

PROFI NEWS

JETZT
NEU

THEMA #09

Winter 2024

SANIERUNG

Steigert den Wert der
Bausubstanz

- # Profizentrum voller Energie
- # Neue Dienstleistung in der Baustellenlogistik
- # Fliesen ganz neu erleben



Inhalt



	SEITE
SANIERUNG STATT NEUBAU Ein Bautrend setzt sich durch	04
EIN ANSPRECHPARTNER FÜR ALLE SANIERUNGSFRAGEN Das neue Energiekompetenzzentrum im Profizentrum Dremmen	06
NACHHALTIGE ENERGIE für Sanierung & Neubau mit Planville als Photovoltaik-Partner kein Problem	09
NEUER GLANZ UND INNOVATIVE STRUKTUREN Umgestaltung des Profizentrums in Dremmen	10
MODERNISIERUNG, ERWEITERUNG & INNOVATIONEN Ein Blick auf die neue Gala-Ausstellung in Hückelhoven und Mönchengladbach	11
UNSER NEUER STANDORT IN KEMPEN Lokale Anlaufstelle und Vorbild in Sachen Nachhaltigkeit	12
DER ERSTE EINDRUCK ZÄHLT Eingangsbereiche und Treppen aus Naturstein	13
NEUE DIENSTLEISTUNG BEI MOBAU WIRTZ & CLASSEN Effiziente Baustellenlogistik für Sanierungsprojekte und mehr	14
EXPERTENBERICHT Gartensanierung als Schlüssel zur Immobilienaufwertung	16
SHELLEVIS BEGEISTERT AUF DER GALABAU 2024 Ein innovatives Standdesign inspiriert Fachbesucher	17
SCHNELL UMGESETZT, NACHHALTIG UND MIT WOHLFÜHLFAKTOR Erweiterung unseres Lagerbüros in Holzrahmenbauweise bei SSW	17
FLIESEN NEU ERLEBEN Die digitale Fliesenausstellung machts möglich	18
DIGITALISIERUNG DER ALTEN STRUKTUREN: Mobau setzt auf ein modernes Lagerverwaltungssystem	19
SELLANIZER UND MOBAU WIRTZ & CLASSEN Eine erfolgreiche Partnerschaft für digitalen Marktplatzaufbau	19

IMPRESSUM

HERAUSGEBER Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co. KG

FIRMENSITZ Am Weidenhof 10, 52525 Heinsberg

KONTAKT Telefon 02452.9630

Mail service@mobau-wirtz-lassen.de

Webseite mobau-wirtz-lassen.de

CHEFREDAKTEURIN Louisa Röseler Classen

REDAKTION Nicole Busch | Anna Quadflieg

GRAFIKDESIGN fellbusch.com

BILDREDAKTION Kristina Schorn

WEITERE BILDQUELLEN Titel und S. 4 Adobe Stock, S. 6 Kristina

Schorn, S. 6+7 KI-generiert, S.9,10 MWC, S. 11 Kristina Schorn,

S. 12 MWC, S. 13 Kristina Schorn und Christine Schube, S. 14-16

Kristina Schorn, S. 17 MWC, S. 18 Kristina Schorn, MWC, S. 19 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 2024 AUSGABE 09

VERANTWORTLICH FÜR DEN

REDAKTIONELLEN INHALT

Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co. KG

Am Weidenhof 10 | 52525 Heinsberg



Liebe Leserinnen, liebe Leser –

ein ereignisreiches Jahr neigt sich dem Ende zu. 2024 hat uns alle vor Herausforderungen gestellt – insbesondere im Hochbau waren die Umsatzrückgänge spürbar. Doch wir haben es gut gemeistert und uns auf die Themen fokussiert, die den Baustoffhandel 2024 bestimmt haben: Sanierung, Putz, Trockenbau, Tiefbau, Innenelemente und innovative Lösungen im Bereich Baustoffe.

Eines dieser Themen kristallisiert sich in der Baubranche dabei besonders heraus: Sanierung, bzw. in den vorhandenen Bestand zu investieren. Denn Deutschland ist noch weit entfernt von den anvisierten 400.000 Neubauwohnungen pro Jahr. Doch der Bestand an Altbauten, die saniert werden müssen, bietet enormes Potenzial. Sanierung wird deshalb den Markt in den kommenden Jahren prägen, und Förderprogramme müssen in diesem Bereich ausgeweitet werden. Wir haben den Trend längst erkannt und richten unsere Beratung und unser Sortiment verstärkt darauf aus.

Nicht ohne Grund, denn bei unseren Kunden und auch bei uns ist speziell die energetische Sanierung ein Thema. Von Photovoltaikanlagen auf all unseren Immobilien, Fernwärme in Hückelhoven, Wärmepumpen in Dremmen, bis zu elektrischen Staplern im Lager und zusätzlich mit einem neuen Kompetenzzentrum, das umfassend in Energiefragen berät. Weil wir vorleben möchten, was wir unseren Kunden raten. Das ist unser Plan für die Zukunft.

Aber nicht nur deshalb freuen wir uns auf das nächste Jahr. 2025 erwarten uns nämlich Neuwahlen und damit hoffentlich neue Förderprogramme, die den sozialen und freien Wohnungsbau vorantreiben. Auch Sanierungen im Brücken- und Straßenbau werden das Jahr bestimmen. Für uns wird vor allem die Neueröffnung unserer Filiale in Kempen im Sommer 2025 ein besonderes Highlight, weil sie vollständig auf erneuerbare Energien setzen wird. Bei aller Zukunftsmusik blicken wir aber auch zufrieden auf das vergangene Jahr zurück.

Ganz besonders glücklich sind wir darüber, dass wir trotz aller Herausforderungen keine Arbeitsplätze abgebaut haben und auch weiterhin ein sicherer Arbeitgeber bleiben. Mein Dank gilt aus diesem Grund allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, aber auch unseren treuen Kunden und Partnern, die uns in diesem Jahr unterstützt haben. Gemeinsam freuen wir uns auf die Chancen, die das kommende Jahr für uns bereithält.

Mit herzlichen Grüßen

Wilhelm Classen

Die Innovation
für den GaLaBau



Mehr erfahren:
www.aco.de/nexite

ACO DRAIN® Multiline NX

Die Multiline NX ist unsere Innovation aus 100 % recycelbarem Hochleistungsbeton. Mit dem Werkstoff NEXITE® erweitert ACO die Multimaterialkompetenz der ACO DRAIN® Rinnen. Der Kantenschutz wie auch der Rost aus Kunststoff ermöglichen dank der Materialgleichheit eine konsequente und zukunftsweisende Designsprache.

SANIERUNG STATT NEUBAU

Ein Bautrend setzt sich durch

Der Fokus der Baubranche hat sich in den letzten Jahren klar verschoben: Immer häufiger wird saniert statt neu gebaut. Laut Statistischem Bundesamt wurden im Vergleich zum Vorjahr 2023 fast 60.000 Wohnungen weniger genehmigt – allein im ersten Halbjahr. Ein Rückgang von gut einem Drittel. Denn angesichts knapper Ressourcen, steigender Baupreise und der Notwendigkeit, den CO₂-Ausstoß zu reduzieren, sinkt die Lust der Deutschen neu zu bauen. Doch die Wohnungsnot ist groß und so gewinnt die Modernisierung und Instandsetzung bestehender Gebäude zunehmend an Bedeutung. Eine Studie des Wohnungsbau-Tages in Berlin zeigt, dass allein durch Umbau 4,3 Millionen neue Wohnungen geschaffen werden könnten. Hinzu kommt ein verändertes Nachhaltigkeitsdenken: Der Faktor Umwelt spielt eine immer wesentlichere Rolle, wenn es um die Entscheidung zwischen Neubau und Sanierung geht. Energetische Sanierung wird damit zum Trend. Wir bieten nicht ohne Grund in unserem neuen Energiekompetenzzentrum Beratung rund um das Thema Sanierung und Förderung an.

DIE NEUBAU-ZAHLEN SIND RÜCKLÄUFIG

Die Bauwirtschaft in Deutschland steht vor enormen Herausforderungen. Einerseits fehlen bezahlbare Baugrundstücke, andererseits treiben hohe Rohstoff- und Energiekosten die Baupreise in die Höhe. Dem Statistischen Bundesamt zufolge kletterte der Baupreisindex für Wohngebäude so enorm, dass ein Neubau für viele einfach nicht mehr tragbar ist. Bei individuell geplanten Ein- und Mehrfamilienhäusern haben sich die Preise für Wohngebäude in den Jahren 2010 bis 2022 beispielsweise mehr als

verdoppelt. Und die Kosten steigen weiter – im Jahr 2023 um fast 10% im Vergleich zum Vorjahr. Für die Baubranche heißt das: Umdenken, um nicht unterzugehen.

WOHNRAUM WIRD BENÖTIGT

Denn es muss mehr Wohnraum her. Bis 2040 sollten allein 3,6 Millionen barrierefreie, altersgerechte Wohnungen geschaffen werden, um den Bedarf zu decken. Bedeutet: 170.000 altersgerechte Wohnungen jährlich müssen bis 2040 entstehen oder frei werden.

Generell lebten bereits im Jahr 2020 mehr als zehn Prozent der Bevölkerung in überbelegten Wohnungen. Von den armutsgefährdeten Personen wohnte sogar mehr als jeder Fünfte auf zu engem Raum. Fazit: Der Bedarf ist mehr als da, gebaut wird aber immer weniger. Woher also soll der benötigte Wohnraum kommen?

SANIERUNG UND MODERNISIERUNG ALS LÖSUNG

Die Antwort ist eigentlich ganz einfach: Wir nutzen, was wir bereits haben und machen daraus geeignete Wohnräume. Denn ohnehin kämpfen viele Städte mit einer immer älter werdenden Bausubstanz. Etwa die Hälfte der Wohngebäude in Deutschland ist vor 1979 errichtet worden – also vor der Einführung der ersten Wärmeschutzverordnung. Ein großer Teil dieses Bestands ist sanierungsbedürftig, um den heutigen energetischen Anforderungen gerecht zu werden. Laut einer Studie der Deutschen Energie-Agentur (dena) sprechen wir damit über 15 Millionen sanierungsbedürftige Wohngebäude. Auch die Frage der Nutzungskonzepte spielt eine Rolle: Immer häufiger werden Bestandsgebäude nicht nur saniert, sondern um-

funktioniert, z.B. zu Wohnraum in ehemaligen Bürogebäuden oder Industriehallen. Dies spart Ressourcen und schafft dringend benötigten Platz zum Leben in Ballungszentren.

Bei allen Sanierungsmaßnahmen steht dabei vor allem die energetische Sanierung im Fokus: Gebäude verursachen heute noch 30 Prozent der CO₂-Emissionen in Deutschland. Und die Bundesregierung hat sich zum Ziel gesetzt, den Gebäudesektor bis 2045 klimaneutral zu machen. Aktuelle Schätzungen gehen davon aus, dass also zwei Prozent des Gebäudebestands pro Jahr saniert werden müssten, um diese Ziele zu erreichen – derzeit liegt die Sanierungsrate jedoch noch nur bei etwa einem Prozent.

WIR BLEIBEN FLEXIBEL UND DENKEN UM

Sanierung statt Neubau – dieser Trend wird demnach die Bauwirtschaft in den kommenden Jahren weiterhin prägen. Wer am Ball bleiben will, lässt sich auf die Veränderung ein und sieht die zahlreichen Vorteile. Für Bauherren und Investoren ist Sanierung oftmals die kostengünstigere und nachhaltigere Lösung. Dank staatlicher Förderprogramme, wie der KfW-Förderung für energieeffizientes Bauen und Sanieren, werden energetische Modernisierungen attraktiver. Das beobachten wir beispielsweise an unserem neuen Standort in Kempen: Die 35.000 Einwohner-Stadt im Kreis Viersen legt großen Wert auf energetische Sanierungen, um den Energieverbrauch und die CO₂-Emissionen zu reduzieren und fördert diese auch. Ein Vollsortimenter vor Ort, der spezialisierte und innovative Materialien für die energetische Optimierung von Gebäuden anbietet, unterstützt dieses Ziel. Denn Sanierungsprojekte erfordern eine Vielzahl un-

terschiedlicher Baustoffe, die in der Regel kurzfristig und in großen Mengen benötigt werden. Auch unser Expertenwissen passt in die sanierungsfreudige Region: Gerade bei Sanierungen von Bestandsgebäuden sind individuelle Lösungen und Fachwissen gefragt, z. B. bei der Wahl von Materialien, die den Vorgaben entsprechen, oder bei der Beachtung energetischer Standards. Die direkte Verfügbarkeit solcher Beratungsdienstleistungen vor Ort bei **Mobau Wirtz & Classen in Kempen** verbessert die Qualität und Effizienz der Sanierungsprojekte.

Energetische Sanierung treibt so die Klimaneutralität nach vorne. Auch hier möchten wir als lokaler Baustoffhandel unterstützen: Kürzere Transportwege bedeuten nicht nur geringere Kosten, sondern weniger CO₂-Emissionen. Dies ist insbesondere bei umfangreichen Sanierungsprojekten von Bedeutung, bei denen große Mengen an Baustoffen benötigt werden. Ein lokaler Vollsortimenter kann hier einen Beitrag zum Umweltschutz leisten, was wiederum den nachhaltigen Stadtentwicklungszielen von Städten wie Kempen zugutekommt.

Instandsetzung bietet also nicht nur die Möglichkeit, ökologisch verantwortungsbewusst zu handeln, sondern auch wirtschaftlich nachhaltig zu investieren. Gerade angesichts der Herausforderungen des Klimawandels und der Ressourcenknappheit scheint der Weg damit klar: Die Zukunft liegt in der Sanierung des bestehenden Gebäudebestands. **Mobau Wirtz & Classen** steht auf diesem Weg als verlässlicher Partner mit innovativen Lösungen und einem breiten Produktsortiment bereit, um unsere (Profi-)Kunden zu unterstützen – nachhaltig, effizient und zukunftssicher.

Statistisches Bundesamt (destatis.de) Wohnungsbau-Tag
(<https://www.impulse-fuer-den-wohnungsbau.de/studien/aktuell>) Deutsche Energie Agentur (dena.de)



Ein Ansprechpartner für alle Sanierungsfragen

Das neue Energiekompetenzzentrum im Profizentrum Dremmen

„Das Thema energetische Sanierung ist für viele Hausbesitzer undurchsichtig wie ein Dschungel. Viele wissen nicht, welche Fördermöglichkeiten bestehen, welche Maßnahmen sinnvoll sind und an wen sie sich wenden können.“

Niederlassungsleiter
Sascha Steffen



Energetisches Sanieren liegt im Trend. Nicht nur weil gesetzlich mehr Druck gemacht wird, sondern auch, weil Energiekosten steigen, Neubauten teuer sind und Nachhaltigkeit für Eigenheimbesitzer immer relevanter wird. Unser neues Energiekompetenzzentrum im Profizentrum Dremmen richtet sich deswegen vor allem an Kunden, die ihre Bestandsimmobilien effizienter gestalten und aufwerten möchten. Mit einem umfassenden Beratungsansatz und einem starken Netzwerk an Partnern bietet das Kompetenzzentrum eine zentrale Anlaufstelle für alle Fragen und Schritte rund um die energetische Sanierung – von der ersten Beratung über die Planung bis hin zur Umsetzung.

KLARER WEG DURCH DEN „FÖRDERDSCHUNDEL“

Das Ziel des Kompetenzzentrums ist es, Privatkunden und kleineren Gewerbekunden die energetische Sanierung zu erleichtern. Genau hier setzt das Kompetenzzentrum an: Mit der Hilfe von Energieberatern und geschulten Mitarbeitern erhalten die Kunden eine klare, verständliche Übersicht über ihre Möglichkeiten.

Ein Highlight des Zentrums ist die Förderung und Vermittlung zwischen den Kunden und lokalen Handwerkspartnern. Kunden bekommen hier alles aus einer Hand – das bedeutet Beratung, Material und die Vermittlung von Fachfirmen. „Unser Ziel ist es, den gesamten Prozess so einfach wie möglich zu gestalten, um die Schwelle zur Sanierung für den Kunden zu senken“, so Steffen.

WAS BEDEUTET ENERGETISCHE SANIERUNG?

Unter energetischer oder thermischer Sanierung versteht man Maßnahmen und Anpassungen an einem Gebäude, die darauf abzielen, den Energieverbrauch zu senken und die Energieeffizienz zu verbessern. Indem bauliche Elemente wie das Dach, die Fassade, Fenster oder Heizungsanlagen optimiert werden, lässt sich der Energiebedarf deutlich reduzieren. Dies führt langfristig zu niedrigeren Betriebskosten, verringert den CO₂-Ausstoß und leistet so einen wichtigen Beitrag zum Umweltschutz. Gleichzeitig erhöht eine energetische Sanierung den Wohnkomfort und steigert den Wert der Immobilie.

UMFASSENDE BERATUNG UND INDIVIDUELLE LÖSUNGEN

Neben der umfassenden Erstberatung bietet das Kompetenzzentrum Unterstützung bei allen weiteren Schritten auf dem Weg zum sanierten Eigenheim. Dazu zählen beispielsweise die Bestandsaufnahme der Immobilie, die Erstellung eines individuellen Sanierungsfahrplans, die Koordination von Förderanträgen und die Vermittlung an qualifizierte Handwerker aus dem eigenen Netzwerk. Jeder Kunde erhält eine Beratung, die auf seine spezifischen Anforderungen zugeschnitten ist, da jedes Haus individuelle Besonderheiten aufweist. Laut Steffen gibt es dabei keine „Standardlösungen“: „Die Häuser und die Bedürfnisse der Kunden sind unterschiedlich, daher passen wir unsere Empfehlungen immer individuell an.“

Um zu gewährleisten, dass Kunden auch bei komplexeren Fragestellungen wie Photovoltaik-Anlagen, Wärmedämmung und den gesetzlichen Anforderungen des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) stets fachkundig beraten werden, ist Weiterbildung enorm wichtig. Alle Mitarbeitenden des Zentrums werden aus diesem Grund regelmäßig auf den neuesten Stand der Technik geschult.

NACHHALTIGKEIT UND INNOVATION IM FOKUS

Was wir raten, setzen wir auch selbst um: Das Energiekompetenzzentrum stellt sicher, dass Themen wie Nachhaltigkeit und Umweltschutz aktiv in die Beratung integriert werden. Angefangen bei der Auswahl ökologischer Baumaterialien bis hin zu innovativen Maßnahmen wie Flyern aus pflanzbarem Papier wird auf nachhaltige Details geachtet. So will das Kompetenzzentrum Kunden dabei unterstützen, langfristig Energiekosten zu senken und gleichzeitig einen Beitrag zum Umweltschutz zu leisten.

Der Fokus unseres Zentrums: effektive Technologien wie Photovoltaikanlagen und Wärmedämmverbundsysteme. Mit Partnern wie „Planville“ und regionalen Handwerksbetrieben decken wir einen breiten Bereich an Sanierungsmaßnahmen ab, darunter die Wärmedämmung von Fassade, Dach und Keller sowie die Installation moderner Heiztechniken.

WERTVOLLE ANLAUFSTELLE FÜR REGIONALE HANDWERKER

Die neue Anlaufstelle hat nicht nur für die Endkunden einen hohen Wert, sondern auch für das Handwerk. Partnerbetriebe profitieren davon, dass Mobau Wirtz & Classen die Akquise und Weiterleitung neuer Sanierungsprojekte übernimmt. So können sich Handwerksbetriebe auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren und wissen, dass ihre Leistungen bei einem breiten Kundenkreis beworben werden. In Zukunft sind sogar gemeinsame Schulungen und Events geplant, die das Netzwerk weiter stärken und die Kompetenzen der Partner zusätzlich fördern sollen. „Wer Teil unseres Netzwerks werden will, darf sich gerne jederzeit melden. Wir freuen uns über kompetente Partner“, sagt der Experte.

ZUKUNFTSORIENTIERTES ANGEBOT

Mit dem neuen Kompetenzzentrum unterstreicht Mobau Wirtz & Classen seine Vision, zukunftsorientiert und marktgerecht zu handeln. Wir setzen ganz bewusst auf energetische Sanierung, denn Neubauten werden aufgrund hoher Kosten zunehmend unattraktiver und die Sanierung bestehender Gebäude rückt immer mehr in den Fokus der Baubranche. Die Eröffnung des Kompetenzzentrums ist daher für Mobau Wirtz & Classen ein wichtiger strategischer Schritt, um den Markt für energieeffiziente Sanierungen zu bedienen und eine Vorreiterrolle im Bereich nachhaltiges Bauen zu übernehmen.

„Für Handwerker ist dies eine hervorragende Gelegenheit, neue Aufträge und Kunden zu gewinnen und sich im Bereich der energetischen Sanierung stärker zu etablieren.“

Niederlassungsleiter
Sascha Steffen

MOBAU ALS ENERGIEKOORDINATOR – VORTEILE



Ein Ansprechpartner für alle Bereiche



Vermittlung von Handwerkern
(Pflicht für Fördermittelantrag)



Hilfestellung bei Fragen oder Problemen



Auf dem neusten Stand



Kompetenz & Expertise in der Baubranche



Langjährige Erfahrung



iSFP innerhalb 6 Wochen



Individuelle und neutrale Energieberatung

AUSBLICK UND ERWEITERUNGSPLÄNE

Der Erfolg gibt uns jetzt schon recht. Deswegen steht langfristig auf dem Plan, das Konzept des Kompetenzzentrums auszubauen und an weiteren Standorten umzusetzen. Auch Infotage und Messe-Events sind geplant, um Kunden und Netzwerkpartnern den neuesten Stand der Technik und die besten Lösungen für eine energieeffiziente Sanierung näherzubringen. Ziel ist es, das Energiekompetenzzentrum als führende Anlaufstelle für energetische Sanierungen im Kreis Heinsberg zu etablieren und so noch mehr Kunden auf ihrem Weg zur nachhaltigen Immobilie zu unterstützen.

Denn für interessierte Kunden und potenzielle Netzwerkpartner bietet unser Zentrum eine echte Win-win-Situation: Endkunden erhalten kompetente und umfassende Unterstützung für ihre Sanierungsvorhaben, während Handwerksbetriebe von einer starken Plattform zur Kundenvermittlung profitieren. Und bleibt deshalb nur zu sagen: Egal ob Handwerksbetrieb oder Kunde mit Sanierungswunsch – wir freuen uns auf die Zusammenarbeit.

Der Weg zum energetisch sanierten Haus



1 | BERATUNGSGESPRÄCH

Gemeinsam mit unseren Energiekoordinatoren werden im persönlichen Gespräch Ihre individuellen Ziele und Bedürfnisse ermittelt. Das Team zeigt Ihnen die verschiedenen Möglichkeiten einer energetischen Sanierung und berät Sie zum Ablauf sowie zu geeigneten Förderprogrammen.



2 | VOR-ORT TERMIN ZUR BESTAUFNAHME DER IMMOBILIE

Beim Vor-Ort Termin wird anhand einer Checkliste eine Bestandaufnahme Ihrer Immobilie durchgeführt. Je nach Wahl entsteht daraus anschließend Ihr individueller Sanierungsfahrplan.



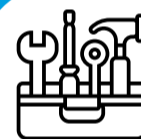
3B | EINZELMASSNAHME

Als Alternative zum ISFP ist es möglich, einzelne Sanierungsmaßnahmen am Gebäude durchzuführen.



3A | INDIVIDUELLER SANIERUNGSFAHRPLAN (ISFP)

Erstellt von einem neutralen, externen Energieeffizienz-Experten erhalten Sie einen individuellen Sanierungsfahrplan. Darin enthalten sind aktuelle Gebäudeinfos, der festgestellte Sanierungsbedarf, Empfehlungen zur Nutzung sowie vorgeschlagene Maßnahmen mit einer Kosteneinschätzung und dem möglichen Einsparpotenzial.



4 | HANDWERKER VERMITTLUNG AUS NETZWERK

Sie suchen den passenden Handwerker für Ihr Projekt? Nutzen Sie unser renommiertes Handwerkernetzwerk und wählen Sie einen geeigneten Partner. Ein gültiger Vertrag mit einem Handwerker ist verpflichtend für den Fördermittelantrag. Dieser Vertrag enthält eine auflösende oder aufschiebende Bedingung. So wird sichergestellt, dass Sie bei einem abgelehnten Förderantrag kein Risiko bzw. keine Bindung an den Handwerker haben.



5 | FÖRDERMITTELANTRAG

Nach Auswahl des geeigneten Förderprogramms kann mit dem unterzeichneten Vertrag nun der Fördermittelantrag an die jeweilige Behörde gestellt werden. Hierbei werden Sie von unseren Energieexperten bei allen Fragen und Unklarheiten vollumfänglich betreut.



6 | UMSETZUNG DER ENERGETISCHEN SANIERUNG

Die Umsetzung der Maßnahmen erfolgt in der Regel nach dem Fördermittelzuspruch. Diesen erhalten Sie ca. 6 Wochen nach Antragsstellung. Ein vorheriger Beginn ist auf eigenes Risiko möglich.



7 | Auszahlung der Förderung

Nach vollständiger Beendigung der baulichen Maßnahme wird durch den Handwerker oder Fachunternehmer ein Technischer Projektnachweis (TPN) erstellt. Dieser Nachweis wird gemeinsam mit dem Online-Verwendungsnachweis (Rechnung Fachunternehmer) bei der BAFA eingereicht.

Nach einer erfolgreichen Prüfung empfangen Sie die Auszahlung des Zuschusses. Die Auszahlung des Zuschusses erfolgt je nach Kreditinstitut zu unterschiedlichen Zeitpunkten.



v.l.n.r. Kevin Gut, Sascha Steffen & Nikolas Hermanns



Nachhaltige Energie

für Sanierung & Neubau mit Planville als Photovoltaik-Partner kein Problem

Solarenergie wird immer wichtiger – für Neubauten und energetische Sanierung. Deswegen freuen wir uns über starke Partner, die mit uns gemeinsam solche zukunftsorientierten Themen angehen. Einer davon ist der Energiedienstleister Planville, Experte auf dem Gebiet Photovoltaik.

Und die Partnerschaft funktioniert. Denn Mobau hat das Netzwerk, Planville die passenden Lösungen. „Es ist eine Win-win-Situation für beide Seiten“, erklärt Nikolas Hermanns von Planville. Damit haben Kunden für mögliche Fragen oder Probleme stets einen zuverlässigen Ansprechpartner vor Ort.

PHOTOVOLTAIK LOHNT SICH FAST IMMER

Angesichts der sinkenden Preise und steigender Effizienz lohnt sich Solarenergie heute übr-

gens fast für jeden. „Je größer die Anlage, desto besser“, so der Experte und erklärt, dass gerade Dächer mit optimaler Sonneneinstrahlung vollflächig genutzt werden sollten. Die Anlagen erreichen heute Effizienzwerte von etwa 25 %, und mit der Aussicht auf kontinuierliche Effizienzsteigerungen bleibt die Solartechnologie auch in Zukunft eine äußerst attraktive Lösung. Ein weiterer Vorteil: Solarenergie ist unabhängig von politischen und wirtschaftlichen Entwicklungen und garantiert über einen Zeitraum von 20 bis 25 Jahren Energiesicherheit.

Herausforderungen gibt es trotzdem. Besonders bei der Installation auf älteren Gebäuden. Eine PV-Anlage macht nur Sinn, wenn das Dach noch eine Lebensdauer von 20 bis 25 Jahren vor sich hat. Auch hier hat die Partnerschaft

einen entscheidenden Vorteil. Denn falls erforderlich, bietet Mobau Wirtz & Classen die passende Dacherneuerung an.

Die Rückmeldungen der Kunden sind äußerst positiv. Das liegt auch am hohen Stellenwert, den Planville auf Service und Nachhaltigkeit legt. „Viele Kunden schätzen das Gefühl der energetischen Unabhängigkeit, das mit einer eigenen Solaranlage einhergeht“, sagt Nikolas Hermanns.

Mobau Wirtz & Classen ist deswegen auch zukünftig fest eingeplant. „Wir genießen es, einen stabilen und starken Partner an unserer Seite zu haben, der immer zuverlässig liefert und gleichzeitig innovativ genug ist, um neue Trends auszuprobieren. Hinzu kommt: Logistik ist bei uns ein großes Thema und hier ist Mobau einfach unglaublich stark“, freut sich der Experte.

NOVICOAT® EXTRAMATT



Matte Innenfarbe mit herausragenden Verarbeitungseigenschaften für anspruchsvolle Arbeits- und Wohnbereiche

- ansatzfreie Verarbeitung
- maximales Deckvermögen
- hervorragendes Oberflächenbild



DIFFULAN® WS WETTERSCHUTZ



Universelle, wasserbasierte Wetterschutzfarbe für dekorative Anstriche im Außenbereich

- ✓ vorbeugender Schutz gegen Bläue und Fäulnis
- ✓ 3 in 1 System - Grund-, Zwischen- und Endanstrich
- ✓ für begrenzt maßhaltige und nicht maßhaltige Holzbauteile

www.conticoatings.com

Infrastruktur braucht Vordenker

VPC® Delta-Ring

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



funkegruppe.de





Neuer Glanz und innovative Strukturen

Umgestaltung des Profizentrums in Dremmen

Nach 27 Jahren war es einfach an der Zeit für Neues: Das Profizentrum in Dremmen wurde umfassend modernisiert und erstrahlt jetzt in neuem Glanz. Ziel der Sanierung war es, das Einkaufserlebnis für unsere Kunden deutlich zu verbessern und gleichzeitig das Erscheinungsbild des Marktes mehr an unser Corporate Design anzupassen. Die Motivation kam dabei von mehreren Seiten: Neben dem Wunsch nach einem modernen und kundenfreundlichen Erscheinungsbild spielte auch der Anspruch, zukunftsorientiert und nachhaltig zu handeln, eine Rolle. „Um ehrlich zu sein, war es von allem etwas“, so Sascha Steffen, Niederlassungsleiter von Mobau Wirtz & Classen.

NACHHALTIGE PLANUNG UND KUNDENORIENTIERTE STRUKTUR

Die Planungsphase der Modernisierung dauerte über ein Jahr. Im Juni begannen die eigentlichen Umbauarbeiten, die während des laufenden Betriebs bis in den September hinein realisiert wurden. Ein Augenmerk lag dabei auf Nachhaltigkeit und Energieeffizienz: Die gesamte Beleuchtung wurde auf moderne, energiesparende Systeme umgestellt, die den Stromverbrauch des Marktes nun erheblich reduziert. Für unsere Kunden lohnt sich aber vor allem die räumliche Veränderung: Auch die Anordnung der Regale und die Präsentationsflächen wurden neu erdacht, um den Einkauf für Kunden einfacher und angenehmer zu gestalten.

So leiten nun übersichtliche Großbanner und Hinweisgeber intuitiv durch den Fachmarkt. Ganz neu: die Far-

benabteilung, die eine zusätzliche Verkaufstheke und eine Farbmischanlage beinhaltet und als neue Anlaufstelle für Kunden dient.

ERWEITERTE SERVICEANGEBOTE UND SCHULUNGEN FÜR DAS TEAM

Neben den räumlichen Veränderungen wurde auch in das Serviceangebot investiert. Die Maschinenteknik erhielt eine eigene Präsentationsfläche, die zusammen mit saisonalen Highlights das Sortiment in Dremmen ergänzt. Und damit die Beratung durch unsere ECHTEN EXPERTEN dem erweiterten Angebot und den neuen Technologien auch gerecht wird, wurde Wert auf die Weiterbildung der Mitarbeiter gelegt. „Mit jedem Lieferanten, der in unserem Fachmarkt platziert ist, haben wir Schulungsvorgaben für die Mitarbeiter vereinbart, sodass jeder Mitarbeiter im Grundsortiment eine hohe Beratungssicherheit ausstrahlt“, erklärt Steffen. Bei anspruchsvollen Themen wie der Maschinenteknik steht der Fachmarktleiter sogar selbst als Experte bereit.

KUNDENNÄHE UND OFFENES FEEDBACK ERWÜNSCHT

Weil wir den engen Austausch mit Kunden und Partnern sehr schätzen, sind wir schon gespannt auf die Eindrücke und Anregungen. Das Ziel ist, den Fachmarkt mit den Ideen der Kunden weiterzuentwickeln und das Sortiment stetig an ihre Bedürfnisse anzupassen. In diesem Sinne gehen wir mit dem Umbau einen weiteren Schritt in Richtung Zukunft und möchten beweisen, dass Tradition und Innovation bei uns erfolgreich vereint werden können.



„Durch die Umgestaltung bieten wir ein völlig neues Einkaufserlebnis.“

Niederlassungsleiter
Sascha Steffen

„Ich würde mich freuen, wenn wir ein offenes Feedback von unseren Kunden erhalten. Dadurch können wir das Profizentrum genau auf ihre Bedürfnisse abstimmen und es durch ihre Anregungen mit Leben füllen.“

Niederlassungsleiter
Sascha Steffen

Reparaturservice

Neubesetzung durch Marco Reumers



Unser Reparaturservice steht Ihnen ab sofort mit Marco Reumers als neuem Ansprechpartner zur Verfügung! In unserer Werkstatt und mit unserem mobilen Servicewagen reparieren wir alle gängigen Putz- und Fördermaschinen sowie Steintrennsägen, Kleingeräte und Elektrowerkzeuge. Zusätzlich bieten wir die jährliche DGUV-Prüfung für Elektrogeräte gemäß VDE 701/702 an. Auch Kleinschweiß- und Schlosserarbeiten an Ihren Gerätschaften gehören zu unserem Serviceangebot.

WIR FREUEN UNS AUF IHREN AUFTRAG!

Modernisierung, Erweiterung & Innovationen

Ein Blick auf die neue Gala-Ausstellung in Hückelhoven und Mönchengladbach

Wir arbeiten ständig daran, uns zu verbessern. Im Zuge der internen Sanierungen und Optimierungen haben wir deswegen unsere Gala-Ausstellungen in den Fachmärkten Mönchengladbach und Hückelhoven umfassend modernisiert. Mit einem Mix aus Modernisierung, Erweiterung des Sortiments und Integration innovativer Gestaltungselemente spricht die Ausstellung die wachsenden Bedürfnisse von Kunden an, die ihre Außenbereiche sanieren oder neu gestalten möchten.

EMOTIONALE VERBINDUNG ZUM GARTEN

Dabei geht es nicht nur um die Präsentation von klassischen Materialien wie Platten und Pflastern, sondern auch um neue Elemente, die den Außenbereich als „zweites Wohnzimmer“ erlebbar machen. Vor allem keramische Lösungen stehen momentan hierbei im Mittelpunkt – ob als Sichtschutz, Poolumrandung oder Treppenstufen.

SANIERUNG UND NACHHALTIGKEIT FÜR DAS GRÜNE WOHNZIMMER

Auch die wachsende Bedeutung von Sanierungsprojekten – sowohl im privaten Garten als auch auf öffentlichen Flächen – spiegelt sich in der Ausstellung wider. Die Kunden sollen sehen, wie Außenanlagen durch keramische Sichtschutzwände, Terrassenüberdachungen, Corten-Stahlelemente oder multifunktionale Wassertische aufgewertet werden können. Daneben wird das Thema Nachhaltigkeit immer wichtiger. Ein hoher Recyclinganteil, Regenwassernutzung, wassersparende Lösungen und die Verwendung von langlebigen Materialien prägen die Produktpalette. Auch LED-Beleuchtung für den Garten rückt immer mehr in den Fokus. „Wir verwenden qualitativ hochwertige Produkte mit langer Lebensdauer. Wenn sich der Kunde im neu gestalteten Garten so wohl fühlt, dass er sich lieber zu Hause entspannt als wegzufahren, trägt das auch zu einer nachhaltigen Lebensweise bei“, sagt Georg Görtz.

GESTALTUNGSIDEEN FÜR DEN MODERNEN GARTEN

Für alle Gartenliebhaber, die einen alten Außenbereich umgestalten oder einen neuen anlegen möchten, liefert

die Ausstellung viele frische Ideen. Eine der Hauptinspirationsquellen ist dabei das Design mit keramischen Platten in natürlichen Sandsteinoptiken, die mit warmen Aluminium- und Holzönen kombiniert werden. Dieser Materialmix ist groß im Kommen, denn er schafft eine harmonische Atmosphäre und ermöglicht gleichzeitig die Gestaltung einer modernen Gartenlandschaft, die zur Immobilie passt. Ergänzt wird der Mix oft durch keramische Sitzblöcke und Kübel, stilvolle Wandelemente und Sichtschutzlösungen und modische Sitzmöbel, die nicht nur funktional, sondern auch wunderschön sind.

Ein besonderes Highlight sind auch die modularen Terrassenüberdachungen und Wintergärten. Sie bieten den Kunden neue Möglichkeiten, ihren Außenbereich wetterunabhängig zu gestalten und gleichzeitig als erweiterten Wohnraum zu nutzen.

DURCH REGEN AUSTAUSCH AM PULS DER ZEIT

„Die verschiedenen Verarbeitungs- und Anwendungsmöglichkeiten werden anschaulich präsentiert, sodass Kunden bereits in der Planungsphase ein klares Bild ihrer zukünftigen Gartenanlage erhalten, erklärt Lukas Windelen.“ Woher wir diese Trends kennen? Mobau Wirtz & Classen legt großen Wert auf die Zusammenarbeit mit lokalen Handwerkern und Garten- und Landschaftsbaufirmen.

DER GARTEN DER ZUKUNFT

Die Neugestaltung der Ausstellungen ist übrigens erst der Anfang. Für die kommenden Jahre planen wir außerdem den Ausbau des Bereichs für Natursteine. Auch auf der Agenda: Saunen und Pools, da sie den Trend zur Aufwertung von Immobilien durch Wellness im Garten unterstützen. Und nach wie vor sind auch in diesem Bereich unsere **ECHTEN EXPERTEN** stark gefragt. Der Umbau unserer Gala-Ausstellungen ist deswegen nicht nur eine Reaktion auf aktuelle Trends, sondern ein zukunftsorientierter Schritt, der zeigt, dass gerade die Sanierung von Außenanlagen in den kommenden Jahren weiter an Bedeutung gewinnen wird.



„Die neue Gala-Ausstellung soll nicht nur als Inspirationsquelle dienen, sondern auch als Bemusterungsraum für die Kunden der Galabauer fungieren.“

Echter Experte
Lukas Windelen

„Für Kunden, die eine Sanierung ihrer Außenanlagen planen, ist eine gute Beratung durch Fachhändler und -unternehmen unerlässlich, um ein nachhaltiges und ästhetisches Ergebnis zu erzielen“

Teamleiter
Garten-, Landschaftsbau & Naturstein in Hückelhoven
Georg Görtz



„Der Umbau der Gala-Ausstellung war notwendig, um den Kunden ein fertiges Gartenkonzept zu zeigen und ihnen damit eine emotionale Verbindung zu ihrem zukünftigen Garten bieten zu können.“

Teamleiter
Garten-, Landschaftsbau & Naturstein in Hückelhoven
Georg Görtz



Unser neuer Standort in Kempen

Lokale Anlaufstelle und Vorbild in Sachen Nachhaltigkeit

Wir sind nicht ohne Grund stolz darauf: Der neue Standort in Kempen setzt ein Zeichen für die Zukunft des modernen Baufachhandels.

Denn ein zentraler Fokus bei der Errichtung lag auf der Nachhaltigkeit. Moderne Umweltstandards und energieeffiziente Technologien, die sowohl dem Unternehmen als auch der Umwelt zugutekommen, sind uns einfach wichtig. Einer der Gründe, warum der Standort neu errichtet wurde und nicht in ein saniertes Gebäude zog. „Durch den Neubau nach KfW-55-Standard konnten wir nicht nur sicherstellen, dass die Betriebskosten langfristig gesenkt werden. Ein umweltfreundlicher Neubau senkt auch den Energieverbrauch drastisch“, sagt Carlo Classen, Mitglied der Geschäftsführung. Das passt zu den Grundwerten von Mobau Wirtz & Classen: „Nachhaltigkeit ist nicht nur in unseren Gebäuden und im Fuhrpark, sondern auch in unserer gesamten Unternehmensphilosophie verankert“, erklärt Classen.



„Die Strukturen des alten Standorts waren überholt, und die Fläche war durch Straßen und Bahnschienen getrennt.“

Carlo Classen
Mitglied der Geschäftsführung

Auf einer Fläche von 20.000 Quadratmetern bietet der Neubau nun eine innovative Kombination aus hochwertiger Beratung, umfangreichem Vollsortiment und nachhaltiger Ausrichtung. „Das neue Gewerbegebiet in Kempen bot uns die perfekte Möglichkeit, eine große, moderne Niederlassung zu errichten, die all unseren Ansprüchen gerecht wird“, erklärt Carlo Classen.

NÄHE ZU KUNDEN UND HANDWERKERN

Kempen wurde dabei übrigens nicht zufällig als neuer Standort ausgewählt. „Die Stadt liegt strategisch günstig in der Nähe wichtiger Wirtschaftsmetropolen wie Düsseldorf und dem Ruhrgebiet. Zudem wächst die Region wirtschaftlich stark“, so Classen. Die gute Verkehrsanbindung und die Nähe zu Handwerksbetrieben machen Kempen darum zu einem idealen Ausgangspunkt für die Betreuung von Bau- und Sanierungsprojekten in der Umgebung. Und Renovierungsprojekte gibt es in der Region um Kempen viele. Durch kontinuierlichen Zuzug wird diese Nachfrage eher wachsen, anstatt abzunehmen. Der neue Standort gibt uns daher die Möglichkeit, unsere Präsenz als serviceorientierter Vollsortimenter und partnerschaftliche, lokale Anlaufstelle in der Region zu festigen und den Kundenstamm zu erweitern.

Der Standort Kempen bietet aber nicht nur geografische Vorteile, sondern auch die Möglichkeit einer starken Vernetzung mit lokalen Handwerksbetrieben.

KOMPETENTE BERATUNG FÜR ENERGETISCHE SANIERUNG

Ein weiteres Highlight des Standorts in Kempen ist die fachkundige Beratung rund um energetische Sanierungen. Kunden können sich vor Ort von Experten beraten lassen, wie sie ihre Bau- oder Renovierungsprojekte energieeffizient gestalten können. Die praktischen Erfahrungen, die Mobau Wirtz & Classen beim Bau des eigenen energieeffizienten Standorts gesammelt hat, fließen dabei direkt in die Beratung ein. Zudem planen wir, auch in Kempen Schulungen und Workshops für Handwerker und Kunden anzubieten, um Wissen über nachhaltiges Bauen und Sanieren zu vermitteln.

DIE ZUKUNFTSAMPEL STEHT AUF GRÜN

Mit Kempen haben wir einen wichtigen Meilenstein gesetzt und blicken optimistisch in die Zukunft. Der neue Standort soll sich zu einem Knotenpunkt für Bau- und Sanierungsprojekte in der Region entwickeln. Für die Zukunft steht deswegen der Bau von weiteren Standorten nach ähnlichen nachhaltigen Standards auf der Agenda. In Ratingen befinden wir uns bereits in konkreten Planungen, die den Nachhaltigkeitsaspekt berücksichtigen und verfolgen.

Und auch dort ist es unser Ziel, zur festen Anlaufstelle für alle Bau- und Sanierungsprojekte zu werden.

„Die Nähe zur Stadtmitte und die gute Erreichbarkeit werden keinen Kundenwunsch offen lassen.“

Carlo Classen
Mitglied der Geschäftsführung





Der erste Eindruck zählt

Eingangsbereiche und Treppen aus Naturstein

„Der Stein bietet einen großen Vorteil: Er kann individuell zugeschnitten werden, was uns erlaubt, auf die Gegebenheiten vor Ort flexibel einzugehen.“

Max Jansen
Prokurist



Der Eingangsbereich oder die Treppe sind das erste, was Besucher vom Haus sehen. Deswegen sollten sie besonders einladend und ansprechend gestaltet werden. Ein Werkstoff hat sich dafür seit Jahrhunderten bewährt und nicht an Charme verloren: Naturstein. Dank unterschiedlicher Materialstärken ist es möglich, denselben Stein je nach Bedarf in verschiedenen Bereichen des Hauses einzusetzen und optisch eine durchgehende Harmonie zu schaffen. Ein weiterer Pluspunkt gegenüber Materialien wie Beton oder Fliesen: Naturstein ist nicht nur langlebig und ästhetisch, sondern auch robust und einfach zu pflegen. Besonders Hartgesteine wie Granite überzeugen durch ihre Widerstandsfähigkeit und ihre ansprechende Optik.

SO WÄHLT MAN DEN PASSENDEN NATURSTEIN FÜR DEN AUSSENBEREICH

Bei der Auswahl von Natursteinen für Außenbereiche ist vor allem die Rutsicherheit entscheidend. „Eine Oberfläche für den Außenbereich muss den nötigen Grip gewährleisten und frostbeständig sein“, so der Experte weiter. Mit einer geeigneten Oberflächenbearbeitung kann Naturstein an die Anforderungen unterschiedlichster Umgebungen angepasst werden. Und weil diese Anforderungen sehr individuell sind, bietet Classen Natursteinhandel dazu eine umfangreiche Beratung an, die bereits in der Ausstellung beginnt und vor Ort bei den Kunden mit einem Aufmaß und einer detaillierten Besprechung der Umsetzungsmöglichkeiten fortgeführt wird. Dabei wird auch auf das Thema Abdichtung eingegangen, das für langlebige Natursteinarbeiten von zentraler Bedeutung ist.

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUM NEUEN EINGANG

Eine erfolgreiche Sanierung beginnt stets mit einer umfassenden Bestandsaufnahme. „Im Zuge der Ist-Aufnahme prüfen wir die Möglichkeiten der Sanierung und besprechen die Materialauswahl“, beschreibt Max Jansen den typischen Ablauf. Eine gründliche Vorbereitung schließt auch die Entfernung alter Beläge ein. Danach kann die Neugestaltung mit Naturstein erfolgen. Weiterer Vorteil: Naturstein ist zeitlos und lässt sich mühelos in alle Baustile integrieren. „Er ist eines der ältesten Baumaterialien überhaupt und in den unterschiedlichsten Epochen auf vielfältige Weise verwendet worden“ weiß Jansen. Auch heute sind der Kreativität bei der

Verwendung von Naturstein keine Grenzen gesetzt: Von schlichten, modernen Designs bis hin zu rustikalen, traditionellen Varianten ist alles möglich.

EINE NACHHALTIGE UND WERTSTEIGERENDE INVESTITION

Dabei muss Naturstein nicht teurer sein als andere Materialien. „Es ist nicht gesagt, dass Naturstein automatisch eine höhere Anfangsinvestition erfordert“, so der Experte. Der Mehrwert zeigt sich jedoch in der Langlebigkeit und der Robustheit. Er kann bei entsprechender Behandlung viele Jahrzehnte seinen Wert und seine Optik bewahren. Auch im Hinblick auf Nachhaltigkeit liegt das Material vorn. In diesem Sinne wächst auch die Nachfrage nach heimischen und europäischen Steinen, die kürzere Transportwege und somit einen geringeren ökologischen Fußabdruck mit sich bringen. Für Hausbesitzer, die langfristig denken, ist Naturstein also eine ideale Wahl.

„Naturstein ist eine natürliche Ressource, die ohne künstliche Herstellung vom Menschen vorkommt – nachhaltiger geht es kaum.“

Max Jansen
Prokurist





**JETZT
BUCHEN!**

Neue Dienstleistung

bei Mobau Wirtz & Classen: Effiziente Baustellenlogistik für Sanierungsprojekte und mehr

Die Logistikbranche steht vor vielen Herausforderungen: Personalengpässe, hohe Kosten durch Mautgebühren und die zunehmend komplexere Baustellenlogistik. Vor allem die zunehmende Nachfrage nach Just-in-time-Lieferungen verlangt eine große Flexibilität. Und Baustellen werden durch die vielen Sanierungsprojekte kleiner und schwerer zugänglich, was eine präzise Planung und innovative Transportlösungen erfordert. Mobau Wirtz & Classen begegnet diesen Herausforderungen nicht nur mit einem Fuhrpark aus 27 hochmodernen Fahrzeugen, sondern auch mit einem neuen Angebot an unsere Kunden: der Buchung von Speditionsleistungen losgelöst vom Einkauf bei Mobau Wirtz & Classen. Diese Flexibilität ermöglicht es den Kunden, die Logistik genau auf ihre Bedürfnisse abzustimmen – beispielsweise bei Sanierungsprojekten und anderen Vorhaben.

Reibungslose Logistik ist immer ein entscheidender Faktor für den Erfolg eines Bauprojekts. Wir haben dieses Prinzip nicht nur verstanden, sondern arbeiten ständig an der Optimierung. Und wir sind mittlerweile eben auch auf diesem Gebiet ECHTE EXPERTEN. Unsere Erfahrung: Effiziente Logistikprozesse helfen dabei, Kosten zu senken und Projekte reibungslos abzuwickeln. Schnelligkeit und Zuverlässigkeit sind dabei zentral. Just-in-time-Lieferungen verhindern unnötige Zwischenlagerungen. Flexibel auf Kundenanforderungen reagieren zu können, steht bei uns schon lange im Mittelpunkt.

STRUKTURIERTE PROZESSE FÜR OPTIMALE ABLÄUFE

Die Logistik bei Mobau Wirtz & Classen folgt dabei klaren Prozessen, die von der Warenverladung am Lager bis zur Lieferung auf die Baustelle reichen. Neben der klassischen Warenver-

teilung zwischen Lager und Baustelle kümmern wir uns auch um Rückholungen von Paletten und Stückgütern. Großer Vorteil unserer Logistik: Mobau Wirtz & Classen kann jede Baustelle effizient beliefern – sei es auf Decken oder in höhere Geschosse. Der moderne (mit den neuesten Euro-6-Lkw ausgestattete) Fuhrpark und umfassende Lösungen im Bereich Hochlogistik für Bestandsobjekte machen es möglich.

HOHE STANDARDS UND KOMPLEXE PROJEKTE

Mit unserem Fuhrpark, der auf modernste Technik setzt und dem speziell geschulten Team sind wir in der Lage, auch komplexeste Logistikanforderungen zu bewältigen. So zum Beispiel bei Sanierungsprojekten, bei denen Hochlogistik gefragt ist. Hier ist eine exakte Logistikplanung unerlässlich und Flexibilität und Innovationskraft erweisen sich als entscheidender Vorteil. Eine Vielzahl von erfolgreichen Bauvorhaben hat uns gezeigt, wie wichtig eine durchdachte Logistik für den Projekterfolg ist.

Unser neues Serviceangebot ist deswegen nicht nur für Bestandskunden, sondern insbesondere auch für externe Kunden interessant, die auf eine zuverlässige und flexible Logistik angewiesen sind. „Unternehmen aus allen Branchen – von Bauunternehmen über Handwerksbetriebe bis hin zu Einzelhändlern – profitieren von dieser Flexibilität und den maßgeschneiderten Lösungen. Einfache Anfragen und kurze Kommunikationswege machen die Buchung der Spedition unkompliziert“, sagt Michael von Birgelen, Verkehrsleiter Logistik.

NACHHALTIG UND DIGITAL IN DIE ZUKUNFT

Übrigens: Auch an die Nachhaltigkeit wird bei unserem Fuhrpark gedacht. Die Zukunft

der Logistik bei Mobau Wirtz & Classen sieht effizienter und umweltfreundlicher aus. Mit neuen Lkw-Typen, die weniger Kraftstoff verbrauchen, und der kontinuierlichen Weiterentwicklung des Fuhrparks hin zu Elektro- oder Wasserstoffantrieben, werden wir auch zukünftig einen Beitrag zu einer nachhaltigen Bau- und Logistikbranche leisten. Daneben spielt wie in allen Bereichen die Digitalisierung eine zentrale Rolle. Von der App-gestützten Live-Tracking-Funktion bis hin zu digitalen Lieferscheinen – die Kunden können zukünftig so jederzeit den Status ihrer Lieferung einsehen und Prozesse effizienter planen. Schnittstellen zu Warenlogistiksystemen sorgen dafür, dass Materialien schnell verfügbar und nachvollziehbar sind. Auch unsere Fahrer profitieren von der Digitalisierung: Tablets erleichtern die Unterschriftenvergabe für Lieferungen, und das Lagerverwaltungssystem (LVS) optimiert die internen Abläufe.

Regelmäßige Schulungen der Kollegen sorgen schließlich dafür, dass die hohen Standards auch zukünftig allen Ansprüchen gerecht werden. Themen wie Ladungssicherung und die Erhaltung des Führerscheins durch modulare Fortbildungen stehen dabei im Mittelpunkt. So bleibt das Team immer auf dem neuesten Stand und kann den Kunden den bestmöglichen Service bieten.

Und zu unserem Service gehört nun eben auch die Beauftragung der Spedition durch den Kunden ohne vorherigen Einkauf. Abgerechnet wird in diesem Fall ganz einfach nach Stundensatz. Eine Dienstleistung, die unseren Rund-um-Service optimal ergänzt und den Kunden einen echten Mehrwert bietet. Ob Sie also bei uns einkaufen oder nicht: Fordern Sie uns heraus – rundum Ihre Baustelle oder Ihr Lager!

Logistik in Zahlen, Daten & Fakten.

ca. **2.5000**

**AUFTRÄGE
PRO MONAT**

642

**KM – WEITESTE
AUSLIEFERUNG**

27

FAHRZEUGE

37

MITARBEITER

847.471

**KM GEFAHREN
STAND 10/24**

ca. **70.0000**

**TONNEN
BEWEGT 2024**


LUKAS WINDELEN


EXPERTENbericht

Gartensanierung als Schlüssel zur Immobilienaufwertung

Die Sanierung des eigenen Gartens ist für viele Hausbesitzer nicht nur eine ästhetische Entscheidung, sondern auch eine Möglichkeit zur Steigerung des Immobilienwerts. Im Gespräch mit Lukas Windelen, Garten-Experte, beleuchten wir die wesentlichen Aspekte der Gartensanierung.

„Ein gepflegter Vorgarten und Eingangsbereich lassen die Immobilie wertvoller erscheinen.“

Lukas Windelen

DER GARTEN ALS ERWEITERTER LEBENSRAUM UND WERTSTEIGERUNG

Dank der beliebten offenen Grundrisse und großer Fensterfronten wird der Garten heute immer mehr zu einer sichtbaren Erweiterung des Lebensraums. Und auch für den ersten Eindruck einer Immobilie spielt der grüne Zusatzbereich eine bedeutende Rolle. Aber nicht nur der optische Aspekt zählt: Immer mehr Menschen nutzen ihren Garten als Naherholungs- und Freizeitbereich. Diese wachsende Bedeutung des Gartens als Erholungsort trägt damit ebenfalls zur Wertsteigerung einer Immobilie bei.

„Die Gestaltung des Gartens sollte immer die Lebensqualität der Bewohner im Fokus haben.“

Lukas Windelen

MATERIALIEN & PFLANZEN GEZIELT EINSETZEN

Entscheidend bei der Gartengestaltung sind vor allem Materialauswahl und Pflanzenkomposition. Pflegeleicht oder pflegeintensiv – je nach den Bedürfnissen der Eigentümer. Besonders wichtig: die Abstimmung der verwendeten Materialien zwischen Innen- und Außenbereich. Einer der Gründe, warum wir hier speziell Schellevis als Partner für den Landschaftsbau gewählt haben, ist die Flexibilität, die ihre Produkte bieten. Als Komplettlösung liefert der Experte alles, was man für die Sanierung oder Neugestaltung des Gartens braucht: Terrassenplatten, Stufen, Poolumrandungen, Lösungen für Beete, Sitzgelegenheiten und vieles mehr. Schellevis und Gartensanierung bilden für uns ein perfektes Team.

Ein häufiger Fehler, den es zu vermeiden gilt, ist es, den Garten zu kleinteilig zu gestalten. „Die Gesamtstruktur ist wichtiger als einzelne Elemente. Es sollte ein roter Faden erkennbar sein“, so der Experte.

NACHHALTIGKEIT IN DER GARTENGESTALTUNG

Nachhaltigkeit spielt auch bei der Gartengestaltung eine immer größere Rolle. Schellevis setzt dabei auf langlebige und umweltfreundliche Produkte. „Unser Beton ist frei von chemischen Zusätzen und enthält kein Mikroplastik“, erklärt der Experte. Zudem zeichnen sich die Produkte von Schellevis durch ihre Langlebigkeit und ihr zeitloses Design aus, das auch nach vielen Jahren kaum Veränderungen zeigt. „Unsere Betonplatten sind nicht nur in verschiedenen Formen und Farben erhältlich, sondern haben den Vorteil, dass sie von allen Seiten ästhetisch ansprechend sind“, betont der Fachmann. Diese Vielseitigkeit ermöglicht es, sie für unterschiedliche Zwecke einzusetzen – von Bodenplatten bis hin zu Sichtschutzwänden. Ganz klar also, warum Mobau Wirtz & Classen gerade Schellevis als Kooperationspartner gewählt hat.

„Wichtig ist auch, bestehende Pflanzen zu prüfen und nicht vorschnell zu entfernen. Sie können eine raumbildende Funktion haben, die mit neuen Pflanzen nur schwer oder sehr teuer zu ersetzen ist.“

Lukas Windelen

ZUKUNFTSTRENDS IN DER GARTENSANIERUNG

Und was liegt so im Trend? In den kommenden Jahren erwartet der Experte eine zunehmende Nachfrage nach größeren Formaten und wärmeren Farbtönen wie Taupe und Beige, nach Materialien wie Cortenstahl in Rostoptik, einen Boom von Smart-Home-Systemen bei der Gartenbeleuchtung, eine vermehrte Rückführung von Regenwasser auf dem eigenen Grundstück und den verstärkten Einsatz von Pflanzen als Fassadenbegrünung oder Sichtschutz. Und dank der innovativen Produkte von Schellevis und der Expertise von Mobau Wirtz & Classen sind der Gestaltung und Sanierung des Gartens ja dann auch fast keine Grenzen mehr gesetzt.

Die drei wichtigsten Tipps für Gartenbesitzer

1. Durch unterschiedliche Höhen lassen sich interessante gestalterische Effekte erzielen.
2. Gestalten Sie den Übergang vom Haus in den Garten barrierefrei oder zumindest ohne große Hindernisse.
3. Eine durchdachte Beleuchtung kann den Garten auch in den Abendstunden in Szene setzen und das Wohnzimmer optisch erweitern.

Schellevis begeistert auf der GaLaBau 2024

Ein innovatives Standdesign inspiriert Fachbesucher



Als führender Anbieter hochwertiger Betonprodukte für den Außenbereich feierte Schellevis auf der GaLaBau 2024 in Nürnberg großen Erfolg. Der modern-natürlich gestaltete Messestand zog zahlreiche Fachbesucher an und inspirierte mit kreativen Ideen für Außenanlagen. Die gelungene Integration grüner Elemente und die Präsentation vielseitiger

Betonprodukte unterstrichen die Werte des Unternehmens: Nachhaltigkeit, Qualität und Kreativität. Die positive Resonanz und interessierten Gespräche betonen Schellevis' führende Rolle in der innovativen und nachhaltigen Außenflächengestaltung. Das Unternehmen plant, die Begeisterung der Messebesucher in zukünftige Projekte einfließen zu lassen.

SSW: Dach & Holz



Schnell umgesetzt, nachhaltig und mit Wohlfühlfaktor

Erweiterung unseres Lagerbüros in Holzrahmenbauweise bei SSW

Ein Punkt auf unserer Optimierungs- und Sanierungsliste: Die SSW-Warenwirtschaft in Dremmen. Im Sommer wurde ein neuer Anbau errichtet, der mit 30 m² Fläche nicht nur mehr Raum für Arbeitsplätze, sondern auch eine nachhaltige Bauweise bietet. Zugleich kann das Büro als Showroom für Kunden dienen. Mit dem neuen Warenwirtschaftsgebäude setzen wir bewusst auf effiziente Abläufe, ökologisches Bauen und die Integration an unsere Bestandsgebäude.

MEHR PLATZ & OPTIMIERTE ABLÄUFE

Das vorherige Gebäude bot mit 20 m² Raum für zwei Arbeitsplätze. Im Neubau steht nun deutlich mehr Fläche zur Verfügung, sodass drei bis vier Arbeitsplätze kein Problem sind. Diese Erweiterung kommt aber nicht nur den Mitarbeitenden zugute, sondern auch den Kunden und Lieferanten. Durch die zentrale Abholstelle im neuen Gebäude profitieren unsere Kunden von kürzeren Wartezeiten. Egal ob sie Dachmaterialien oder Holzwerkstoffe abholen möchten.

Und unsere Lieferanten haben auch etwas davon: Die neue Warenannahme ist gut sichtbar und erleichtert die Koordination und Bearbeitung, was eine schnelle und reibungslose Warenübergabe möglich macht.

NACHHALTIG UND ZUM WOHLFÜHLEN: HOLZRAHMENBAU

Während das alte Gebäude aus Glas bestand, wurde der Neubau in Holzrahmenbauweise errichtet. Die Gefache sind mit Holzflex gedämmt – ein ökologisches Material, das nicht nur im Winter für eine verbesserte Energieeffizienz sorgt, sondern auch in den Sommermonaten Hitzeschutz bietet. Diese Bauweise spart Heizenergie und trägt zu einem angenehm ausgeglichene Raumklima bei, das die Mitarbeitenden schon jetzt zu schätzen wissen.

Optisch fügt sich das Gebäude perfekt in das bestehende Umfeld ein: Die Fassade wurde mit Alu-Trapezblechen in RAL 9006 gestaltet, die dem Neubau ein modernes und harmonisches Erscheinungsbild verleihen. Auch bei der

Abdichtung des Sockels wurden aktuelle und umweltschonende Methoden verwendet – anstelle einer Schweißbahn kam hier ein Streichmittel zum Einsatz, welches zusammen mit einer Faserzementplatte in RAL 7016 sowohl für einen langlebigen Schutz als auch für eine ansprechende Optik sorgt.

SCHNELL MIT HOLZRAHMENBAU- ELEMENTEN GEBAUT

Der Innenausbau des Gebäudes wurde vollständig mit zweifach lasierten Fichte-Dreischichtplatten umgesetzt. Die hochwertige Verarbeitung sorgt nicht nur für ein ästhetisches, sondern auch für ein angenehmes Raumgefühl. Das Beste daran: Die gesamte Holzbaukonstruktion wurde innerhalb einer Woche montiert und war direkt bezugsfertig. Vom ersten Tag an herrschte im neuen Gebäude ein trockenes Raumklima. Das Beste daran: So wird der Anbau selbst zu einer Referenzfläche, die unseren Kunden die Vorteile und Möglichkeiten moderner Holzrahmenbauweise anschaulich vermittelt.



Fliesen neu erleben

die digitale Fliesenausstellung machts möglich

Wir helfen unseren Kunden nicht nur bei ihren Sanierungsprojekten, sondern wir sanieren auch unsere eigenen Arbeitsabläufe regelmäßig. So geschehen im Servicebereich unserer modernen, inspirierenden sowie stets aktuellen Fliesenausstellungen. Denn hier gibt es seit kurzem digitale Unterstützung. Über tausend unterschiedliche Fliesen mussten dafür mindestens vier Mal auf verschiedene Arten und hochauflösend fotografiert werden. Der Aufwand war enorm, das Ergebnis aber auch: Unsere Kunden können sich jetzt über eine moderne und innovative Symbiose aus der klassischen Fliesenausstellung und digitalen Technologien freuen, die das Einkaufserlebnis noch schöner macht. Ein zentrales Element dieser neuen Ausstellung ist das digitale Tool „Floori“, welches es den Besuchern ermöglicht, Fliesen auf eine völlig neue Art zu erleben.

Mit Floori können Kunden die ausgewählten Fliesen über ihr Smartphone oder das fest installierte Touchpanel direkt in den Ausstellungsräumen digital auf größeren Flächen sehen. So hat man eine deutlich bessere Vorstellung vom späteren Gesamtergebnis. In den BauParks wurden dazu spezielle mit QR-Codes und Anleitungen versehene blaue Würfel aufgestellt. Auch auf den Preisschildern der Fliesen findet sich der entsprechende QR-Code, der den Zugang zu dieser Funktion erleichtert. Mit wenigen Klicks können Fliesen nicht nur in den Ausstellungsräumen, sondern zusätzlich in den eigenen Räumen virtuell verlegt und visualisiert werden.

MEHRWERT DURCH DIGITALISIERUNG

Das digitale Konzept ist dazu gedacht, unseren Kunden das bestmögliche zeitgemäße Einkaufserlebnis zu bieten. Traditionelle Fliesenausstellungen stoßen oft an

ihre Grenzen, da es aufgrund von Platz- und Kostenbeschränkungen unmöglich ist, alle Fliesen großflächig ausgestellt zu zeigen. Viele Kunden haben zudem Schwierigkeiten, sich ihre Wunschfliese in den eigenen vier Wänden vorzustellen. Floori schafft hier Abhilfe und bietet mit seiner digitalen Visualisierung einen enormen Mehrwert. Jede Fliese kann nun virtuell in den individuellen Räumen der Kunden betrachtet werden, was die Auswahl erheblich leichter macht.

Denn mithilfe von Augmented Reality (AR) werden Fliesenmuster fotorealistisch in die Kunden-Bilder eingefügt. Der Kunde erhält eine sehr klare Vorstellung davon, wie die gewählte Fliese in seinem Zuhause wirken würde.

VERBESSERTE BERATUNG DURCH DIGITALE TOOLS

Auch die Beratung wurde durch den Einsatz von Tablets auf ein neues Niveau gehoben. Unsere ECHTEN EXPERTEN können mit den Tools schnell und individuell auf Kundenanfragen reagieren, etwa wenn es um Liefertermine oder alternative Formate geht. Durch die Verfügbarkeit digitaler Informationen können solche Fragen nun ganz ohne Verzögerung und mit höchster Genauigkeit beantwortet werden. Trotz aller Digitalisierung bleibt das Know-how unserer Experten dabei dennoch unverzichtbar.

EIN BLICK IN DIE ZUKUNFT

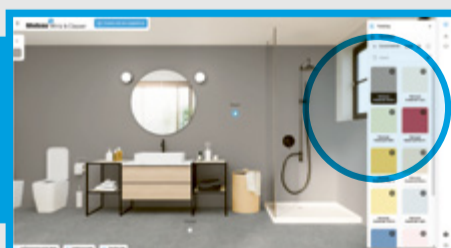
Weil der Erfolg uns jetzt schon Recht gibt und Kunden sowie Experten gleichermaßen begeistert sind, soll das Konzept zukünftig ausgebaut und vielleicht auch auf andere Produkt-Bereiche übertragen werden. Auch weitere Schritte in Richtung Digitalisierung sind geplant. Wir dürfen gespannt sein.

„Das Feedback unserer Kunden ist durchweg positiv. Die Nutzer schätzen besonders die Möglichkeit, Fliesen im Kontext ihres eigenen Zuhauses realitätsnah zu erleben, was zu einem völlig neuen Beratungserlebnis führt.“

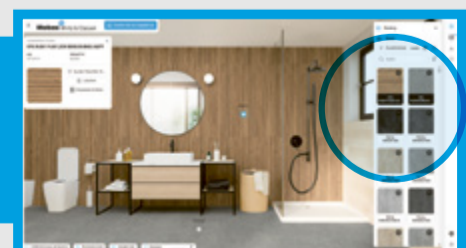
Jan Windmüller



1 | LADEN SIE EIN FOTO HOCH
von ihrem Zuhause oder wählen sie ein Beispiel Foto aus.



2 | WÄHLEN SIE VERLEGEFLÄCHE & PRODUKT
(Fliese/Wandfarbe/Parkett) aus unserem aktuellen Sortiment und probieren es aus. **JETZT NEU** entdecken Sie unsere exklusiven Wandfarben!



3 | FAVORITEN
auswählen und merken.

Digitalisierung

der alten Strukturen: Mobau setzt auf ein modernes Lagerverwaltungssystem

Sanierung heißt nicht immer nur Instandsetzung von Gebäuden. Auch Unternehmensstrukturen und Arbeitsweisen müssen von Zeit zu Zeit überdacht und saniert werden. Im Fall unseres Lagers bedeutete das: ein neues Lagerverwaltungssystem muss her. „Die Anforderungen an eine schnellere Auftragsabwicklung und lückenlose Bestandsführung nehmen stetig zu. Ein LVS bietet uns die Möglichkeit, diese Herausforderungen effizient zu meistern“, erklärt Kevin Gusday, Projektverantwortlicher bei Mobau Wirtz & Classen.

„Durch die lückenlose Nachverfolgung von Warenein- und -ausgängen erreichen wir eine höhere Bestandsgenauigkeit, was letztlich zu einer besseren Lieferfähigkeit führt“

Kevin Gusday

MEHR EFFIZIENZ UND GENAUIGKEIT IM LAGER

Das neue LVS macht eine automatisierte Bestandsführung möglich und liefert Echtzeit-Transparenz über alle Lagerbestände. So wird die Gefahr von Fehlbeständen oder Überlagerungen reduziert. Und das ist nicht nur für Mobau Wirtz & Classen, sondern auch für die Kunden von großem Vorteil: „Automatisierte Prozesse im Lager minimieren Fehler bei der Kommissionierung und beim Verpacken, wodurch die Wahrscheinlichkeit von Fehllieferungen sinkt.“ Durch die gezielte Platzie-

rung von Produkten werden Suchzeiten verringert und Kommissionierwege effizienter geplant. „Das LVS hilft uns, Aufträge schneller zusammenzustellen und zu versenden“, ergänzt Kevin Gusday. Besonders bei zeitkritischen Sanierungsprojekten stellt dies einen entscheidenden Vorteil dar.

PILOTPROJEKT IN HÜCKELHOVEN

Der Standort Hückelhoven dient als Pilotstandort für die Einführung des neuen LVS. Eineinhalb Jahre wird die gesamte Umstellung dauern. Etwa 2.500 Lager-Stellplätze wurden in rund fünf Monaten neben dem Tagesgeschäft gekennzeichnet“, berichtet Gusday. Neben der technischen Umsetzung sind auch die Kollegen gefragt. „Eine umfassende Schulung und die frühzeitige Einbindung der Mitarbeitenden ist entscheidend“, betont Gusday. Denn wir sehen in der Digitalisierung eine große Chance, sich zukunftssicher aufzustellen. „Wer in die Zukunft seines Baustoffhandels investieren möchte, kommt an einem modernen LVS kaum vorbei“, fasst der Experte zusammen.

Sellanizer und Mobau Wirtz & Classen

Eine erfolgreiche Partnerschaft für digitalen Marktplatzaufbau

Seit September letzten Jahres arbeiten Sellanizer und Mobau Wirtz & Classen eng zusammen, um eine effektive Verkaufsplattform zu entwickeln, die den Abverkauf von Baustoffen gezielt unterstützt. Gemeinsam setzen wir auf einen Marktplatz, der nicht nur die bestehenden Seiten mobau-wirtz-classes.de und baustoff-abverkauf.de nutzt, sondern durch gezielte Funktionen und eine dynamische Gestaltung echte Mehrwerte bietet.

In der Zusammenarbeit liegt der Fokus darauf, den Verkauf durch eine umfassende Strategie zu optimieren. Wir haben das innovative MVP (Minimum Viable Product) von Sellanizer integriert und nutzen so die Flexibilität der Lösung, die schnell auf Marktveränderungen reagiert und den Abverkauf gezielt fördert. Durch Aktions-Widgets auf den Websites wird die Sichtbarkeit der Sonderangebote erhöht, während verschiedene Add-ons wie PayPal Kleinanzeigen und Facebook die Reichweite und Flexibilität der Plattform erweitern.

Ein wichtiger Aspekt unserer Zusammenarbeit ist das gemeinsame Testen neuer Schnittstellen und Technologien. In regelmäßigen Workshops vor Ort entwickeln wir die Plattform weiter und analysieren die Perfor-

mance der genutzten Add-ons. Die persönliche Zusammenarbeit vor Ort fördert die Dynamik und sorgt dafür, dass Sellanizer schnell auf Marktveränderungen reagieren und innovative Ideen direkt umsetzen kann.

Als Ansprechpartner sind Adrian Warner und Matthias Langen maßgeblich daran beteiligt, die strategische Ausrichtung und die technische Umsetzung des Projekts kontinuierlich voranzutreiben. Dank dieser engen Kooperation ist es mit Sellanizer möglich, ein flexibles und leistungsstarkes Verkaufserlebnis zu schaffen, das auf die individuellen Anforderungen des Marktes und der Kunden abgestimmt ist. Unser Ziel ist es, ein modernes Einkaufserlebnis für Kunden zu schaffen, welches sich durch hohe Nutzerfreundlichkeit auszeichnet.

Dank dieser flexiblen und partnerschaftlichen Zusammenarbeit konnten wir bereits zahlreiche positive Ergebnisse erzielen. Wir profitieren durch diese innovative Lösung von einem stetigen Anstieg der Verkaufszahlen, und die Kunden erhalten ein modernes und nutzerfreundliches Einkaufserlebnis. Gemeinsam mit Sellanizer arbeiten wir kontinuierlich daran, das Angebot zu erweitern und den Marktplatz weiter zu optimieren, um eine langfristig erfolgreiche Plattform zu schaffen.



← Jetzt entdecken!

www.baustoff-abverkauf.de



FROHE WEIHNACHT

UND EINEN GUTEN RUTSCH INS NEUE JAHR 2025

Mobau BauPark Hückelhoven

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

Mobau Türen & Tore

Weserstraße 2-4 | 41836 Hückelhoven
Telefon 02433.940950 | Fax 02433.9409529

Mobau BauPark Mönchengladbach

Krefelder Straße 440 | 41066 Mönchengladbach
Telefon 02161.54940 | Fax 02161.5494129

Mobau ProfiZentrum

Am Weidenhof 10 | 52525 Heinsberg Dremmen
Telefon 02452.9630 | Fax 02452.963320

Mobau Logistik

Am Weidenhof 10 | 52525 Heinsberg Dremmen
Telefon 02452.963450 | Fax 02452.963459

Classen Natursteinhandel

Rheinstraße 2 | 41836 Hückelhoven
Telefon 02433.97870 | Fax 02433.978720

SSW Dremmen

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

SSW Mönchengladbach

Krefelder Straße 440 | 41066 Mönchengladbach
Telefon 02161.5494500 | Fax 02161.5494509

SSW Bedburg

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

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

Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co. KG

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