik für Kunden und Verbraucher ist in dieser Branche noch begrenzt. Kundenprioritäten liegen oft auf Flexibilität und Schnelligkeit anstatt auf nachhaltigen Lieferpraktiken. Mobau Wirtz & Classen betont die Notwendigkeit eines Umdenkens bei Kunden, um beispielsweise Lieferungen für längere Zeiträume zu bündeln und somit weniger Transporte durchzuführen“

Michael von Birgelen
Verkehrsleiter



Energieeffiziente Mobilität

Unser Fuhrpark wird mehr und mehr elektrisch

Die derzeitige Flottenstruktur bei Mobau Wirtz & Classen kann sich eindeutig sehen lassen: 80 Pkws und 88 Stapler sind für uns regelmäßig im Einsatz. Und weil Fahren bislang immer auch einen CO₂-Ausstoß bedeutete und das so gar nicht zu unserem nachhaltigen Gesamtplan passt, rüsten wir den Fuhrpark um. Bei den Pkw sind es derzeit zwar erst 10 %, die elektrisch oder hybridbetrieben sind, aber die meisten Stapler wurden bereits auf Elektroantrieb umgestellt.

Die nachhaltige Optimierung des Fuhrparks bedeutet also in erster Linie die schrittweise Umrüstung von Verbrenner- auf Elektrofahrzeuge. Dabei gilt es einiges zu bewältigen: „Auch bei den Pkws stellen wir gerade immer mehr um, allerdings müssen wir hier gerade für die Außendienstler auf die Laufleistung achten, weshalb hier die E-Quote noch etwas geringer ist“, sagt Volker Franz, der für Arbeitssicherheit und Fuhrparkmanagement in der gesamten Unternehmensgruppe zuständig ist. Außerdem stieß mit zunehmender Nutzung von Elektrogeräten zunächst das Hausstromnetz an seine Grenzen und musste an die neue Leistung angepasst werden. Aber wir wären nicht Mobau Wirtz & Classen, wenn wir vor solchen Herausforderungen zurückschre-

cken würden. Denn die Entscheidung zur Umrüstung des Fuhrparks auf energieeffiziente Transportmittel gründet sich auf mehreren Zielen: unseren Beitrag zur Klimaneutralität, CO₂-Reduzierung, Platzgewinn durch den Wegfall von Dieseltanks, eine verbesserte Nutzung der Photovoltaikanlagen und nicht zuletzt auch eine spürbare Kostenersparnis.

Mit der Umrüstung allein ist es aber nicht getan. Auch die passende Ladeinfrastruktur musste aufgebaut werden. Durch die Installation von vier Wallboxen für Pkws und einer 450 Quadratmeter großen zentralen Park- und Ladeplatzfläche für die Stapler in Dremmen wird der fortlaufende Betrieb gewährleistet. Schließlich wurden die Fahrer technisch geschult, insbesondere im Umgang mit den Elektrofahrzeugen.

Für die Zukunft haben Volker Franz und Mobau Wirtz & Classen übrigens große Ziele. „Im besten Fall ist der Stapler-Fuhrpark in naher Zukunft komplett um- und mit einer Wechselbatterie ausgerüstet, sodass der Strom unserer eigenen Photovoltaikanlage noch effizienter genutzt werden kann“, wünscht sich Franz. Und das werden wir sicher nutzen, damit unsere Vision von Energieeffizienz bald wahr wird.

„Denn gerade was den Pkw-Fuhrpark angeht, haben wir noch viel Potenzial“

Volker Franz
Arbeitssicherheit & Fuhrparkmanagement





Willkommen im Lager der Zukunft

Ein modernes Lagerverwaltungssystem macht's möglich

Wer energetisch optimiert, kommt auch an Digitalisierung nicht vorbei. Denn sie bedeutet mehr Effizienz. Und damit war der nächste logische Schritt auf unserer Reise klar: die Einführung eines modernen Lagerverwaltungssystems (LVS) an allen unseren Standorten. Denn Digitalisierung ist nicht nur ein Trend, sondern eine zukunftsorientierte Notwendigkeit. Die Vorteile sprechen für sich. Die Implementierung eines einheitlichen Lagerverwaltungssystems ermöglicht nicht nur eine Standardisierung unserer Prozesse, sondern schafft auch eine nahtlose Integration über alle Standorte hinweg.

Aber was bedeutet das konkret für unsere Kunden? Ganz klar: ein paar nicht übersehbare Vorteile! Dazu zählt beispielsweise die Minimierung von Fehlverladungen. Dank eines

„In den letzten 20 Jahren hat die Digitalisierung den Baustoffhandel grundlegend verändert. E-Commerce-Plattformen haben es ermöglicht, Baustoffe online zu kaufen, was zu einer größeren Marktzugänglichkeit und Effizienz geführt hat.“

Alexander Wirtz

geführten Kommissionierungsprozesses und einer intelligenten Stellplatzverwaltung werden Fehlverladungen reduziert, sodass Kunden immer genau das erhalten, was Sie benötigen. Auch die Übersicht profitiert. Nie war es einfacher, den Überblick zu behalten. Denn Statusanzeigen der Kommission bieten eine Echtzeitübersicht über den Fortschritt der Bestellungen. Auch die Verfügbarkeit wächst. Durch die Überwachung von Lagerbeständen in Echtzeit und rechtzeitige Nachbestellungen gewährleisten wir mit dem neuen Lagerverwaltungssystem

eine höhere Verfügbarkeit der Produkte. Und schließlich macht das neue System endlich Schluss mit Papierkram. Mit digitalen Belegen wie Kommissions- und Lieferscheinen wird das Einkaufserlebnis nicht nur effizienter, sondern auch umweltfreundlicher.

„Die Zukunft liegt in der Transparenz aller Informationen, die Kunden und Lieferanten von uns benötigen. Auch das Marketing wird aus diesem Grund zukünftig vermehrt über digitale Kanäle wie Websites, E-Mail oder Social Media laufen.“

Gottfried Classen

Der Weg zu diesem Meilenstein war bislang vor allem geprägt von einer engen und produktiven Zusammenarbeit mit unserem ERP-Dienstleister. Und das insgesamt circa eineinhalb Jahre dauernde Projekt hat noch vieles auf dem Plan. Aktuell laufen beispielsweise Vorarbeiten für die Lager-Stellplatz-Struktur am Standort Hückelhoven, begleitet von vorbereitenden Maßnahmen zur Lagerkennzeichnung und der Auswahl technischer Hilfsmittel wie Scanner. Die Einführung von WLAN am gesamten Standort und den Außenflächen ist ebenfalls Teil des Projekts.

Unsere Reise zur digitalen Transformation hat also längst begonnen. Und bisher sind wir damit auf einem guten Weg, der uns und unseren Partnern und Kunden hoffentlich noch viele neue Vorteile bietet. Willkommen im Lager der Zukunft.

DIGITALISIERUNG – WAS BEDEUTET DAS EIGENTLICH?

Nicht nur die Gebäude-, sondern auch die IT-Technik spielt im Energiewandel eine entscheidende Rolle. Hier kommt die „Digitalisierung“ ins Spiel. Der Begriff wird oft weit gefasst. Wir haben unseren Spezialisten Adrian Warner danach gefragt, was er unter „Digitalisierung“ versteht.

Seine Überzeugung ist deutlich: Der Mensch spielt in der Digitalisierung eine entscheidende Rolle. „Nur durch Befähigung des Einzelnen an der „digitalen Transformation“ teilzuhaben ist eine erfolgreiche und beständige Digitalisierung möglich. Denn Digitalisierung endet nicht nach dem x-ten Projekt. Digitalisierung ist kontinuierlich und ein Mindset“, sagt Warner. Die Herausforderung besteht für ihn darin, die Unternehmenskultur auf einen Stand zu bringen, der eine digitale Transformation ermöglicht. „Wir müssen uns dem Thema bewertungsärmer und iterativer nähern – ohne perfektionistischen oder maschinellen Ansatz“, betont Warner. Was dafür nötig ist? „Gute Führungsqualitäten und eine klare Vision für die Zukunft“, weiß der Experte. Da sind wir zuversichtlich.

ADRIAN WARNER
Digitalisierungsbeauftragter



THOMAS PILAR

Bitte stellen Sie sich kurz vor

Ich bin Thomas Pilar, Gründer von Flinkit (flinkit.de). Wir sind Anbieter der WhatsApp-Software, die den Messenger zum besten Kanal für Vertrieb und Marketing macht. Wir sind ein Berliner Startup mit inzwischen über 25 Kollegen aus 9 Ländern. Vor Flinkit war ich Geschäftsführer in der SHK-Branche, im Viessmann-Konzern und habe dort die digitale Transformation mitgestaltet.

Welche Projekte werden aktuell gemeinsam mit Mobau Wirtz & Classen umgesetzt?

Aktuell stellen wir ausgewählten Standorten unsere Messaging-App (Mobil oder Desktop) zur Verfügung, mit der Wirtz-Classen-Kollegen im Außen- und Innendienst und in weiteren Abteilungen mit Kunden chatten. Dem-

nächst planen wir gemeinsam deutschlandweit WhatsApp-Newsletter - dieses neue Marketing-Instrument zeichnet sich durch besonders hohe Wirksamkeit aus.

Wie sehen Sie die Digitalisierung im Baustoffhandel?

Der Baustoffhandel ist einer der größten Wirtschaftszweige, mit einer in Deutschland im internationalen Vergleich außergewöhnlichen Struktur der Mittelständler. In den verrückten Boom-Jahren bis 2022 hatte man in der Branche wenig Kapazität bzw. Anreiz, in Digitalisierung zu investieren. Die Marktlage hat sich da inzwischen geändert und Zeiten mit wirtschaftlichem Gegenwind erfordern höhere Effizienz. Daher sehe ich das aktuelle Umfeld förderlich für Digitalisierung, die in vielen Bereichen in der Vergangenheit verschleppt wurde. Insofern habe ich den Eindruck, dass zurzeit recht viel passiert.

Wie sehen Sie die Digitalisierung bzw. die Innovationskraft bei Mobau Wirtz & Classen?

Mobau Wirtz & Classen hat nicht nur regional eine besondere Strahlkraft für die Branche, sondern auch in die überregionalen Verbände

hinein. Ein Team mit unterschiedlichen Backgrounds treibt die Digitalisierungsthemen voran. Man merkt, dass sich gerade in der jüngsten Zeit super viel tut. Dies sieht man an einer Reihe von smarten Digitalisierungsprojekten (wozu wir ja auch gehören), aber auch an der Einstellung bzw. dem Bewusstsein, was in Zukunft hinsichtlich der Digitalisierung notwendig sein wird. Ich spreche täglich mit Mittelstandsunternehmen. Vielen ist nicht klar, dass die Herausforderungen der Digitalisierung eher in den Einstellungen in der Organisation liegen (Überwindung der kulturellen Risikoaversion, iteratives anstatt perfektionistisches Denken, Kollaboration statt Hierarchien, etc.), und nicht so sehr in einzelnen Technologien oder Leuchtturmprojekten. Mobau Wirtz & Classen ist hier schon deutlich weiter, die Herausforderungen sind klar artikuliert. Mit Fliesenmax gibt es bereits ein beeindruckendes Omnichannel-Schwesterunternehmen. In Bezug auf digitales Backbone, Digitalabsatz und digitale Reichweite erwartet Mobau Wirtz & Classen in Zukunft sicher noch spannende Aufgaben und Erfolgserlebnisse.

„Mobau Wirtz & Classen hat nicht nur regional eine besondere Strahlkraft für die Branche, sondern auch in die überregionalen Verbände hinein.“



MICHAEL SCHMIDT

Bitte stellen Sie sich kurz vor

Ich bin Michael Schmidt, Vorstand der ISIFIVE eG. Wir realisieren branchenübergreifend digitale Lösungen für unsere Kunden und setzen dabei auf Low-Code Software Plattformen. Unser Team besteht aus 10 Experten und vielen Partnern.

Welche Projekte werden aktuell gemeinsam mit Mobau Wirtz & Classen umgesetzt?

Wir haben mit dem Mobau-Intranet eine Plattform geschaffen, auf der die Mitarbeiter, neben Informationen rund um das Unternehmen, diverse Mehrwert-Funktionen nutzen können. Angefangen von der Bereitstellung von Daten

aus der Warenwirtschaft bis zur Bereitstellung unternehmensrelevanter Prozesse.

Wie siehst Du die Digitalisierung im Baustoffhandel?

Der Baustoffhandel hat aus meiner Perspektive das größte Potential über die Digitalisierung mittel- bis langfristig Wachstum zu erreichen und interdisziplinäre Märkte zu erschließen. Der bisher sehr stark von analogen Prozessen geprägte Markt, kann durch die Digitalisierung seine unterschiedlichsten Zielgruppen in kürzester Zeit erreichen. Darüber hinaus lassen sich interne Prozesse optimieren und neugestalten, so dass die Unternehmen in allen Berei-

chen durch die Digitalisierung zukunftssicher aufgestellt sind.

Wie sehen Sie die Digitalisierung bzw. die Innovationskraft bei Mobau Wirtz & Classen?

Mobau Wirtz & Classen hat erkannt, dass der Weg in eine erfolgreiche Zukunft nur mit Hilfe der Digitalisierung stattfinden kann. Hier hat Mobau Wirtz & Classen bis heute wichtige Weichenstellungen durchgeführt. Auf dieser Grundlage sehe ich für die nahe und mittlere Zukunft ein großes Potential als Vorreiter für die gesamte Branche digitale Lösungen zu konzipieren und umzusetzen. Wir freuen uns Teil dieses Prozesses zu sein!



WIR WÜNSCHEN FROHE WEIHNACHTEN UND EIN FROHES NEUES JAHR!

Wie in den letzten Jahren werden wir auf Weihnachtsgeschenke verzichten und einen entsprechenden Betrag für soziale Zwecke zur Verfügung stellen.

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

Mobau Pegels

Hülser Straße 39 | 47906 Kempen
Telefon 02152.894990 | Fax 02152.8949939

Mobau Ratingen

Kalkumer Straße 36 | 40885 Ratingen
Telefon 02102.20410 | Fax 02102.204111

PRO
Mobau Wirtz & Classen
Unternehmensgruppe

NEW

Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co. KG

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