

PROFI NEWS

JETZT
NEU

PRO

- # Mobau Kempen im Bau
- # Im Interview mit starken Partnern
- # Echte Experten & mobau Azubis

THEMA #03

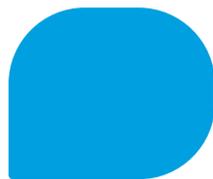
Winter 2021/2022

PROjekte
SO VIELFÄLTIG
WIE DIE BAUBRANCHE

PRO

Mobau Wirtz & Classen
Unternehmensgruppe

Inhaltsangabe



	SEITE
UNSERE PROJEKTE Im Detail	04
INTERVIEW Mit starken Partnern	16
MOBAU KEMPEN BauPark kurz vor dem ersten Spatenstich	17
NEUE IMPULSE Ein neuer Mitarbeiter stellt sich vor	18
MOBAU-AZUBI Echte Nachwuchsexperten	19
AUSBLICK Vorschau auf das, was kommt	20



Liebe Leserinnen, liebe Leser –

Im Jahr 2021 hatte Corona uns – anders als wir alle dachten – weiterhin im Griff. Alle sind in irgendeiner Weise betroffen. Dabei versuchen wir, als Vollsortimenter am Bau mit angepassten Verhaltensweisen und der nötigen Vorsicht dagegenzuhalten, um in erster Linie alle laufenden Projekte erfolgreich weiterzuführen. In dieser Ausgabe können Sie sich davon überzeugen, dass auf uns Verlass ist. Und dass wir, gewerkeübergreifend, die richtige Adresse sind. Wir haben die notwendigen Kapazitäten, die zuverlässige Logistik und die überzeugende „Manpower“, um jeden Anspruch und Wunsch bedienen zu können. Auch wenn uns Lieferengpässe und Materialmangel in diesem Jahr beschränkt und dazu geführt haben, dass wir in unserem Wachstum gebremst wurden, haben wir alles dafür getan, Lösungen zu finden. Wir geben unser Bestes, damit Sie die Gewissheit haben, dass Ihr Projekt Priorität hat, weiterhin versorgt und reibungslos abgewickelt wird.

Wir wünschen Ihnen und Ihren Lieben einen guten Start in das neue Jahr 2022 und freuen uns auf alle kommenden Projekte.

Ihr

Wilhelm Classen

WIR SUCHEN ECHTE NACHWUCHS- EXPERTEN

Jetzt bewerben
und die Karriereleiter hochklettern



**FACHKRAFT FÜR
LAGERLOGISTIK**

(M/W/D)

**FACH-
LAGERIST**

(M/W/D)

**KAUFMANN/-FRAU
IM GROSS- &
AUSSENHANDELS-
MANAGEMENT**

(M/W/D)

**KAUFMANN/
-FRAU FÜR BÜRO-
MANAGEMENT**

(M/W/D)

**KAUFMANN/
-FRAU IM
EINZELHANDEL**

(M/W/D)

**BERUFS-
KRAFTFAHRER**

(M/W/D)

**FACH-
INFORMATIKER**

(M/W/D)

WIR SUCHEN
AUSZUBILDENDE



ProfiZentrum | BauPark | SSW Dach & Holz | Logistik
Classen Natursteinhandel | Baumarkt

Mobau ^{PRO} Wirtz & Classen
Unternehmensgruppe

Beton- und Formstahl • Anarbeitung • Stahlkonstruktionen • Schweißarbeiten • Betonstahlbiegebetrieb

Planung- und Fertigung von
Stahlsonderkonstruktionen

Schweißfachbetrieb mit
DIN EN 1090-2 EXC2
Zertifizierung

Formstahl
IPE - HEA - HEB - HEM Träger

B & G
STAHLHANDEL
GMBH

B&G Stahlhandel GmbH
Römerstraße 59
41238 Mönchengladbach

info@bg-stahlhandel.de
www.bg-stahlhandel.de

Telefon: 02166 / 9892650
Telefax: 02166 / 9892679

Die Komplexität des Bauens

Projektmanagement im Bau ist eine vielschichtige und hochkomplexe Angelegenheit. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um den Bau eines Flughafens, eines Bürogebäudes oder eines Einfamilienhauses handelt. Viele Herausforderungen entstehen während der Bauphase, die sich im Vorfeld nicht antizipieren lassen. Komplexität entsteht auch dadurch, dass viele Gewerke ineinander greifen müssen. Es gilt, das jeweilige fachliche Know-how vieler Berufe und Projektbeteiligter zusammenzuführen und mit unterschiedlichen Anforderungen sowie zeitlichen Fristen übereinzubringen. Rechtliche, wirtschaftliche und organisatorische Fragestellungen wirken im Projektverlauf ein, können zum Sand in Getriebe werden und Verzögerungen verursachen. Auch Materialengpässe können Bauprojekte ins Stocken bringen. Aktuell ist durch die Pandemie und Blockade des Suezkanals die Materialbeschaffung auf dem Weltmarkt deutlich erschwert. Zwar entspannt sich die Situation langsam, jedoch gaben laut Ifo-Institut im August 2021 immer noch über 40 Prozent der Bauunternehmen an, an Materialknappheit zu leiden. Zuletzt hat die Flutkatastrophe vor allem in Nordrhein-Westfalen zu neuen Verwerfungen geführt. Diese Engpässe treffen insgesamt auf eine steigende Nachfrage im Wirtschafts- und Wohnungsbau, mit der Folge, dass die hohe Nachfrage nach Rohstoffen die Preise hoch hält.

Mehr denn je kommt es in dieser Zeit auf eine sehr genaue & frühe Planung an, um einen reibungslosen Ablauf bei Bauprojekten sicherzustellen. Wie beim Tiefbauprojekt der AWA Entsorgung GmbH Eschweiler, das sich über einen Zeitraum von Juli 2021 bis Ende 2022 erstreckt. „Die Lieferung der Baustoffe ist ein großes Thema bei diesem Projekt. Unter anderem benötigen wir PP-Rohre in einer Gesamtlänge von 15 Kilometern. Das nach einer Zeit, in der der Flugverkehr mehr oder weniger brach lag“, erklärt Dipl. Ing. Klaus Brandhofe, Prokurist bei der zuständigen Bauunternehmung Tholen-Gruppe, die mit dem großen Sanierungs- und Entsorgungsbauvorhaben beauftragt ist.

Was PP-Rohre mit dem Flugverkehr zu tun haben? Kunststoff ist als Nebenprodukt der Rohölverarbeitung knapp geworden, weil die Produktion von Kerosin wegen des zusammengebrochenen weltweiten Flugverkehrs zurückgefahren wurde.

„Dennoch hat mobau Wirtz & Classen Mittel und Wege gefunden, das Material ‚in time‘ zu organisieren“

Klaus Brandhofe

Brandhofe arbeitet seit über 33 Jahren mit dem Baustoffhändler zusammen, „weil wir uns auf das Team absolut verlassen können.“ Ein enger Austausch und detaillierte Abstimmung waren die Basis für den guten Projektstart, berichten Brandhofe und M. Eng Oliver Rheimann, Projektleiter bei der Tholen-Gruppe. „Es mussten im Vorfeld sehr viele technische Details zwischen allen Beteiligten geprüft und besprochen werden“, fasst Tiefbau-Fachberater Sascha Jansen bei mobau Wirtz & Classen zusammen. „Eine der sicherlich großen Herausforderungen waren das Sicherheitsauffangbecken sowie die Sedimentationsanlage, die technisch geprüft und freigegeben werden musste und dann erst in Produktion gehen konnte“, so Jansen weiter.

Innerhalb der geplanten Bauzeit ein Sieben-Familien-Haus zu bauen: Das ist auch in diesen Zeiten keine Unmöglichkeit, wie Familie Frohnhofen beweist. Im August hat sie nach 13 Monaten Bauzeit ihr Gebäude in Hückelhoven fertiggestellt. Möglich war dies aufgrund enger Abstimmung mit mobau Wirtz & Classen. Hilfreich fand er die enge Betreuung: „Wir hatten einen zentralen Ansprechpartner, der alle Fäden zusammenführte“, so Frohnhofen. Nur so sei es möglich gewesen, dieses Objekt in so kurzer Zeit zu realisieren, erläutert der Bauherr Bernd Frohnhofen. „Der gesamte Neubau wurde mit sehr viel Liebe zum Detail gebaut – bis hin zum Treppenhaus aus dunklem Naturstein. Alle Materialien bezog Frohnhofen bei mobau Wirtz & Classen. „Wir haben tatsächlich sämtliche Baustoffe aus den Bereichen Hochbau, Tiefbau, Gala-Bau, Fliesen, Naturstein, Türen und Dach geliefert. Vom ersten KG-Rohr bis zur letzten Tube Silikon“, illustriert Carlo Classen, Teamleiter bei mobau Wirtz & Classen, den Umfang des Projekts, das er federführend betreute.

„Damit nicht nur alle Handwerker, sondern auch die Materialien zur rechten Zeit am richtigen Ort da sind. Das hat exzellent geklappt.“

Bauherr
Bernd Frohnhofen

IDEE, PLANUNG, ORGANISATION DER GEWERKE, BESCHAFFUNG DER MATERIALIEN, AUSFÜHRUNG, FERTIGSTELLUNG – PROZESSE, DIE PERFEKT INEINANDER ÜBERGREIFEN MÜSSEN

„An diesem Projekt war besonders, in einem so alten Gebäude Großkeramiken einzusetzen, beginnend mit einem Maß ab 80 x 80 cm bis hin zu 3 x 1,50 m“

Jan Windmüller

Wer einen Altbau erwirbt und modernisieren will, ist nicht oft mit ungeahnten Aufgabenstellungen konfrontiert, die auf den ersten Blick nicht sichtbar sind oder die entstehen, wenn man ein Haus aus einem anderen Jahrhundert mit modernster Haustechnik wie einer Fußbodenheizung ausstatten will. Für die Sanierung einer alten und baufälligen Stadtvilla in Linnich im Kreis Düren kaufte der Eigentümer 500 Quadratmeter Fliesen bei mobau ein, die der Fliesen-, Platten-, Mosaiklegerbetrieb Jens Pomplun verlegte. Die alte Villa wurde auf höchstem Niveau von Ende 2020 bis März 2021 kernsaniert. Aus den Fliesen wurden auch Waschtischmöbel und Küchenarbeitsplatten gefertigt. Die Holz-

balken stellten zunächst eine Schwierigkeit dar. „Die alten Balken hätten das Gewicht des geplanten Fliesenbodens mit Estrich und Heizung nicht gehalten. Also haben wir über eine Konstruktion eine neue Betondecke aufgebaut, die sich mehr oder weniger selbst trägt“, so der Bauherr. Manchmal birgt das Unerwartete aber auch Vorteile: „Das altbautypische knarrende Bodengeräusch ist mit dem neuen Boden ganz verschwunden.“ Keine Angst vor Komplexität sollte das Credo im Bau sein. Denn wenn nicht immer alles nach Plan laufen kann, lässt sich mit einem professionellen Projektmanagement und einer hohen Agilität aus nicht antizipierbaren Problemen vielleicht sogar ein Nutzen ziehen.

PRO

Unser Service

Baustellen sind unsere Kernkompetenz und mithilfe unseres breiten Produktportfolios kann nahezu jedes Traumprojekt realisiert werden. Ob Großbaustelle, Einfamilienhaus oder Badezimmerumbau – unsere Echten Experten betreuen mit Leidenschaft, Fachwissen und Liebe zum Detail Ihr Projekt.

Dabei ist uns besonders wichtig, dass individuelle Wünsche berücksichtigt werden. Maßanfertigungen setzen wir gerne um.

UNSERE PROJEKTE



#1



#2

Der Verkauf von Baustoffen beinhaltet direkten Kontakt zum Prozess der Planung und Umsetzung spannender Projekte. Projekte, die mindestens genauso vielfältig sind wie die Einsatzbereiche unserer Produkte und die individuellen Wünsche und Ansprüche unserer Kunden. Dafür brennen wir!



#3



#4

#1 NATURSTEINHANDEL Luxus für innen & außen #2 Profizentrum Neubauprojekt #3 NATURSTEINHANDEL Eingangsgestaltung #4 NATURSTEINHANDEL Kompletter Ausbau #5 BauPark Sterneküche #6 BauPark Hausverkleidung #7 NATURSTEINHANDEL Marmor für ein stilvolles Ambiente #8 NATURSTEINHANDEL Hausausbau #9 NATURSTEINHANDEL Ein cleaner Natursteinmix #10 NATURSTEINHANDEL Fassadengestaltung #11 NATURSTEINHANDEL Moderner Innenausbau #12 NATURSTEINHANDEL Alles auf Maß #13 NATURSTEINHANDEL Alles unter freiem Himmel



#7



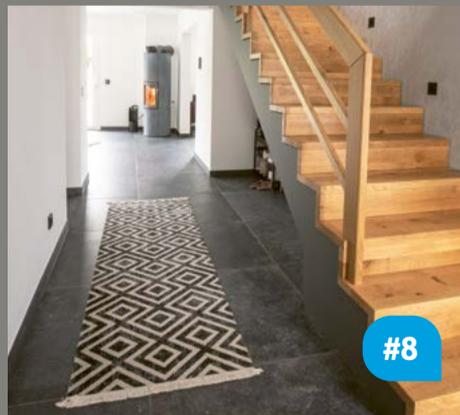
#6



#5



#11



#8



#9



#10



#12



#13

Natursteinhandel & Schellevis

#1

Luxus für Innen & Außen

EXKLUSIVE KERNSANIERUNG EINER ALTEN STADTVILLA AUF HÖCHSTEM NIVEAU

Knapp 500m² polierte, graue Marmorfliesen des Herstellers Casa Dolce Casa in 80x80x1cm verfeinern im Wohnbereich Klassik & Moderne. Im Outdoor-Bereich beeindruckten etwa 1.000m² Schellevis Platten mit zeitloser Optik. Im Klein- und Großformat eingesetzt als Blockstufen, Schwimmbadplatten und hochkant als Beeteinfassung wird das vielfältige Einsatzpotenzial der Schellevis Produkte wunderschön inszeniert.





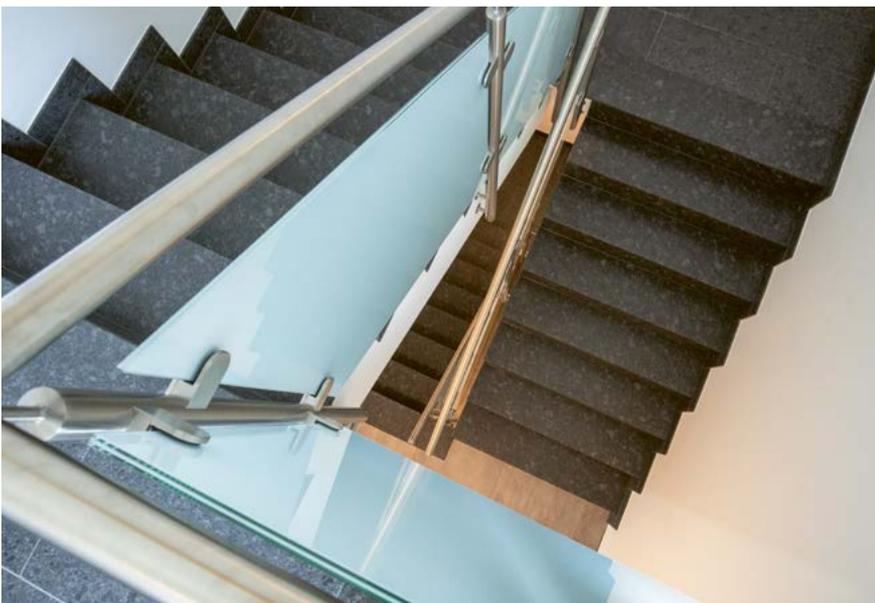
DUALE LÖSUNG - ECHTE EXPERTEN FÜR KOMPLEXITÄT

Eine Kombination aus acht Wohneinheiten und einer Gewerbeeinheit vereinen die beiden Kernkompetenzen der **Kanders Immobilien GmbH & Co. KG** inmitten von Kempen im Rahmen eines Neubauprojektes. Nach aktuellem Baufortschritt sind dort inzwischen bereits rund 1.150 m³ Beton, 1.150 m² Kalksandstein, 508 m KS Kimmsteine, 255 m² Extruder, 100t Stahl und 60.000 Klinkersteine geliefert und verarbeitet.

Material für den Trockenbau, Fliesen und Pflastersteine für das entstehenden Außengelände schließen sich daran an.

Pegels Kempen Wohnen & arbeiten

#2



Natursteinhandel Eingangsgestaltung

#3

ECHTE EXPERTEN FÜR MASSANFERTIGUNGEN

Charismatisch und hochwertig sorgen die individuell zugeschnittenen Platten aus dem südafrikanischem Basaltstein „Nero Assoluto“ für die persönliche Handschrift vor der Haustüre. In einer Größe von 196x135x4cm wurden rund 20m² verlegt mit wassergestralter, gebürsteter Oberfläche, gleichmäßiger Farbtiefe und hoher Trittsicherheit. Die Platten sind mit polierter, geschliffener, satiniertes oder antiker Oberfläche äußerst vielseitig einsetzbar und auch für den Indoor-Bereich verwendbar.



BauPark Kompletter Ausbau

#4

VOM DACH ÜBER FASSADE BIS HIN ZUM INNENAUSBAU

Beim Neubau eines 7-Familienhauses liefert mobau Wirtz & Classen das gesamte Produktportfolio vom Keller bis zum Dach. Etwa 157m³ Beton, 646m² Kalksandstein, rund 400m² Röben Premium Klinker „Aarhus“ Grauweiß im Normalformat, 27m² Natustein, 38 Türen, 37 Tuben Silikon.

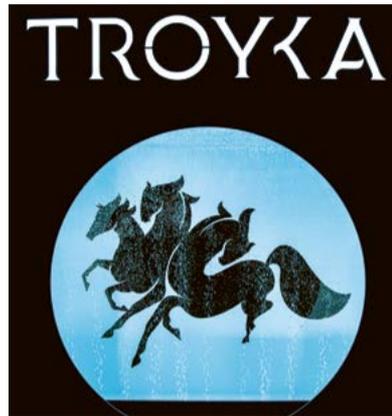




BauPark #5 Sterneküche

DIREKTER BLICK VOM CHEFSTABLE IN DIE STERNEKÜCHE

Loftcharakter in modernster Sterneküche. In stilvollem Mattschwarz rundet die Extra-Serie des Fliesenherstellers Lasselsberger in 60x60 cm über 250m² das Herzstück des Restaurants Troyka in Neu-Immerath ab. „Where the magic happens“ überzeugt der schlichte, klassisch homogene Look der Keramik mit Pflegeleichtigkeit und erfüllt alle Anforderungen.



BauPark #6 Hausverkleidung

Moderner Industrieklinker trifft Backsteintradition - Beim Neubau eines barrierefreien, seniorengerechten Mehrfamilienhauses mit neun Wohneinheiten wurden knapp 800m² Premium Klinker der Röben "Cork"-Serie im Normalformat geliefert. Zwei verschiedene Oberflächenstrukturen werden hier miteinander vereint. Der SHEFFIELD Strangpress Lochklinker mit seiner glatten Fläche ergänzt sich optimal mit dem WIESMOOR Vollklinker und dessen rustikaler Oberfläche.



Ihr Partner für alle Bauaufgaben

Dyckerhoff Beton GmbH & Co. KG
Niederlassung Rhein-Ruhr
Am Blankenwasser 18, 41468 Neuss

Tel. 02131 718160 Fax 02131 7181626
www.transportbeton.de

 **Dyckerhoff Beton**

#7

Natursteinhandel Marmor für ein stilvolles Ambiente

MARMOR - DAS BESONDERE

Zeitlose Eleganz – Mit einer nahezu perfekten Natursteinoptik aus Keramik sprechen der Boden im Eingangs- und die Kaminverkleidung im Wohnbereich für sich. Beeindruckende 285cm Plattenhöhe verkleiden den Kamin mit auf Gehrung gefertigten und geklebten Kanten. Ein optisches Statement, das durch den zeitlosen Charakter des Materials dennoch nicht zu aufdringlich wirkt.



MARAZZI

Human Design

Seit mehr als fünfundachtzig Jahren gestalten wir keramische Produkte, deren Technologien und Innovationen für Menschen gedacht sind. Denn es ist die innige Beziehung zwischen Mensch und Objekt, die wahres Design ausmacht.
marazzi.it



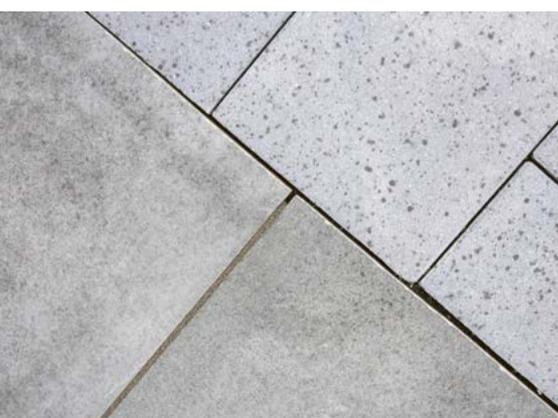
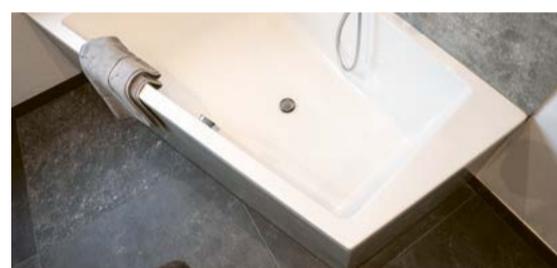
Modernität meets Rustikal



Die graphitfarbene Fliese „Rue de St. Cloud“ des Herstellers Ascot im Maß 90x90cm wirkt auf rund 145m² mit ihrem rustikalen Charme. Durch die Kombination mit Holz & anderen Materialien erhält das Produkt dennoch einen wohnlichen Charakter.

Kleiner Raum, große Wirkung. Das Natursteinwaschbecken aus Nussstein, die Waschtischplatte aus massiver Eiche mit Baumkante und matt schwarzen Armaturen machen das Gäste-WC zum wahren Hingucker.

Die mobau Blackline Safe Pflasterplatte ist eine großformatige, befahrbare Pflasterplatte zur geradlinigen, modernen Gestaltung des Außenbereiches. Im Maß 60x30x8cm wurden 130m² des Außenbereichs damit ausgestattet.



Natursteinhandel

Individueller Natursteinmix

#9

NATURSTEIN BIETET NICHT NUR UNTERSCHIEDLICHE OPTIKEN, SONDERN AUCH VERSCHIEDENE EINSATZMÖGLICHKEITEN

Wahre Natursteinliebe – perfekt kombiniert sorgen die maßangefertigte Küchenarbeitsplatte aus brasilianischem Hartgestein und der italienische Marmorboden für eine zeitlose, cleane Optik.

Die Kaminverkleidung aus „Azul Macaubas“ zeichnet sich durch die Launen der Natur aus, welche in Farb- und Strukturschwankungen sichtbar werden, und machen jede Platte zu einem echten Unikat mit vielseitigen Einsatzmöglichkeiten.

Als Familientreffpunkt strahlt der Granit „Viscount white“ mit 3cm starker, polierter, imprägnierter, wasser- und ölabweisender Oberfläche. Individuell angefertigt und auf einem Edelstahl-Untergestell montiert.



Natursteinhandel

Moderne Fassadengestaltung

#10



Fassadengestaltung mit Naturstein – Aufwertung der weiß verputzten Fassade durch ein umlaufendes Band aus 4cm starkem, irischem Blaustein mit einer dunkel geschliffenen Oberfläche. Darunter verbirgt sich ein Edelstahl-Mörtelanker, um eine ständige Hinterlüftung zu gewährleisten.





Natursteinhandel

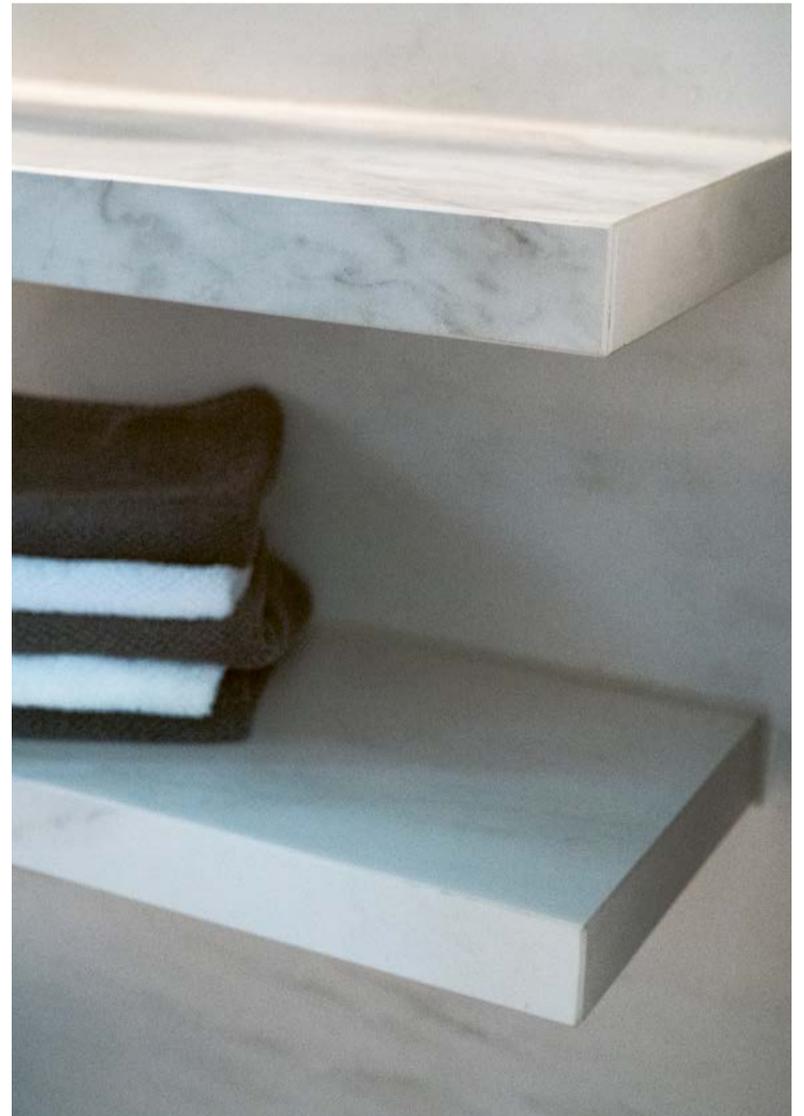
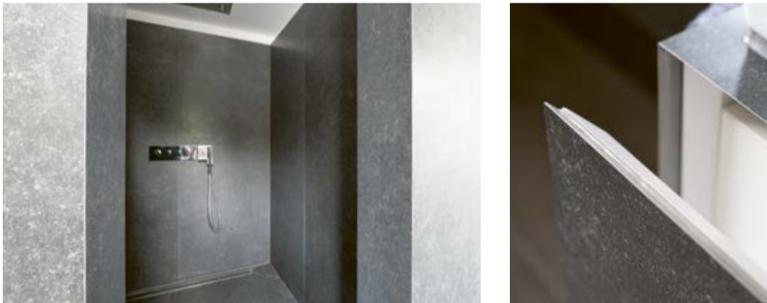
Moderner Innenausbau

#11



XXL Keramik in Küche & Bad. Produkte der innovativen Feinsteinzeugmarken Ariostea und Sapienstone zaubern unkompliziert eine stilvolle Atmosphäre.

Bei Maßanfertigungen steht die Verklebung der Kanten auf Gehrung im Fokus, um ein makelloses Bild zu erzeugen. Die Fronten des Waschtischs bspw. sind auf Wunsch und individuell mit 6 mm Keramik vorgenommen.



#12

Natursteinhandel

Alles auf Maß



Keramik im XXL-Format macht das Hauptbad zu etwas ganz Besonderem. Bei einer Plattengröße von 240x120cm und einer Materialstärke von 6mm wurde besonderes Augenmerk auf den perfekt abgestimmten Strukturverlauf des Produktes gelegt. In Zusammenarbeit mit **Bronneberg Interior Manufactur** wurde die individuell zugeschnittene Keramik für den Waschtisch durch die maßgeschneiderte Unterkonstruktion einzigartig inszeniert.

Die elegante Kaminverkleidung aus brasilianischem Gneis Silver Grey mit satiniertes Oberfläche spricht für sich. Innen- und Außenkanten wurden passgenau unter Berücksichtigung des besonderen Strukturverlaufs auf Gehrung zugeschnitten und verklebt.



BauPark

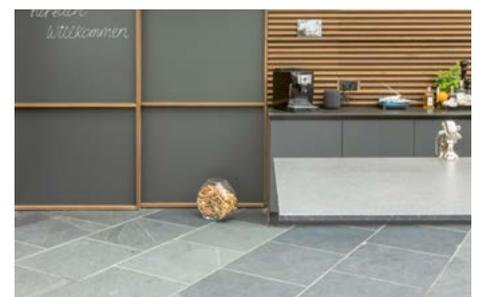
Alles unter freiem Himmel

#13



DIE PERFEKTE KOMBINATION AUS ROBUSTHEIT & SCHÖNHEIT

Ein Outdoor-Küchen-Traum mit einer Arbeitsplatte aus Naturstein „Nero Assoluto“ in 2cm Stärke mit antiker Oberfläche. Pflegeleicht und dennoch filigran – in Kombination mit Holzelementen ein echter Hingucker. Im gleichen Look ergänzt die Outdoor-Dusche das Urlaubsgefühl für zuhause.



IM INTERVIEW

mit starken Partnern



Jacob Durst GmbH & Cie

Jacob Durst GmbH & Cie. erweist sich für unsere Unternehmensgruppe als starker, zuverlässiger Partner mit einigen Parallelen. Ein regionales, familiengeführtes Unternehmen der Baubranche in dritter und vierter Generation, mit interessanten Zukunftsvisionen und beeindruckenden Projekten. Als Projektentwickler und Bauträger hat die Jacob Durst GmbH & Cie es verstanden, sich im Premiumsegment für Wohnraum zu platzieren und zu etablieren. Schlüsselfertige, maßgeschneiderte Immobilien - bspw. mit dem großen Neubau im Innenhof der Bilker Allee in Düsseldorf. Dort entstehen drei Gebäudeeile in gediegener, stilvoller Architektur mit höchstem Wohnkomfort.

„Wir haben festgestellt, dass in den vergangenen Jahren in den Metropolen weniger zu bewegen ist, weil keine Baugrundstücke vorhanden oder zu erwerben sind. Unser Ziel ist es, ein bezahlbares Produkt am Markt zu platzieren, und das ist in den Metropolen doch zunehmend weniger möglich“

Daniel Durst

„Als Bauträger ist es zwingend notwendig sich breiter aufzustellen. Entweder im Hinblick auf den Radius welchen man bedienen möchte oder im Hinblick auf das Geschäftsmodell. Hier ist Flexibilität gefragt“.

Daniel Durst

„Allerdings haben wir nie nur darauf den Fokus gelegt. Im Produktportfolio bieten wir genauso ansprechende Doppelhaushälften oder Reihenhäuser und das finden wir auch gut so, dass wir damit ein breites Publikum bedienen können“, erklärt Daniel Durst im Gespräch. In den letzten Jahrzehnten hat sich gezeigt, dass ergänzend Projekte in ländlicheren Gebieten an Relevanz zunehmen.

Die bestehende Niederlassung in Mönchengladbach besteht seit Firmengründung – dennoch beschränken sich die Firmenaktivitäten nicht ausschließlich auf die Region Niederrhein. Mit einer Entwicklung hat sich die Jacob Durst GmbH & Cie in Richtung Nordsee gewagt. Dort wurde Ende 2020 ein Grundstück mit 5 Hektar Bauland zur Erschließung von 70 Einfamilienhäusern, in der Stadt Wittmund-Burhufe erworben. „Wir freuen uns sehr auf das Projekt an der Küste. Nur rund zehn Minuten entfernt zu den Fähranlegern der Inseln Spiekeroog, Wangeroog und Langeoog“.

Mit mobau Wirtz & Classen verbindet die Jacob Durst GmbH & Cie eine langjährige Historie. „Da sind sicherlich auch persönliche Verbindungen mitverantwortlich und nicht zuletzt der einzigartige Service sowie der vernünftige Preis den man dort bekommt sodass wir als Kunde immer treu geblieben sind“.

Hubert Sieberichs GmbH Zimmerei, Bedachungen und Holzrahmenbau. Als starker Partner der SSW Dach & Holz realisiert das Unternehmen Hubert Sieberichs GmbH seit Jahrzehnten unzählige attraktive und innovative Projekte. Seit 2019 unter neuer Führung in dritter Generation. Mit Marius Lind übernimmt ein gelernter BWL'er branchenfremd das Familienunternehmen. Jung, sympathisch und mit guten Ideen führt er aktuell rund 35 Mitarbeiter und baut sukzessive eine der Kernkompetenzen, Holzrahmenbau, aus.

„Die Zusammenarbeit mit SSW hat eine lange Historie. Lokalität, gute Konditionen und persönliche Kontakte sind für mich wichtige Gründe, weswegen das Unternehmen Sieberichs der SSW treu bleibt. Zusätzlich sichern der Kundenservice, die Betreuung und die individuelle Beratung den reibungslosen Ablauf aller aktuellen Projekte.“

Beim laufenden Projekt in Heinsberg-Kempen, einem 5-Familienhaus mit Eigentumswohnungen nach KfW-Standard, liefert mobau Wirtz & Classen die Bodenplatte und SSW Dach & Holz alle weiteren Materialien wie Holz, Dämmung, Fassadenplatten.

Mit der neu gegründeten Unternehmenstochter „LINDHAUS“ sollen maßgeschneiderte Komplettlösungen angeboten werden. Die Zusammenarbeit mit der Unternehmensgruppe Wirtz & Classen bleibt somit hoffentlich weiterhin bestehen.

„Man kann sich darauf verlassen, dass alles Hand in Hand geht und dennoch die notwendige Flexibilität nicht verloren geht. Unkomplizierte Kommunikation und das Komplettangebot von Dach- und Holzartikeln sowie Baustoffen sehen wir als Alleinstellungsmerkmal der Unternehmensgruppe“

Marius Lind

SSW x Hubert Sieberichs GmbH

Gemeinsames Projekt in reiner Holzbaweise. Wandkonstruktionen aus Konstruktionsvollholz, gedämmt mit Klemmfilz in verschiedenen Stärken, OSB-Platten für aussteifende Wandbeplankungen im Innenbereich, DHF-Platten für Außenbeplankungen, Holzfaserdämmplatten als Putzträger, Holzflex zur Dämmung der Installationsebenen und Vollholz-BSH-Deckenelemente. Dachflächen aus zwei flachgeneigten Pultdächern, einem Flachdach mit EPS-Dämmung und selbstklebenden Alwitra-Abdichtungsbahnen.





Mobau Kempen

BauPark kurz vor dem ersten Spatenstich

EIN NEUES BAUFACHZENTRUM FÜR DEN NIEDERRHEIN

Wilhelm Classen und Carlo Classen stehen am Stadtrand von Kempen, der Verkehr ist dicht und fließend an dieser Kreuzung des Kemperer Außenrings, wo die Hülser Straße die B 509 überquert. Hier entsteht demnächst ein hochmoderner Neubau der Unternehmensgruppe mobau Wirtz & Classen.

„Einen besseren Standort gibt es wohl kaum.“

Wilhelm Classen

Wilhelm Classen rechnet in Kürze mit dem ersten Spatenstich. Auf 20.000 Quadratmetern soll ein moderner Baustoffhandel mit Bedachungs- und Holzfachhandel und exklusiven Ausstellungsflächen für Fliesen, Garten, Türen und Bauelemente entstehen. Und alles, was den Profi vom Bau interessiert: Es wird eine Beton-Tankstelle geben, Schüttboxen und ein Hochregal-Lager.

„Schnell haben wir Kempen als idealen Standort für die Niederrhein-Region erkannt.“

Alexander Wirtz

„Als wir 2007 die Firma Pegels in Kempen übernommen haben, war uns klar, dass wir an diesem Standort neu bauen wollen,“ sagt Alexander Wirtz. Der jetzige Standort mobau-Pegels war schon bald zu klein geworden für den Vollsortimenter mobau Wirtz & Classen, denn natürlich will man die gesamte Palette für zeitgemäße Bauvorhaben anbieten. Wer die Größenordnungen der anderen Niederlassungen der Unternehmensgruppe kennt, weiß, was man darunter versteht. - „Für Kempen wird unser Vorhaben ein Gewinn sein,“ prognostiziert Carlo Classen, „schließlich entstehen hier ca. 40 neue Arbeitsplätze!“

Alexander Wirtz, der auch an SSW Dach & Holz denkt, für die er neben Wilhelm Classen als geschäftsführender Gesellschafter tätig ist, erklärt dazu: „Für unsere Gruppe ist der Kerngedanke, dass wir an unseren Baustofffachhandlungen immer auch Dach und Holz mit ansiedeln, um so geballte Kompetenz an einem Standort zu vereinen.“

Der Architekt Franz Peter Greven zum Neubauvorhaben: „Wir werden die Baustoffe so verwenden, dass sie jederzeit oder etwa nach einem Rückbau woanders wieder eingebaut oder ihrem Kreislauf zurückgeführt werden können.

Wir werden mineralische Dämmstoffe verwenden statt Styropor, es wird begrünte Dächer geben sowie Eingrünungen des Außenlagers durch Rank-Gerüste und wir werden dafür Sorge tragen, dass das Regenwasser auf dem Grundstück bleibt. Und wenn es um Energieeffizienz geht: Wir werden einen erhöhten Energiestandard realisieren, mit Photovoltaik, um den selbstproduzierten Strom zu nutzen.“ – Zur äußeren Gestaltung des Gebäudekomplexes: Das ursprünglich angedachte geteilte Gebäude der unterschiedlichen Unternehmensbereiche wird zu einem Gebäude zusammengefasst und bekommt einen gemeinsamen Eingangsbereich. Denn auch Flächeneffizienz und Prozessoptimierung ist Teil unserer nachhaltigen Planung. So wird eine win-win-Situation geschaffen, die von Anfang an nützlich sein wird. – Wie sagte doch Gottfried Classen schon anlässlich der Vertragsunterzeichnung bei Michael Pegels 2007: „Mit diesem Standort - nach Mönchengladbach unser zweiter am Niederrhein - schaffen wir für die Region und die Stadt Kempen ein attraktives wirtschaftliches Plus! Und wir freuen uns, dass man uns in Kempen so freundlich und unbürokratisch willkommen heißt.“

Die nachhaltige Bauweise wurde bewusst gewählt und war den Bauherren besonders wichtig.

Franz Peter Greven



Mitarbeiter gesucht

Für unseren neuen Standort benötigen wir Echte Experten!

Initiativbewerbung einfach per Mail an: jobs@mobau-wirtz-classen.de

NEUE IMPULSE für mobau Wirtz & Classen

JOSE MONTEIRO – BEREICHSLIMITER FLIESEN

„Wir suchten für unsere Gruppe einen Mitarbeiter, der uns noch näher an den Kunden bringt. Durch viele Begegnungen und Gespräche war ich mir sicher, dass Er gut zu uns passt.“

Gottfried Classen

Die Echten Experten bei uns haben einen Kollegen bekommen: Jose Monteiro, 42, geboren in Mozambique, aufgewachsen in Deutschland, lebt mit seiner Familie in Dremmen. Er ist staatlich geprüfter Betriebswirt mit 15-jähriger Berufserfahrung in der Fliesen-Industrie bei namhaften deutschen Herstellern. Seit 1. April ist er als Bereichsleiter Fliesen im Hause mobau Wirtz & Classen tätig. Vorausgegangen war eine jahrelange Bekanntschaft mit Gottfried Classen. „Kennengelernt habe ich Jose als engagierten Verkaufsleiter in der Industrie. Unser Austausch war von Anfang an interessant und spannend, „die Chemie stimmte“. „Wesentlich waren seine Kenntnisse und Erfahrungen in der Keramik, als ich aufgrund unternehmensinterner Überlegungen an ihn herantrat, um ihm ein Angebot zu machen,“ so Gottfried Classen.

Durch die Corona-Pandemie war eine völlig neue Situation entstanden, die erhebliche Einschränkungen in der Beweglichkeit zur Folge hatte. Und: Ein Vertriebsmensch kann seine Arbeitszeit nicht ausschließlich im Homeoffice verbringen. „Hier kam uns unsere Regionalität zugute,“ sagt Gottfried Classen, denn der Verwaltungsstandort der Unternehmensgruppe ist am Wohnort von Jose Monteiro. So war man sich schnell einig und mobau Wirtz & Classen konnte einen neuen Mitarbeiter begrüßen, der viel Knowhow, das er im In- und Ausland erfahren hat, mitbrachte. „Dazu fachliche Sichtweisen und menschliche Qualitäten, die heute meine Entscheidung bestätigen“, sagt Gottfried Classen.

Jose Monteiro: „In der ersten Phase bei meinem neuen Arbeitgeber habe ich Prozesse und Abläufe in den verschiedenen Standorten analysiert, um daraus resultierend Maßnahmen zu generieren, welche geringere Reibungsverluste nach sich ziehen, um so die Kunden besser bedienen zu können.“ Dann greift er die Vorstellung von Gottfried Classen auf: „Wir wollen auch eine höhere Kundennähe schaffen, durch die Intensivierung unserer Außendienstteams in den Einsatzgebieten Mönchengladbach und Hückelhoven. – Überhaupt ist es meine Aufgabe, die Harmonie und Übereinstimmung zwischen den einzelnen Standorten voranzu-



treiben, sodass es für unsere Kunden keinen Unterschied mehr macht, an welchen Standorten sie bestellen oder abholen. Wir möchten, dass die räumliche Entfernung zwischen unseren Niederlassungen keine Rolle mehr spielt und die Kunden sich an den verschiedenen Orten gleich gut aufgehoben fühlen.“

Um diesen Weg voranzubringen hat Jose Monteiro u.a. Veränderungen vorgenommen und z.B. einen Arbeitskreis ins Leben gerufen, mit Kollegen aus den verschiedenen Standorten - unseren Echten Experten, – um strategische als auch operative Themen zu erarbeiten bzw. zu besprechen.

Jose's „Zwischenbilanz“ nach den ersten 100 Tagen: „Ich fühle mich sehr wohl. Anfangs ging es natürlich um eine Bestandsaufnahme, das „In-Erfahrung-Bringen“ von Möglichkeiten der Verbesserung von Abläufen und Prozessen sowie die Harmonisierung zwischen den einzelnen Standorten. Dazu gehört auch der Wissens-Transfer, der zwischen den einzelnen Häusern forciert wird, als strategische Einheit von einem Arbeitskreis der Mitarbeiter vor Ort.“

So bezieht er „selbstverständlich“ seine Kollegen und Kolleginnen mit ein, was seine Aufmerksamkeit und sein ehrliches Interesse am Teamwork unterstreicht und ihm als neuen Bereichsleiter ein hohes Maß an Sympathie einbringt.

„Das wird letztlich zu einer Verbesserung unserer Kundenbetreuung wie auch der Kundennähe führen; denn wir wollen für ihn ein vertrauensvoller Partner rund um den Bau sein.“

Jose Monteiro



Mobau-Azubis Echte Nachwuchsexperten

ANNALENA GLASMACHER UNTERWEGS IM AUFTRAG DER IHK

Annalena Glasmacher ist Auszubildende im zweiten Jahr bei mobau-Pegels in Kempen und die 400. Azubi-Botschafterin der IHK Niederrhein. Ihre Aufgabe ist es, Schüler und Schülerinnen in Abschlussklassen neugierig zu machen auf das Berufsleben und auf eine Ausbildung in einem IHK-angeschlossenen Ausbildungsbetrieb, wie z. B. der Unternehmensgruppe mobau Wirtz & Classen. Von ihrer Berufsschule wurde für Absolventen ein sogenanntes „Speed-Dating“ angeboten, bei dem man verschiedene Ausbildungsbetriebe kennenlernen konnte. Unternehmen präsentierten sich und Schüler bekamen die Möglichkeit, die Betriebe näher kennenzulernen. Annalena interessierte sich für mobau Wirtz & Classen. Schnell und unkompliziert kam es zum ersten Informationsgespräch mit positivem Eindruck. Es folgte ein persönliches Vorstellungsgespräch und eine Einladung zum Probearbeiten. „Am Ende des Probetages bot mir der Niederlassungsleiter, Herr Tuncer, einen Aus-

bildungsplatz an, sodass ich am 3. August 2020 meine Ausbildung zur Groß- und Außenhandelskauffrau begonnen habe. Einen Monat später erhielt ich die Anfrage von Daniela Perner, der Präsidentin der IHK-Niederrhein. In der Initiative „Ausbildungs-Botschafter“ sollte es darum gehen, Schüler unterschiedlicher Schulformen für eine Berufsausbildung zu begeistern.“ Es folgte ein Vorbereitungs-Seminar. Geschult und trainiert in Bereichen wie Rhetorik, Kommunikation, Motivation, aber auch in Argumentation. Dorothee Schartz, die Projektleiterin, freut sich über den „Glücksfall“ Annalena Glasmacher. „Es geht darum, dass Unternehmen passgenaue Azubis bekommen. Deshalb versuchen wir, den jungen Leuten ein umfassendes Berufsbild zu vermitteln, und freuen uns, wenn nach unseren Besuchen konkrete Bewerbungen folgen. Das ist auch immer wieder der Fall. Darum betrachten wir das Projekt „Ausbildungs-Botschafter“ als Erfolgsmodell.“

„Sie ist lebhaft, verstand sofort, worum es geht, und identifiziert sich mit der Rolle, der damit verbundenen Aufgabe und ihrem Ausbilder mobau Wirtz & Classen.“

Dorothee Schartz

„In den ersten Jahren haben wir bereits über 7.000 Schüler erreicht.“

Dorothee Schartz



LEON KLINGENBERG - AZUBI DES JAHRES

Leon Klingenberg * 29.08.1999 | Punkte: 93

Herr Klingenberg, Sie haben den besten Abschluss Ihres Jahrganges zum Fachlageristen vorgelegt. Wir gratulieren Ihnen herzlich! Was haben Sie mit der Prämie von 2.000,- EUR geplant? Die Hälfte der Prämie werde ich in Kryptowährungen investieren und hoffe, damit Erfolg zu haben. Mit der zweiten Hälfte werde ich mich selbst belohnen und mir eine Playstation zulegen.

Was wollten Sie als Kind werden und warum haben Sie sich nun für den Baufachhandel entschieden? Als Kind wollte ich die üblich kitschigen Berufe erlernen wie Astronaut, Polizist oder Feuerwehrmann. Da

jedoch meine Familie von Logistikern geprägt wurde, war mein Entschluss, diesen Beruf ebenfalls zu erlernen, naheliegend.

Wer hat Sie davon überzeugt, bei der Ausbildungsarbeit ein bisschen mehr Gas zu geben und auf gute Noten zu achten? Wer hat Sie auf welche Art und Weise unterstützt? Eine grosse Motivation kam von meinem Opa. Ich wollte ihn mit meinem Gesellenbrief stolz machen; doch leider hat er diesen Erfolg nicht mehr erleben dürfen. mobau Wirtz & Classen hat viel für uns Azubis gemacht, viele Schulungen und Unterstützung geboten.

Was schätzen Sie an Ihrem Beruf bzw. was reizt Sie an Ihrem Aufgabengebiet besonders? Der Umgang mit den Kunden und das tolle, familiäre Team, wir sind eine Einheit.

Was unterscheidet Sie heute von Ihren älteren Kollegen, die denselben Ausbildungsberuf gelernt haben? Was können Sie von denen lernen und was diese von Ihnen? Die Digitalisierung unterscheidet uns deutlich! Da versuchen wir Jungen, die älteren Kollegen zu unterstützen. Von den älteren Kollegen lernen wir viele hilfreiche Tricks & Kniffe. Man ergänzt sich somit sehr gut.

Was muss ein Fachlagerist Ihrer Ansicht nach unbedingt können – was darf er auf gar keinen Fall sein? Kopfdenken, räumliches Denkvermögen ist wichtig, sowie die Fähigkeit, sauber zu stapeln. Als Einzelgänger kommt man nicht weit, das wäre eine eher ungünstige Eigenschaft in diesem Beruf. Teamgeist ist sehr wichtig.

Außer den beruflichen Qualitäten – was sind Ihrer Meinung nach die wichtigsten menschlichen Eigenschaften im Baufachhandel-Team „Lager“? Freundlichkeit dem Kunden gegenüber. Man muss „auf Zack“ sein und ein wenig „unter Strom“ stehen. Aufmerksam sein.

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 Maïke Classen | Sabine Lindt | Guenter Kleinen | Anja Eigen
GRAFIKDESIGN Christina Fellbusch | Susanne Rauch
BILDREDAKTION Kristina Schorn & Christine Schube
WEITERE BILDQUELLEN Titel iStock; S. 14 oben, Jacob Durst GmbH & Cie.; S.14 unten, Hubert Sieberichs GmbH / Jacques Zaunbrecher; S. 15 Architektur Galerie Greven; S. 17 oben, Guenter Kleinen; Rückseite links, pexels Ashwin Pradhan
SALES / ANZEIGEN Maïke Classen

GESCHÄFTSFÜHRUNG Gottfried Classen | Wilhelm Classen
Alexander Wirtz | Bert Wirtz
USTIDNR. DE 811943942
HANDELSREGISTER: KG Sitz 52525 Heinsberg | AG Aachen | HRA 5207
PERSÖNLICH HAFTENDER GESELLSCHAFTER
Mobau Wirtz & Classen Baufachhandel | Verwaltungs GmbH Sitz in
52525 Heinsberg | AG Aachen | HRB 10063

DRUCKEREI DCM Druck Center Meckenheim GmbH
Werner-von-Siemens-Str. 13 | 53340 Meckenheim

ERSCHEINUNGSJAHR 2021 AUSGABE 03
VERANTWÖRTLICH FÜR DEN
REDAKTIONELLEN INHALT Louisa Röseler Classen
Am Weidenhof 10 | 52525 Heinsberg

JEDEN 1. MITTWOCH IM MONAT

Der monatliche Stammtisch für Profis!

JETZT WIEDER DA!

2022

FROHES NEUES JAHR

AUSBLICK 2022

GRÜN

MEHR ALS EINE FARBE

- # Nachhaltigkeit
- # Umweltschutz
- # Inspirationen
- # Produktneuheiten

mobau BauPark Hückelhoven
Rheinstraße 1-2 | 41836 Hückelhoven
Telefon 02433.45050 | Fax 02433.45011

mobau BauPark Türen & Tore
Weserstraße 2-4 | 41836 Hückelhoven
Telefon 02433.940950 | Fax 02433.9409529

mobau BauPark Mönchengladbach
Krefelder Straße 440 | 41066 Mönchengladbach
Telefon 02161.54940 | Fax 02161.5494129

mobau Wirtz & Classen GmbH & Co.KG
Am Weidenhof 10 | 52525 Heinsberg/Dremmen | Telefon 02452.9630 | Fax 02452.963299

PRO
Mobau Wirtz & Classen
Unternehmensgruppe

mobau ProfiZentrum
Am Weidenhof 10 | 52525 Heinsberg/Dremmen
Telefon 02452.9630 | Fax 02452.963320

mobau Logistik
Am Weidenhof 10 | 52525 Heinsberg/Dremmen
Telefon 02452.963450 | Fax 02452.963459

Classen Natursteinhandel GmbH
Rheinstraße 2 | 41836 Hückelhoven
Telefon 02433.97870 | Fax 02433.978720

SSW Dremmen
Am Weidenhof 8 | 52525 Heinsberg/Dremmen
Telefon 02452.960980 | Fax 02452.9609820

SSW Mönchengladbach
Krefelder Straße 440 | 41066 Mönchengladbach
Telefon 02161.5494500 | Fax 02161.5494509

SSW Bedburg
Adolf-Silverberg-Straße 41 | 50181 Bedburg
Telefon 02272.408760 | Fax 02272.4087669

mobau Bautechnik
Am Weidenhof 10 | 52525 Heinsberg/Dremmen
Telefon 02452.963180 | Fax 02452.963179

mobau Pegels
Hülser Straße 39 | 47906 Kempen
Telefon 02152.894990 | Fax 02152.8949939