PROFI NEWS

JETZT NEU

Wechsel in der Geschäftsführung

neuer Profibaustoffe-Onlineshop

Nachgefragt

THEMA #01

Herbst 2020

Bau-branche

GESTERN, HEUTE, MORGEN.

Mobau PRO Wirtz & Classen
Unternehmensgruppe

Inhaltsangabe

SEITE

DAS GROSSE BAUEN 04
Die Entwicklung des Baugewerbes

WIE DIE ZEIT VERGEHT 06
Die Historie von Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co.KG

GENERATIONSWECHSEL BEI MOBAU WIRTZ & CLASSEN 07
Mitbegründer übergibt an seinen Sohn

NACHGEFRAGT 08
Fragen und Antworten

Liebe Leser, das beherrschende Thema ist seit vielen Wochen die „Corona-Krise“. Weite Teile der Wirtschaft und Industrie spüren schmerzlich die Auswirkungen. Jeder Einzelne auf dieser Welt ist von der Corona-Krise betroffen. „In der Krise zeigt sich der wahre Charakter“, hat Helmut Schmidt einst gesagt und das können wir rückblickend auf die letzten Monate nur bestätigen. Uns wurde wieder einmal deutlich, wie wichtig gerade in solchen Zeiten unsere Mitarbeiter, unsere Partner und Geschäftskunden sind. Gemeinsam haben wir trotz vieler Unsicherheiten und Hürden den Betrieb in unseren Niederlassungen aufrechterhalten können. Dabei haben wir mit Masken, Mindestabständen und Desinfektionsmitteln in den letzten Wochen jongliert und versucht, allen Anforderungen gerecht zu werden. Seien Sie sicher, auch wir hatten keinen Masterplan für eine solche Situation in der Schublade.

Deshalb möchte ich, im Namen aller Gesellschafter, an dieser Stelle die Chance nutzen, unserer gesamten Belegschaft für den Zusammenhalt, die Einsatzbereitschaft und das Engagement der letzten Wochen zu danken. Wir haben und werden zusammenhalten – getreu unserem Motto #wirsindeinteam.

Im neuen Erscheinungsbild präsentiert sich 2020 unsere PROFINEWS. Ein weiterer Baustein unserer Unternehmensidentität, die wir modernisieren. Das Thema der ersten ProfiNews 2020 ist „Die Baubranche – Gestern, Heute, Morgen“. Auch wenn die Corona-Krise aktuell in allen Köpfen ist, möchten wir Sie in der neuen Ausgabe mit in die Vergangenheit der Unternehmensgruppe nehmen, Ihnen unsere neue Generation vorstellen und einen vorsichtigen Blick in die Zukunft geben.

Halten Sie Abstand und bleiben Sie gesund.
Ihr

Willhelm Classen

SEITE

FAMILIENHÄUSER IM WANDEL 10
Vom Hausbau bis zum Fertighaus

VON DER KACHEL ZUM DESIGNELEMENT 12
Die Fliese heute, mehr als nur nützlich

PROFIBAUSTOFFE.DE 14
Ein unkompliziertes Tool für jeden Profi

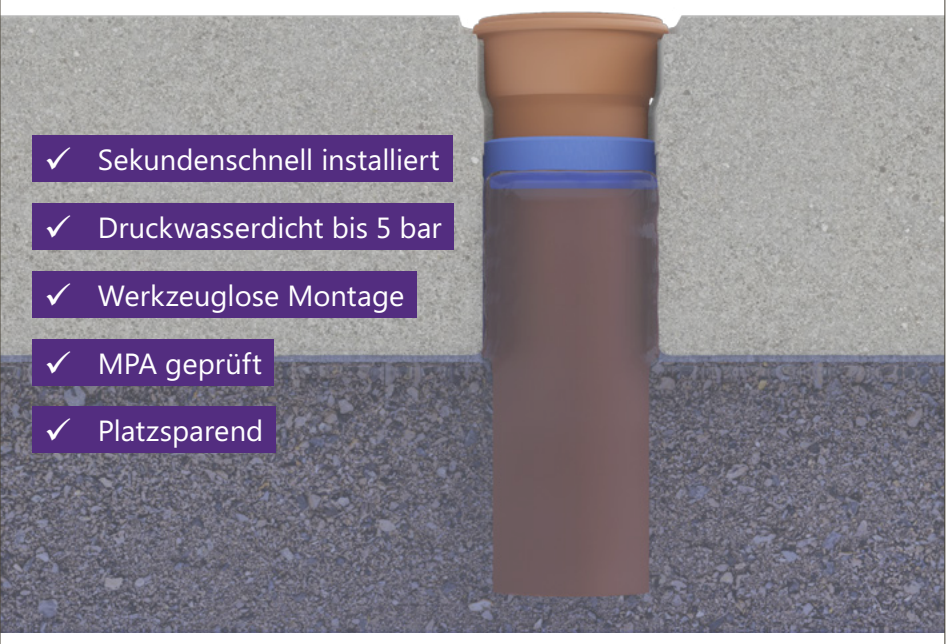
SSW IN DER ERFOLGSSPUR 15
Die Geschichte einer idealen Fusion

ZAHLEN & FAKTEN 16
Vom Kaffee bis zur Ausstellung

SEBflex®

Dynamic Seal + Pipe Strap

Neuartige, aktiv quellende Streifendichtung



www.schuhmacher-seb.de/pipe-strap

hauff-technik

Immer. Sicher. Dicht.

JETZT NOCH GRÖSSER!

Das Bauherrenpaket von Hauff-Technik wird extra large.
Die perfekte Lösung für Industrie- und Gewerbegebäude: die Einzelhauseinführung für größere Versorgungsleitungen von Hauff-Technik – damit Ihr Gebäude von Grund auf gas- und wasserdicht ist.

Das große Bauen

„Als wir 1997 Am Weidenhof die Tore unseres neuen Profizentrums und Verwaltungsgebäudes öffneten, war das durchaus mutig von uns. Damals sind wir bereits auf eine Gesamtfläche von mehr als 70.000 m² gegangen“, resümiert Bert Wirtz, einer der vier Gründer und geschäftsführenden Gesellschafter von Mobau Wirtz & Classen. Denn Ende der 90er Jahre ging, nach wirtschaftlich extrem guten Jahren, die Baukonjunktur gerade in die Knie. Obendrein befand sich die ganze Region im Strukturwandel. Im gleichen Jahr, 1997, wurde in Hückelhoven die letzte Zeche im Aachener Steinkohlerevier geschlossen. Doch der Mut der Unternehmer zahlte sich aus, wie sich später zeigen sollte.

„Kaufmannsgut ist Ebbe und Flut.“ Dieses Wissen wurde den Gründern, Gottfried und Wilhelm Classen sowie Bert und Klaus Wirtz, allesamt Kinder aus Unternehmerfamilien, in die Wiege gelegt. 1996 schlossen sie ihre Unternehmen zusammen, um nicht als Mitbewerber in einer Region gegeneinander zu arbeiten, sondern zusammen zu wachsen. Bereits ihre Väter und Großväter waren im Handel mit Baustoffen tätig und haben ihre Geschäfte durch dicke und dünne Jahre geführt, durch Kriegs-, Wirtschaftswunder- und Krisenzeiten.

Ein Blick zurück: Nach dem zweiten Weltkrieg boomte der Bausektor und gab dem neuen Wohlstand der Bevölkerung in den fünfziger und sechziger Jahren ein modernes Gesicht. Es folgte ein Einbruch im Zuge der Ölkrise, in der hunderttausende fertiggestellte Neubau- und sanierte Altbauwohnungen plötzlich keine Käufer und Mieter mehr fanden. Parallel wurde in einigen Städten, mit Blick auf den Niedergang einstiger industrieller Zentren, der Strukturwandel eingeleitet. Mönchengladbach zum Beispiel gründete sich 1975 durch die Zusammenlegung mit Rheydt und Wickrath neu, um die Folgen der abfallenden Textilwirtschaft abzufedern. Die achtziger Jahre starteten verhalten optimistisch.

„Die Wiedervereinigung Deutschlands wirkte für das neue gesamtdeutsche Baugewerbe wie eine Erlösung. In Zeiten des ‚Aufbau Ost‘ entstand ein enormer Baubedarf – im Osten wie im Westen.“
Gottfried Classen

Auf dem Höhepunkt des neuen Baubooms wurden in 1994 alleine in Westdeutschland 505.200 Wohnungen realisiert. Dennoch: Im Zuge des starken Nachfragerückgangs war 1995 wieder Schluss. Eine zehnjährige Baurezession schloss sich dem Boom an, viele traditionsreiche und große Baukonzerne schlossen und jeder zweite Arbeitsplatz in der Bauwirtschaft fiel weg. 1999 gab es in Deutschland nur noch 25 Baufirmen mit mehr als 500 Beschäftigten; 1991 waren es noch 180.

2006 war die Talsohle erreicht. Der Wohnungsbau zog wieder an, vor allem Modernisierungen rückten in den Fokus. 2009 schlug noch einmal die globale Wirtschaftskrise auf die Bauwirtschaft durch. Aber schon 2011 nahm das Bauvolumen wieder zu: Die Umsätze stiegen in den Folgejahren bis heute immer weiter an und damit auch das Beschäftigungsniveau. Die heute über 800.000 Handwerksunternehmen in Deutschland könnten sogar zwischen 200.000 und 250.000 zusätzliche Handwerker beschäftigen.

„Heute stützt vor allem der starke Wohnungsbau die gesamte Baukonjunktur. Überall gibt es volle Auftragsbücher: sowohl beim Neubau und bei Gebäudesanierungen als auch beim öffentlichen und gewerblichen Tiefbau.“
Bert Wirtz

Seit 2010 gibt es 50 Prozent mehr Aufträge im Auftragsvolumen im Baugewerbe. Im Januar 2020 hat das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) für die nächsten beiden Jahre eine Ausweitung der Bauleistungen um jeweils rund drei Prozent prognostiziert. Wohnungsbau, die Bautätigkeit öffentlicher Bauherren, Sanierung und Modernisierung des Gebäudebestands werden weiterhin große Themen sein.

„In unserer Region entstehen spannende neue Leuchtturmprojekte wie die Seestadt in Mönchengladbach mit 2.000 Wohnungen, Büros, Hotel, Service- und Mobilitätsangeboten und einem künstlich angelegten See. In Heinsberg wird derzeit ein neues Altenpflegeheim auf rund 9.000 m² Grundfläche als eine der modernsten Einrichtungen fertiggestellt.“
Klaus Wirtz

Das große Bauen findet statt. Wird die aktuelle Coronavirus-Krise daran etwas ändern? Laut der Analyse der Wirtschaftsberatung Roland Berger Ende März 2020 wird das Baugewerbe zusammen mit dem Maschinenbau und der Pharmabranche zu den am geringsten betroffenen Wirtschaftszweigen gehören.

In jedem Fall wird die Zukunft der Bauwirtschaft spannend und mit den großen Trends Digitalisierung, Nanotechnologie, neuen Baustoffen und Gebäude-Automation viele Innovationen als Antworten auf veränderte Anforderungen der Gesellschaft an das eigene Lebensumfeld hervorbringen. ***„Wir blicken zuversichtlich nach vorne – die Zukunft kann kommen!“*** betonen Gottfried Classen und Bert Wirtz.

„Unser Ziel ist es, weiterhin stetig zu wachsen, unsere Marktdurchdringung in der Region auszubauen und unsere Kinder, die bereits ins Unternehmen eingestiegen sind, auf ihrem Weg zu begleiten, das Unternehmen in Zukunft zu führen.“
Wilhelm Classen

WIRTSCHAFTSWUNDER, BAUKRISE, IMMOBILIENHYPE – DIE ENTWICKLUNG DES BAUGEWERBES WAR SCHON IMMER MIT UMBRÜCHEN VERBUNDEN. HEUTE ZÄHLT DIE BAUWIRTSCHAFT ZU DEN WICHTIGSTEN STÜTZEN DER KONJUNKTUR.

Mobau Wirtz & Classen: Baustoffhandel über vier Generationen

Sie haben viele Umbrüche, Berg- und Talfahrten der Baukonjunktur erlebt. Die Gesellschafter von Mobau Wirtz & Classen haben das Unternehmen auch in stürmischen Zeiten erfolgreich geführt. Bert Wirtz und Klaus Wirtz übernehmen nach dem Tod des Vaters Gottfried Wirtz im Jahr 1969 das bereits 1898 vom Urgroßvater gegründete Unternehmen und bauen es in den Folgejahren weiter aus. Gottfried Classen steigt unmittelbar nach dem Studium 1977 in den väterlichen Baustoffhandel ein, sein Bruder Wilhelm Classen folgt kurz darauf. 1996 fusionieren die Familien Wirtz und Classen ihre wachsenden Unternehmen Classen Baustoffhandel und Mobau Wirtz zur Unternehmensgruppe Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co.KG. Dass die lange Tradition des Baustoffhandels weitergeführt wird, dafür sorgt nun die dritte bzw. vierte Generation (bei Familie Wirtz) in der Unternehmensgruppe: Alexander Wirtz, Thomas Wirtz, Jochen Wirtz, Louisa Röseler Classen, Maike Classen und Carlo Classen sind bereits ins Unternehmen eingestiegen.

MEHR INFOS www.mobau-wirtz-classen.de/unternehmen/ueber-uns/historie

Wie die Zeit vergeht

Historie Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co.KG
Ein gesundes Wachstum, stetige Kundenorientierung und den Mut haben, zur richtigen Zeit zu expandieren und neue Geschäftsfelder zu gründen – das waren und sind die Erfolgsfaktoren für mehr als 60 Jahre Unternehmensgeschichte. Was 1957 in Hückelhoven als „Handel mit Baumaschinen und Baustoffen“ begann, ist heute eine erfolgreiche und weitblickende Unternehmensgruppe.

Geschäftsbereiche: Großhandel, Einzelhandel, Baustofffachhandel, Sortimentshandel, Fliesenmax, Multi-Channel Vertrieb, Spedition/Logistik

1898 Gründung des Geschäftsbetriebs Wirtz

1957 Wilhelm Classen senior und Gottfried Classen senior gründen die Firma „Gottfried Classen Junior & Söhne“ in Hückelhoven/Hilfarth

1977 Geschäftsbetrieb Wirtz tritt der Mobau-Kette bei

1978 Umfirmierung zu „Classen Baufachhandel GmbH“

1991 Umzug in das Hückelhovener Gewerbegebiet, Neubau auf 20.000 m²

1993 Gründung Natursteinhandel in Hückelhoven

1996 Zusammenschluss zu Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co.KG, Beteiligung an der Mobau Wirtz Baumarkt GmbH, Eröffnung erster Fliesenmax in Hückelhoven

1997 Eröffnung ProfiZentrum in Heinsberg/Dremmen auf 70.000 m² und Ansiedlung des Hauptfirmensitzes in Dremmen, Gründung von Türen & Tore in Hückelhoven, Erweiterung Standort Hückelhoven auf 30.000 m²

1998 fusioniert der SSW Bedachungs- und Holzfachhandel mit der Classen Baufachhandel GmbH

2008 Erweiterung Standort Heinsberg/Dremmen auf 100.000 m²

2009 Gründung der Mobau Wirtz & Classen Logistik, firmeneigene Spedition

Mobau Wirtz & Classen
Unternehmensgruppe

2013 Eröffnung Mobau BauPark Mönchengladbach auf 25.000 m², inklusive einer SSW Filiale, Fliesenmax geht mit dem ersten Onlineshop live

2015 Neues CI für die Unternehmensgruppe

2017 Erweiterung der Unternehmensgruppe Mobau Wirtz & Classen durch Mobau Pegels in Krefeld/Kempen

2019 Zusammenschluss Mobau Pro

Mobau PRO

Mobau Pro steht für ein neues Konzept, mit dem die seit Jahrzehnten bewährte Zusammenarbeit der einzelnen Mobau Häuser weiter ausgebaut und verbessert werden soll. Dabei wird eine intensivierte Kooperation auf verschiedenen Geschäftsfeldern mit dem vorrangigen Ziel angestrebt, zum Vorteil der Kunden ein umfassendes Warenangebot zu besonders günstigen Preisen bereithalten zu können.

Generationswechsel bei Mobau Wirtz & Classen

MITBEGRÜNDER KLAUS WIRTZ ÜBERGIBT GESCHÄFTSFÜHRUNG AN SOHN ALEXANDER

In der Unternehmensführung bei Mobau Wirtz & Classen wurde jetzt ein Führungs- und damit ein Generationswechsel vollzogen: der Gesellschafter der leistungsstarken Unternehmensgruppe Mobau Wirtz & Classen, Klaus Wirtz, hat seinen Sohn Alexander mit seiner Nachfolge betraut. Gleichzeitig ist damit Klaus Wirtz aus der Geschäftsführung ausgetreten. Der scheidende Gesellschafter und Geschäftsführer kann auf eine überaus erfolgreiche Zeit, die durch stetiges Wachstum gekennzeichnet ist, zurückblicken.

Vater und Sohn sind sich einig in der Auffassung, dass die Weichen für die Zukunft richtig gestellt sind und weiterhin alles dafür getan werden wird, dass sich das gemeinsame Unternehmen mit Wilhelm und Gottfried Classen weiter erfolgreich am Markt entwickelt. In den neunziger Jahren wurde – durch die Freundschaft zwischen Gottfried Classen und Klaus Wirtz – die Idee geboren, die beiden Familienunternehmen zusammenzuführen. Gemeinsam mit Wilhelm Classen und Bert Wirtz kam es zur Fusion und große Veränderungen standen an.

Als erstes sichtbares Zeichen wurde im Dremmener Industriegebiet, unmittelbar an der Autobahn, das Mobau Wirtz & Classen ProfiZentrum eröffnet. Es entstand die „Erste Adresse“ für den Bauprofi. Unmittelbar daneben wurden zeitgleich der SSW-Dach- & Holz-Fachhandel sowie die Verwaltung der neuen Unternehmensgruppe angesiedelt. Später folgte das heute bundesweit erfolgreiche Unternehmen Fliesenmax. Hier war man fortan nicht nur am Puls der Zeit, sondern auch am europäischen Straßennetz angebunden.

Eine Autobahn, die heute Berlin mit Antwerpen verbindet, liegt vor der Tür, schon im Vorbeifahren sieht man, was hier bewegt wird. Heute wird die Unternehmensgruppe unterstützt durch ein eigenes und hochmodernes Logistikunternehmen.

Es folgten weitere Standorte in Mönchengladbach und Kempen am Niederrhein. Mit dem Wechsel in der Geschäftsleitung sind die Gesellschafter in der Gruppe jetzt vertreten durch Wilhelm und Gottfried Classen sowie Bert und Alexander Wirtz.

Ihr Partner für anspruchsvolle 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

HAUS, GARTEN UND GESTALTUNG

Für Haus- und Garten präsentieren wir ein umfassendes Angebot hochwertiger Pflastersteine und Platten aus Beton- und aus Naturstein. Auch für Ihre Außenanlage bieten wir ein umfangreiches Sortiment.

STRASSEN, WEGE UND PLÄTZE

Bei der Gestaltung anspruchsvoller Straßenbilder und Plätze sind wir ein zuverlässiger und ideenreicher Partner. Ungewöhnliche Aufgaben und kreative Vorgaben realisieren wir termin- und budgetgerecht.

mit Stein gestalten POETSCH
Stapper Str. 81 · 52525 HS-Kirchhoven
Tel.: 0 24 52/99 29 0 · www.poetsch.de

Nachgefragt

Weil uns die Stimmen des Marktes interessieren, haben wir einigen Experten der Baubranche die gleichen Fragen gestellt. Befragt wurde unternehmensintern sowie -extern. Durch die individuellen Einsatzbereiche und den umfangreichen Erfahrungsschatz haben wir vielfältige und spannende Antworten erhalten, die unseren Blick (-winkel) auf das Thema der aktuellen Ausgabe erweitern.

Bauleitung bei Frauenrath

Christoph Staaks

Frauenrath Unternehmensgruppe

Das Beste an meinem Job in der Baubranche

Einen Tag zu planen, ist möglich, aber vieles kommt doch anders als geplant. Und genau das ist abwechslungsreich und spannend an der Arbeit.

Aktueller Bautrend

Technische Neuerungen ausprobieren. Digitalen Fortschritt leben. Flucht nach vorn.

Welche Themen sind derzeit in der Branche besonders aktuell?

Natürlich Corona und die damit verbundene Unsicherheit in der Zukunft. Dennoch kann man feststellen, dass mit Corona gut umgegangen wird. Zudem wird versucht, den Bauablauf damit zu verbinden anstatt die Köpfe in den Sand zu stecken. Es geht gemeinsam weiter.

Gibt es Veränderungen innerhalb der Branche, die Sie sich erhoffen?

Die Branche soll und muss nachhaltiger werden.
Der Ruf des Baus muss gut, innovativ und zukunftstragend bleiben.

Prokurist, Verwaltung Dremmen

Jürgen Weber

Das Beste an der Baubranche

Kontinuierliche Weiterentwicklung, Wachstum und Veränderung.

Das spannendste Projekt, das ich betreuen durfte?

Als kleiner Baustoffhändler in den 70er Jahren haben wir uns zu einem der größten und bekanntesten Baustoffhändler in NRW entwickelt. Heute sind wir weit über den Kreis Heinsberg bekannt. Zum Werdegang des Unternehmens beigetragen zu haben, macht mich stolz.

Das Beste an meinem Job

Viele persönliche Kundenkontakte auf Vertrauensbasis und überwiegend sogar ein freundschaftliches Verhältnis zu Kunden.

Teamleiter Hochbau, Profizentrum Dremmen

Marcel Merten

Welche Themen sind derzeit in der Branche besonders aktuell?

Besonders aktuell sind einerseits die Bereiche der Energieeffizienz, Nachhaltigkeit und Barrierefreiheit, andererseits aber auch Smart Home und neue innovative Produkt-Kreationen, die den kreativen Kunden vorschweben. Hier wollen wir dem Kunden zur Seite stehen und individuelle Lösungen anbieten.

Möglicher Bautrend in 10 Jahren

Wer weiß, vielleicht werden Grünflächen vermehrt in den Bau integriert – so wie wir es gerade mit der Grünfassade am Projekt „Kö-Bogen II“ in Düsseldorf erleben – der größten Grünfassade Europas.

Wird heute anders gebaut als vor einigen Jahren?

Dadurch, dass Ökologie und Nachhaltigkeit in den Fokus geraten sind und z.B. Passivhäuser stärker nachgefragt werden, muss das Angebot darauf ausgerichtet und angepasst werden.

Inhaber der P.T. Post Eisenhandel GmbH & Co. KG in Langenfeld

Peter Post

STAHL RÖHREN BAUEISEN PT.POST Eisenhandel

Welche Themen sind derzeit in der Branche besonders aktuell?

Die Pandemie und die damit verbundenen Risiken. Wir haben diverse Maßnahmen getroffen, um Risiken abzuwehren, z.B. unsere Vorräte aufgestockt, um Lieferengpässe zu überbrücken.

Aktueller „Bautrend“

Barrierefreies und altersgerechtes Wohnen.

Möglicher Bautrend in 10 Jahren

Nachhaltige Immobilien und intelligentes, vernetztes Wohnen.

Wie verändern sich die Anforderungen der Kunden an einen Baustoffhändler?

Mit der voranschreitenden Digitalisierung wird der Trend, Geschäfte online abzuwickeln, nicht aufzuhalten sein. Hier arbeiten wir bereits an entsprechenden Lösungen.

Das Beste an der Baubranche
Die derzeit gute Auftragslage trotz Corona.
Welche Themen sind derzeit in der Branche besonders aktuell? Wie schlagen sich diese Themen im Unternehmen nieder?
Digitalisierung und Optimierung von Bauprozessen.
Wo sehen Sie Chancen/Herausforderungen für Baustoffhändler, langfristig betrachtet?
Betreuung mit Bild- und Material-Beispielen.
Mobau Wirtz & Classen, weil:
Die sind einfach gut.

selbstständiger, beratender Architekt
Ernst Storms

Prokurist SSW Dremmen
Walther Lobigs

Mein Lieblingsmaterial
Natürlich HOLZ als aktuellster Baustoff, hoher Sympathiewert, mit Naturstein der individuellste und persönlichste Baustoff, lebt mit seinen Objekten und Nutzern, verändert sich stets und ist jede Pflege wert.
Aktueller Bautrend
Dokumentation von nachhaltigem Bauen wird durch öffentliche Hand und viele Bauherren immer stärker gefordert; SSW ist deshalb seit Sept. 2019 FSC und PEFC zertifiziert.
Erhoffte Veränderungen in der Branche
Nachhaltigkeit, Qualität und Knowhow wird wieder „in“. Echte Experten sind auf allen Ebenen gewünscht. Die Herkunft unserer Materialien ist dadurch nicht mehr egal – sondern im Fokus, Regionalität sollte in Wertschätzung steigen, Geiz ist de facto nicht mehr geil, sondern kritisch zu betrachten, je transparenter die Märkte, Herkunft und Produkte umso wichtiger wird die persönliche Beziehung, Hilfe und Fachkompetenz unserer Echten Experten.

Welche Themen sind derzeit in der Branche besonders aktuell? Wie schlagen sich diese Themen im Unternehmen nieder?
Die Digitalisierung der gesamten Wertschöpfungskette ist eines der wichtigsten Themen in der Baubranche. Sie verlangt die Bereitschaft aller am Bau Beteiligten, sich mit modernster Technik und schlankeren Prozessen zu beschäftigen. Zusätzlich gibt es ein großes Nachwuchs-Problem auf den Baustellen. Die Förderung und Bindung von engagierten Mitarbeitern haben wir uns auf die Fahne geschrieben.
Wie verändern sich die Anforderungen der Kunden an einen Baustoffhändler?
Durch die fortschreitende Digitalisierung innerhalb der Baubranche erhält auch der Baustoffhändler einen viel stärkeren Bezug zu den Baustellen. Die Baustoffe können „Just-in-Time“ produziert und geliefert werden, so dass die Baustoffe zum Zeitpunkt des Bedarfs auf der Baustelle eintreffen.
Möglicher Bautrend in 10 Jahren:
Die Bedeutung von Energieeffizienz und Nachhaltigkeit wird sich weiter verstärkt haben und der Wertschöpfungsprozess wird durch die fortwährende Digitalisierung kontinuierlich verschwendungsfreier.
Wo sehen Sie Chancen/Herausforderungen für Baustoffhändler langfristig betrachtet?
Als wichtige Akteure innerhalb der Branche können Handel und Bauunternehmen noch enger zusammenarbeiten. Dies gilt auch für die etwaige Erschließung von Märkten.
Mein persönliches Traumprojekt:
Eine papierlose Großbaustelle.
Mobau, Wirtz & Classen weil:
Zuverlässig, engagiert und kompetent.

Bauleitung Tiefbau bei Florack
Tobias Pulkus

FLORACK
BAUUNTERNEHMUNG

Anspruch
trifft Design

ACO DRAIN® Multiline Sealin
Ihr Entwässerungssystem für mehr Gestaltungsfreiheit im GaLaBau.

Multiline Sealin und Multiline HD Sealin stehen für:
- vielfältige, individuelle Drainlock Designroste
- direktes Anarbeiten von Pflaster oder Aphalt für eine überzeugende Optik
- hochwertige Materialien für mehr Belastung bis Klasse E 600
- Sealin Technologie, die serienmäßig integrierte Dichtung am Rinnenstoß

Das komplette Rostprogramm im Rostkonfigurator:
www.draindesign.de

Mehr über die Möglichkeiten erfahren:
www.aco-tiefbau.de/sealin und /hd-sealin

ACO. creating
the future of drainage

ACO Tiefbau Vertrieb GmbH · Am Ahlmannkai · 24782 Büdelsdorf

Einfamilienhäuser im Wandel

VOM HAUSBAU BIS ZUM FERTIGHAUS

Nicht zu übersehen in der öffentlichen Wahrnehmung wie auch in der Baubranche: Der Wandel, speziell im Segment „Einfamilienhaus“, der sich seit annähernd 30 Jahren vollzieht.

Dort wo früher der Häuslebauer selbst Hand anlegte, werden heute Bauunternehmen aus dem Schlüsselfertigbau engagiert, um den Traum der eigenen vier Wände zu realisieren. Dafür sehen Experten gleich mehrere Gründe. Die bislang ausgeprägte Do-It-Yourself Einstellung nimmt spürbar ab. Dies liegt laut Gottfried Classen vor allem daran, dass durch Schlüsselfertig-Bauten termin- und kostengerechte Planungen vorliegen, beziehungsweise von vornherein transparent sind.

Hier spielen zum einen zeitliche Faktoren eine Rolle, da der private Endkunde selbst weniger Zeit in seinen Hausbau investiert und zum anderen die Planungssicherheit ein großer „Beruhigungsfaktor“ ist. Auf der anderen Seite, ist das Knowhow des privaten Endkunden wesentlich geringer als noch vor 30 Jahren. Erschwerend kommt hinzu, dass sich die Grundstückssuche immer schwieriger gestaltet und gleichzeitig die Urbanisierung in den Ballungszentren zunimmt.

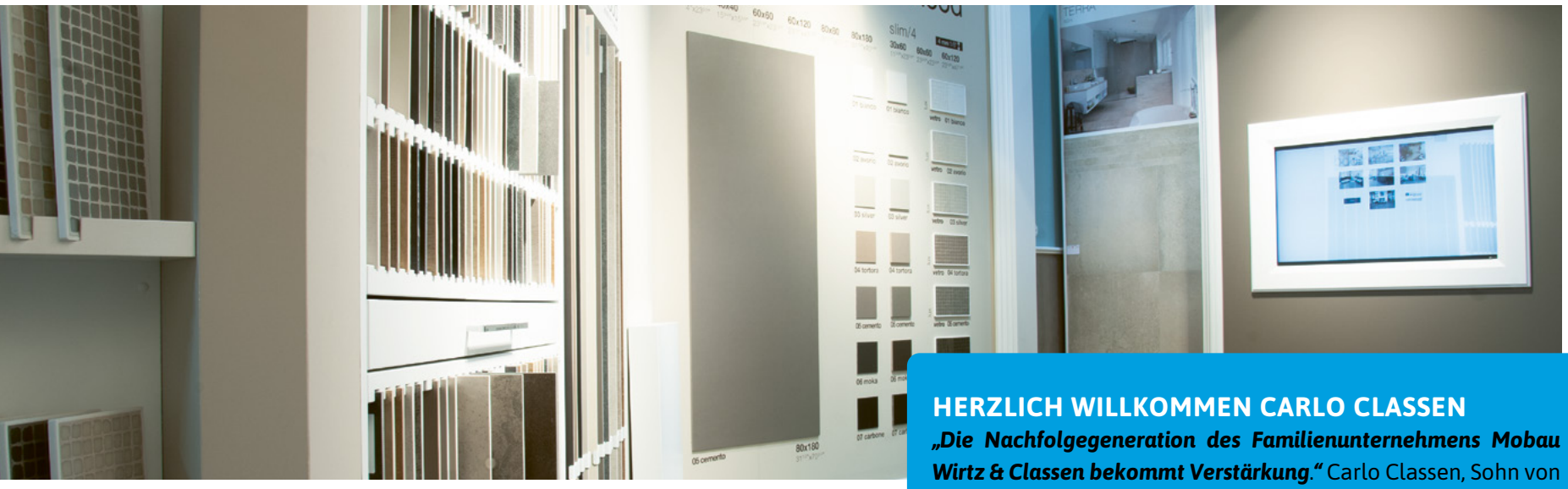
MAN MACHT ES SICH EINFACH

Gerade aus diesem Grund werden oft Komplettlösungen gesucht. Laut dem Bundesverband Deutscher Baustoff Fachhandel werden nur noch 21,58% der Umsätze im Großhandel mit Baustoffen und Holz durch private Endkunden erzielt. Stagnierende Zahlen, die die Unternehmensgruppe Mobau Wirtz & Classen als Chance sieht. Verschiedene Alleinstellungsmerkmale sollen den steigenden Ansprüchen des Kunden entsprechen.

Die hauseigene Logistik ist mit mehr als 20 LKW so gut aufgestellt, dass mit verschiedenen Entladungsmöglichkeiten selbst die schwierigsten, logistischen Herausforderungen zu meistern sind. Ein weiteres zeitgemäßes Service-Tool ist unsere „Baustoffbox“. Sie wurde im Einfahrt-

„Eine Vielzahl unterschiedlicher Handlungsinstrumente wurden so installiert, dass sie der Nachfrage des privaten Kunden entsprechen. Wir verstehen uns als Echte Experten und legen daher viel Wert darauf, dass die Kolleginnen und Kollegen in den Abteilungen eine fundierte Fachausbildung haben oder bei uns erhalten, damit der Kunde sich bei uns sicher fühlt und rund um den Hausbau optimal beraten wird.“

Gottfried Classen



bereich unseres ProfiZentrums installiert, um Abholungen außerhalb unserer Geschäftszeiten zu ermöglichen. Dort können Materialien zu jeder Zeit abgeholt werden, die zuvor telefonisch bestellt wurden. Speziell in Zeiten der Corona-Krise bieten wir damit eine charmante Lösung zur kontaktlosen Abholung.

Und auch das ist selbstverständlich bei Mobau Wirtz & CLassen: Unsere Kunden bekommen einen festen Ansprechpartner an die Seite gestellt. Dadurch wird gewährleistet, dass dem Kunden über den gesamten Zeitraum seines Bauvorhabens ein persönlicher und vertrauter Fachberater als Kontaktperson zur Seite steht. Das schafft vorallem eins: Durchblick, Übersicht und immer ein gutes Gefühl!

Wir als Unternehmensgruppe sind gespannt, wie sich die Branche in den nächsten Jahren entwickeln wird und sind bereit, uns auf Veränderungen einzulassen.

HERZLICH WILLKOMMEN CARLO CLASSEN

„Die Nachfolgegeneration des Familienunternehmens Mobau Wirtz & Classen bekommt Verstärkung." Carlo Classen, Sohn von Gottfried Classen, ist offiziell in das Familienunternehmen eingestiegen. ***„Schon als Kind war für mich klar, dass ich in die Fußstapfen meines Vaters treten möchte,"*** sagt Carlo. ***„Der Baustoffhandel, den ich schon früh miterleben durfte, war für mich etwas Großes, Wertvolles und unglaublich Interessantes."*** An dieser Sichtweise hat sich für den jungen Mann bis heute nichts geändert. Im Gegenteil: ***„Bauen mit modernen Baustoffen und deren Verarbeitung ist beeindruckend. Und in dem Zusammenhang auch die vielen Möglichkeiten, die Kundenwünsche auf einem hohen Niveau erfüllen zu können,"*** sagt der heute 26-Jährige.

Mit dem Einstieg in die Unternehmensgruppe Mobau Wirtz & Classen und dem Anspruch, auch in Zukunft den sich wandelnden und wachsenden Ansprüchen der Kunden gerecht zu werden, tritt Carlo Classen unmittelbar nach Abschluss seiner Ausbildung zum Industriekaufmann und einem erfolgreichen BWL-Studium an der RFH Köln in die Unternehmensgruppe ein und unterstützt zunächst das Digitalisierungsteam. Im September des gleichen Jahres wechselt er zum BauPark Hückelhoven und übernimmt hier hauptverantwortlich die Bereiche Hochbau und Fachmarkt. Seine Stärke im unmittelbaren Kundenkontakt wird deutlich, und so konzentriert sich Carlo Classen auf die Gewinnung von Neukunden.

MEHR INFOS www.mobau-wirtz-classen.de/unternehmen/ueber-uns/historie

„Die Baustoffbranche ist eine Welt für sich: gradlinig, echt und traditionell, und mit viel Potential, um einem sich ständig ändernden Markt gerecht zu werden. Unser Unternehmen behauptet sich seit Generationen durch Ehrlichkeit, Verbundenheit und besonders durch persönliche Kundenbeziehungen am Markt. Wir schauen positiv in die Zukunft, an der ich – wie auch die gesamte Nachfolgegeneration – mit viel Freude und Engagement mitarbeiten will."
Carlo Classen

Von der Kachel zum Designelement

Neues Studio von Ascot und Iris Ceramica x DIESEL Design

„Was mir hier sehr gut gefällt ist, dass wir einen industriellen Look umgesetzt haben. Die länglichen, dekorativen Wandfliesen von Diesel Design stellen Industrieglas, das mit einem rostigen Rahmen eingefasst ist, dar. Passend dazu haben wir diese in braun verfugt, dadurch ist der Übergang von Fliese und Fuge nahezu unsichtbar. Die restlichen im Bad verlegten Fliesen in anthrazit haben eine Zementoptik [Hersteller Ascot]. Diese passen gut zum industriellen Stil der Wandfliese. Das große Format mit 60 x 120 cm an Wand und Boden lässt den Raum optisch größer wirken. Zudem haben wir mit verschiedenen Licht- und Beleuchtungselementen gearbeitet. Indirekte und direkte Beleuchtung wirken sich positiv auf die Atmosphäre in einem Badezimmer aus.“

Hanna Pallmer, BauPark Mönchengladbach, Teamleiterin Fliese

DIE FLIESE HEUTE, MEHR ALS NÜTZLICH

Die Geschichte der Fliese geht mehrere tausend Jahre zurück. Die Fliese ist ein langer Begleiter der kulturellen Entwicklung und ist eine der ältesten Wand- und Bodenbekleidungen.

In unseren Breiten diente die Fliese, oder auch die Kachel, in ihrer ursprünglichen Entwicklung zunächst als Schutzbelag und hatte eher praktische Eigenschaften hinter Öfen, vor Kaminstellen und auch als Bodenbelag. Durch Drucktechniken wurden die Möglichkeiten im Fliesendesign revolutioniert. Mittels modernster Technik ist es heute möglich, alle erdenklichen Optiken und Strukturen auf die Fliesenoberfläche zu bringen. Neben der Optik durchliefen auch die Fliesenformate eine Evolution. Von anfangs sehr kleinen Fliesen, mit denen unzählige Fugen einhergingen, ist es heutzutage durch moderne Produktionstechniken möglich, großformatige Fliesen bis zu 320 x 160 cm herzustellen.

Seit 2009 ist der Marktanteil der keramischen Fliese an Bodenbelägen gestiegen und besonders bei Neubauten und auch Fertigbauhäusern der meist gewählte Bodenbelag. Durch Fliesen aus Feinsteinzeug ist es möglich, dass die Holzoptik imitiert wird, weshalb Bodenbeläge wie Laminat oder Parkett Konkurrenz bekommen. Die Fliese ist ein Produkt, welches in allen Bereichen eines Gebäudes Anwendung findet. Im Badezimmer gibt es zahlreiche Varianten für Boden- sowie Wandfliesen und auch im Outdoor-Bereich bietet die Fliese viele Möglichkeiten. Heutzutage findet man kaum noch Objekte, in denen keine Fliesen verarbeitet wurden.

Ein weiterer Trend ist das Sanieren von bereits bestehenden Objekten. Auch hier findet die Fliese häufig Gebrauch. Durch Platten, die eine Stärke von 4 mm haben, ist es möglich, auf den bestehenden Boden, mithilfe von robusten/widerstandsfähigen Klebetechniken, die Fliesen anzubringen. So erstrahlt der Boden schnell und ohne übermäßigen Aufwand in neuem Glanz.

Durch diese Entwicklung ist sie nicht mehr nur ein praktischer Baustoff, sondern auch ein gern genutztes, gestalterisches Instrument. Eine hohe Beständigkeit, die vielfältige Einsetzbarkeit und ihre, für alle Geschmäcker und Bereiche, gefällige Erscheinung macht die Fliese zu einem beliebten Produkt von Architekten und Designern. Wer sich heute mit der Vielfalt von Fliesen in Ausstellungen, auf Messen oder in Prospekten befasst, stößt auf eine besonders große Produktvielfalt. Fliesen unterscheiden sich nicht nur in ihrer Optik, sondern auch in Format, Haptik, Stärke, Material, Anwendungsbereich, Oberflächenbehandlung und Form der Verlegung.

Auch Bauchemiehersteller sind kreativ geworden. So entwickeln einige beispielsweise Fugenmaterialien mit Selbstreinigungseffekt. Damit wird nicht nur das Potenzial des Materials maßgeblich erweitert, sondern auch ein echter Mehrwert für Fliesenleger und Endkunde geboten.

Tolle Produkte für den Bau!

Funke Kunststoffe

Funke Gruppe

Funke Kunststoffe GmbH • Siegenbeckstraße 15 • D-59071 Hamm-Uentrop • Tel.: 02388 3071-0
Fax: 02388 3071-7550 • info@funkegruppe.de • **www.funkegruppe.de**

ANZEIGE

Die Schachtabdeckung MEILEVEL®-A ***PLUS*** ist die Ruhe selbst

Autofahrer und Anwohner haben das Klappern und Holpern beim Überfahren von Schachtdeckeln satt. Der Kanalguss-Spezialist MeierGuss bietet mit seinem neuen Premium-Produkt MEILEVEL®-A PLUS ein Rundum-Sorglos-Paket für Sicherheit, Geräuschdämpfung und fachgerechten Einbau.

Die selbstnivellierende Schachtabdeckung MEILEVEL®-A ***PLUS*** ist eine Weiterentwicklung innerhalb der MEILEVEL®-Serie. Schon dieses MeierGuss-Original hat Geräuschdämmung und Sicherheit integriert. Dies beruht auf der dämpfenden Einlage MEIPREN® im Rahmen und im Deckel sowie auf MEISTEP®, der patentierten Aufnahmebuchse für eine Haltestange.

PSST! HIER KOMMT MEISILENCE®

Neu ist bei MEILEVEL®-A ***PLUS*** die seitliche Dämpfung. Diese verhindert den Kontakt Guss-Guss von Deckel und Rahmen und reduziert den Bewegungsspielraum des Deckels im Rahmen, wenn Fahrzeuge darüber rollen. Die ruhige Lage des Deckels reduziert die Überfahrgeräusche sowie den Verschleiß und erhöht somit die Lebensdauer der Schachtabdeckung. Davon profitieren sowohl Anwohner als auch Auftraggeber.

Auch bei reduziertem Bewegungsspielraum des Deckels im Rahmen lässt sich die Abdeckung mit der dreifachen Dämpfung einfach und komfortabel wie gewohnt öffnen. Das Material der seitlichen Dämpfung hat seine Leistungsfähigkeit seit vielen Jahren bewiesen. Es gehört bezüglich Abriebfestigkeit und Frostbeständigkeit zu den Besten seiner Klasse und widersteht Streusalz und Nässe.

SCHNELLE UND FLEXIBLE HÖHENANPASSUNG BEIM EINBAU MIT MEIFLEX®

Eine weitere Neuentwicklung an der PLUS-Version von MEILEVEL®-A ist, dass der Rahmen der Schachtabdeckung mit einer Sollbruchstelle versehen ist. Diese Problemlösung stellt für Sanierungsunternehmen und für die Verarbeiter vor Ort eine erhebliche Erleichterung dar. Sie können mit der Sollbruchstelle flexibel, schnell und ohne Spezialwerkzeug reagieren und unterschiedliche Aufbauhöhen mit einer Schachtabdeckung realisieren. Gleichzeitig erhalten die Auftraggeber einen technisch einwandfreien Einbau. Lästige Nachträge durch Wartezeiten oder aufwendige Eingriffe am Schachtkopf werden so minimiert.

Wie positiv sich Ruhe, Flexibilität und Sicherheit auswirken können, zeigt MeierGuss auf seiner Webseite unter www.meierguss.de/filme in einem unterhaltsamen Kurzfilm.

Alles für die **BAUSTELLE** schnell, einfach und jederzeit!

IM AUFBAU

B2B-Shop bei Mobau Wirtz & Classen

PROFIBAUSTOFFE.DE - EIN UNKOMPLIZIERTES TOOL FÜR JEDEN PROFI

Stark im Kundenkontakt. Präsent, mit Fachwissen und Freundlichkeit, so kennt man das Team von Sascha Steffen im ProfiZentrum Dremmen. Doch was nach außen relativ ruhig erscheint, wird durch rege Aktivitäten an den Computer-Arbeitsplätzen der KollegInnen ausgeglichen. Ein neuer Servicebereich der Unternehmensgruppe Mobau Wirtz & Classen wirkt sich gerade jetzt, wo die persönliche Kommunikation stark eingeschränkt ist, positiv aus.

„Um für unsere Profikunden und die Verarbeiter einen Mehrwert zu bieten, haben wir uns vor kurzem mit der Einrichtung eines B2B-Shops befasst. Durch die Verknüpfung mit unserer Warenwirtschaft soll der Kunde hier rund um die Uhr kalkulieren, planen und bestellen." Sascha Steffen ist – mit Blick auf seinen Kollegen Klaus Müller – selbst begeistert von dem geplanten „Tool". „Klaus hat sofort erkannt, dass hier eine Riesenchance in der Erweiterung unseres Service-Gedankens liegt und investiert dementsprechend viel Zeit, Fleiß und Arbeit in den Spagat zwischen Technik und Praxis."

Sascha Steffen,
Niederlassungsleiter,
ProfiZentrum Dremmen

ProfiNews fragt nach, ob und wie dieses Tool das Tagesgeschäft beeinflusst?
Sascha Steffen: „Das Tagesgeschäft wird entlastet, weil unsere Verkäufer sich um gemeinsame Dinge in der Geschäftsbeziehung kümmern können, wie etwa Ausschreibungen, Kalkulationen, Objektaustausch und Marktbearbeitung."
ProfiNews: „Und wo liegt der Mehrwert für den Kunden?"
Sascha Steffen: „Er hat die individuelle Einsicht zu jeder Zeit (24/7) auf alle Angebote. Bequemer geht's nicht. Auch den Lagerbestand kann er einsehen und die Warenverfügbarkeit."
ProfiNews: „Gibt es noch weitere Vorteile für den Kunden?"
Sascha Steffen: „Er kann seine Ware, die wir für ihn vorkommissioniert haben, in einem vorgegebenen Zeitfenster abholen. Dadurch entfallen Wartezeiten. Wir haben einen separaten B2B-Serviceschalter. Daneben gibt es auch die Lieferung direkt zur Baustelle durch unsere Logistik."

ProfiNews: „Einschränkungen?"
Saschas Steffen: „OK, zurzeit befindet sich unser B2B-Shop noch in der Testphase und ist bisher ein reiner Spartenshop für den Putz- und Trockenbau. Wir haben dies zunächst ausgesucht, weil wir für den Kunden ein auf ihn zugeschnittenes „Cockpit" schaffen wollten, damit er sich in seiner Welt wiederfindet. Unsere Perspektive ist es natürlich, unseren Shop auch für jeden anderen Bereich so zu gestalten."

Klaus Müller weiß von positiven Reaktionen einiger „Testkunden" zu berichten: „Funktionen in unserem B2B-Shop wie die Einsicht von Lieferscheinen und Rechnungen, Rechnungs-Einsicht oder baustellenbezogene Material-Nachkalkulationen waren Vorschläge erster Nutzer und werden von uns natürlich umgesetzt."

Damit ist bereits Adrian Warner befasst. Er und sein Digitalisierungs-Team haben den B2B-Shop entwickelt und auf den Weg gebracht. Darüber hinaus beschäftigen Sie sich mit der stetigen Weiterentwicklung und Verbesserung – immer mit Fokus auf den Kunden. ***Adrian Warner „Unser B2B-Shop macht vieles leichter, übersichtlicher und – vor allem – schneller." Und, an die Mobau-Kunden gerichtet: „Das zu begreifen, ist kein Kunstwerk: Wer schon einmal den aktuellen Baustellen-Bedarf erst nach Feierabend mitgeteilt bekommt, aber am nächsten Tag seine Baustelle versorgt haben will, kann sich des B2B-Shops auch nach Feierabend bedienen. Und zwar 24 Stunden an sieben Tagen die Woche (24/7)."***

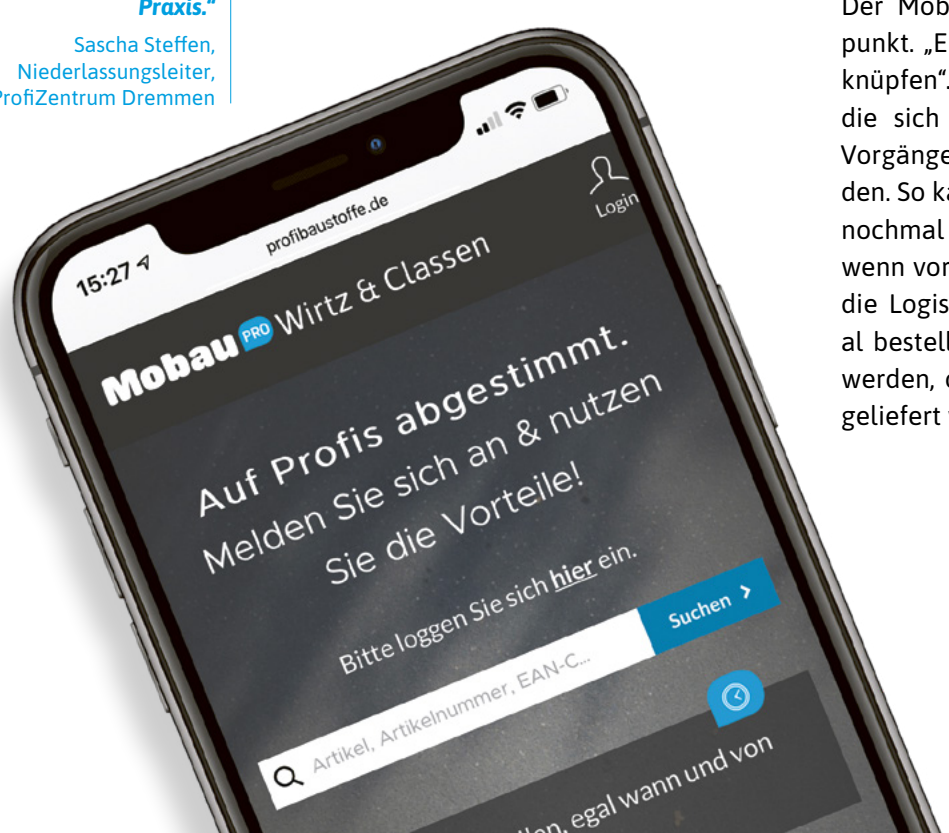
„Mit unserem B2B-Shop vernetzt, haben Kunden quasi einen zusätzlichen „Standort" auf unserem Betriebshof, auf dem sie sich Tag und Nacht bedienen können. Die Stichworte unserer Marketing-Experten sind schnelle Warenverfügbarkeit, einfache Logistik und unkomplizierte Anwendung."

Gottfried Classen,
geschäftsführender
Gesellschafter

Der Mobau-Profi-Kunde steht also im Mittelpunkt. „Er ist eingeladen, sich mit uns zu „verknüpfen". So vernetzt spart er Zeit und Wege, die sich erübrigen. Zahlen, Daten und alle Vorgänge können jederzeit eingesehen werden. So kann z.B. auch „nach den Tagesthemen" nochmal an der Kalkulation gearbeitet werden, wenn vorher nicht die Zeit dazu war. Auch auf die Logistik kann zugegriffen werden, Material bestellt und durch einen Klick entschieden werden, ob das Material selbst abgeholt oder geliefert werden soll.

„Die ersten positiven Reaktionen überraschen uns nicht! Wer diesen Service erkennt, wird viel Zeit gewinnen, Nerven schonen und sich letztlich auf eine neue Qualität der Abläufe auf der Baustelle freuen können. Denn Engpässe, Liefer- und Wartezeiten gehören der Vergangenheit an. Ganz zu schweigen von der sprichwörtlich „entspannten" Bearbeitung zu Hause im Backoffice, zu jeder Tages- und Nachtzeit."

Sascha Steffen,
Niederlassungsleiter,
ProfiZentrum Dremmen



SSW in der Erfolgsspur

DIE GESCHICHTE EINER IDEALEN FUSION – „WIR BLICKEN NACH VORN!“

Vor 37 Jahren, am 1. Mai 1983, verändert sich an der Firmenstruktur gleich dreier Heinsberger Unternehmen Wesentliches: Am Standort des damaligen Baustoffhandels Reiners an der Sittarder Straße in Heinsberg gründen die Verantwortlichen dieses Unternehmens und zweier weiterer Firmen ein gemeinsames, neues Unternehmen. Die Vision: Kräfte bündeln, um sich am Markt besser zu behaupten, um seine Leistungsstärke deutlich zu steigern und – immer im Fokus – für den Kunden noch attraktiver zu werden.

1998 fusioniert die SSW mit der Classen Baufachhandel GmbH. In der Folge wird der Firmensitz nach Heinsberg/Dremmen an den heutigen Standort verlegt.

Die Nähe und die Verbundenheit zum Werkstoff Holz erklärt den nächsten Schritt des Unternehmens: 2006 wird der Holzfachhandel an den Bedachungsfachhandel angegliedert, damit erreicht SSW – nicht nur in der Außenwahrnehmung – eine neue Dimension und Leistungsvielfalt. Das Unternehmen wird zur heute bestens bekannten, SSW Bedachungs- und Holzfachhandel GmbH & Co. KG.

2013 eröffnet man einen weiteren Standort gemeinsam mit dem Mobau BauPark in Mönchengladbach. 2018 folgt der dritte Standort in Bedburg. Zeitgleich schließt sich die Unternehmerfamilie Nadenau, als weiterer Gesellschafter, dem Unternehmen an.

Heute beschäftigt die SSW insgesamt knapp 50 Mitarbeiter in den Bereichen Außendienst, Vertrieb, Lager und Büro.

UND SO SOLL'S WEITERGEHEN

Die Prokuristen in der Zentrale und Hauptniederlassung Dremmen, Michael Nyhsen und Walther Lobigs, sind sich einig: ***„Für die Zukunft planen wir unser Liefergebiet zu erweitern. Diverse Digitalisierungsprojekte werden den Service und die Zusammenarbeit mit unseren Kunden weiter verbessern und ständig auf den neusten Stand bringen.“***

Und auch das steht auf der To-Do-Liste: Jedes Jahr werden fachliche Schulungen für Kunden und Mitarbeiter geplant und durchgeführt, um den Produkten, den Verfahren und natürlich den Anforderungen der Zeit gerecht zu werden.

Noch ein Hinweis für die Bau-Profis: ***„Trends für die Zukunft sehen wir im Bereich Aufstockungen-Holzrahmenbau, um Wohnraum zu erweitern in Städten und auf dem Land, sowie in der Fassade, die technisch und gestalterisch immer aufwändiger und hochwertiger geplant und verarbeitet werden.“***

NEU ***KONSTRUKTIONSVOLLHOLZ in Top-Qualität in allen Lagerdimensionen jetzt auch in 7,00m Länge in unseren Lägern Heinsberg + Bedburg verfügbar!***

Damit bietet SSW in Heinsberg: 5,00 m + 7,00 m + 9,00 m | Bedburg: 5,00 m + 7,00 m
Planen Sie Ihren neuen Dachstuhl, Gaube, Anbau; Aufstockung oder kompletten Holzrahmenbau in variablen Längen und prompter Verfügbarkeit mit SSW!

ENDLICH IST DIE KUH VOM EIS

KG2000 von Ostendorf: Das erste und einzige Kunststoffrohrsystem mit bauaufsichtlicher Systemzulassung als JGS-Leitung.

Gute Nachrichten für die Landwirtschaft und Betreiber von Biogasanlagen: Unser Original KG2000-Vollwandrohrsystem darf in Kombination mit dem Sabug-Schweißsystem IP-plus jetzt endlich (und amtlich mit der Zulassungsnummer Z-40.23-577) auch für Jauche-, Gülle- und Silagesickersäfte eingesetzt werden.

Das bedeutet für Sie: Zeit sparen, Geld sparen, Nerven sparen – denn KG2000 ist besonders schnell verlegt, überraschend preiswert und hat zudem beruhigende 25 Jahre Garantie.

Ausführliche Infos auf www.ostendorf-kunststoffe.com

Ostendorf Kunststoffe

KG2000 SABUG

Zahlen & Fakten

80.000 VERFÜG-BARKEIT

Dachziegel auf den Lägern der SSW.

250 km SPEDI-TION

Lieferradius unserer eigenen Spedition.

75.100 m² LAGER-FLÄCHE

Lagerfläche summiert von allen Standorten.

11.000 WAREN-VIELFALT

Fachmarktartikel in unseren Fachmärkten.

50 AUS-BILDUNG

Azubis innerhalb der Unternehmensgruppe.

800 h MASS-ANFERTIGUNG

läuft die Natursteinschneidemaschine pro Jahr.

1,3 Mio. DIGITALER SUPPORT

ein- & ausgehende Mails pro Jahr.

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

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

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

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

Mobau Bautechnik WIR ZIEHEN UM
Ab November finden Sie uns
Am Weidenhof 10 | 52525 Heinsberg/Dremmen

Mobau Pegels
Hülser Straße 39 | 47906 Kempen
Telefon 02152.894990 | **Fax** 02152.8949939

Mobau PRO Wirtz & Classen
Unternehmensgruppe