

PROFI NEWS

JETZT
NEU



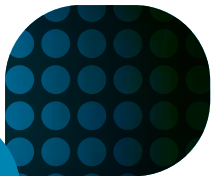
THEMA #05

Winter 22/23

AUS
GROBUSCH
WIRD **MOBAU**
WIRTZ & CLASSEN
RATINGEN

- # Modern, digital,
nachhaltig
- # Standort mit
Potenzial
- # Unsere DNA

Inhaltsangabe



SEITE

MIT ADRENALIN IN DIE ZUKUNFT

3 Fragen. 3 Antworten.

04

MODERN, DIGITAL, NACHHALTIG

Aus Grobusch wird Mobau Wirtz & Classen Ratingen

06

STANDORT MIT POTENZIAL

08

ALL EYES ON GROBUSCH

Eine Bestandsaufnahme

08

NACHGEFRAGT

Uwe Grobusch im Interview

09

UNSERE DNA

Das „Wir“ liegt in den Genen des Familienunternehmens

10

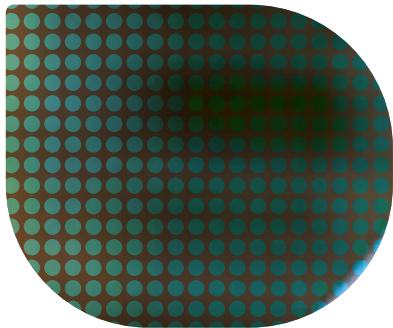
HOMESTORY

Herzlich Willkommen in Ratingen

12

RATINGEN IN ZAHLEN DATEN & FAKTEN

14



**ECHTE
NACHWUCHS
EXPERTEN**

IMPRESSUM

HERAUSGEBER Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co. KG
FIRMENSITZ Am Weidenhof 10, 52525 Heinsberg
KONTAKT Telefon 02452.9630
Mail service@mobau-wirtz-classen.de
Webseite mobau-wirtz-classen.de
CHEFREDAKTEURIN Sabine Lindt
REDAKTION Sabine Lindt | Anja Eigen | Heike Fischer
Louisa Röseler-Classen
GRAFIKDESIGN Christina Fellbusch
BILDREDAKTION Kristina Schorn
WEITERE BILDQUELLEN iStock: Titel, S. 3 – 6, S. 8, S. 16
Kristina Schorn: S. 3 – 14 | AdobeStock: S. 10
Kessel AG: S. 15 | Schellevis: S. 16
SALES / ANZEIGEN Maike Classen

GESCHÄFTSFÜHRUNG Gottfried Classen | Wilhelm Classen
Alexander Wirtz | Bert Wirtz
USTIDNR. DE 811943942
HANDELSREGISTER: KG Sitz 52525 Heinsberg | AG Aachen | HRA 5207
PERSÖNLICH HAFTENDER GESELLSCHAFTER
Mobau Wirtz & Classen Baufachhandel | Verwaltungs GmbH Sitz in
52525 Heinsberg | AG Aachen | HRB 10063
DRUCKEREI DCM Druck Center Meckenheim GmbH
Werner-von-Siemens-Str. 13 | 53340 Meckenheim
ERSCHEINUNGSJAHR 2022 AUSGABE 05
**VERANTWORTLICH FÜR DEN
REDAKTIONELLEN INHALT**
Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co. KG
Am Weidenhof 10 | 52525 Heinsberg

PRO

AUSBILDUNG BEI

Mobau
Wirtz & Classen

BUNTE BAUSTOFFWELT. FARBENFROHE AUSBILDUNG.

**JETZT
BEWERBEN****Liebe Leserinnen, liebe Leser –**

diese ProfineWS-Ausgabe darf als eine Art Momentaufnahme verstanden werden. Eine Momentaufnahme dessen, womit wir uns in den vergangenen Monaten intensiv beschäftigt haben, was uns in Bewegung gehalten hat und was wir angepackt haben. Speziell in Phasen, in denen viel im Umbruch scheint, möchten wir uns bewusst die Zeit nehmen und reflektieren.

Auch nach all den Jahren in der Baubranche sind wir nicht müde geworden, von Weiterentwicklung und Fortschritt zu träumen. Daher haben wir uns in diesem Jahr einen langjährigen Traum verwirklicht und unsere Unternehmensgruppe um einen Standort im Düsseldorfer Raum erweitert. Nicht nur fachlich, sondern auch geografisch bauen wir damit unsere Kompetenzen aus. Die Grobusch & Co Baustoff-Fachhandel GmbH bereichert uns nicht nur im Hinblick auf die Erweiterung unseres Unternehmens. Wir gewinnen Menschen dazu, die wir als Echte Experten in unsere Wirtz & Classen Familie aufnehmen. Wir profitieren von Erfahrungswerten, von Kontakten, von neuen Blickwinkeln und bringen parallel dazu unsere Stärke, unsere Fachkompetenz und unser Fingerspitzengefühl mit ein, um einen erfolgreichen Schulterschluss zu gewährleisten.

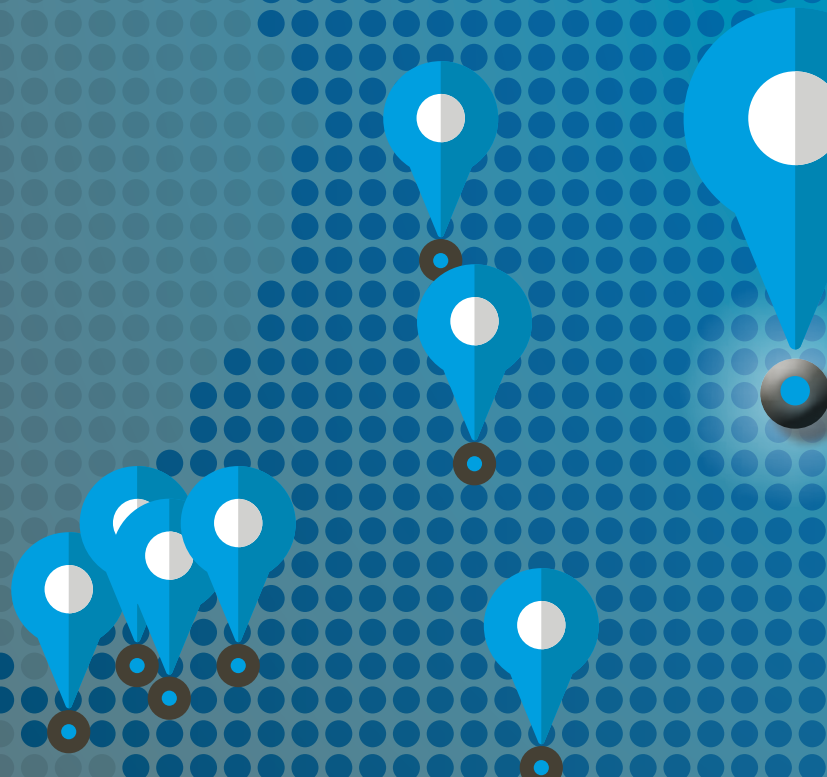
Eine Übernahme lässt vermuten, dass es viel zu tun gibt – wir blicken gerne dahin, sind motiviert, freuen uns auf die Herausforderungen, die sich daraus ergeben und nehmen die Chance zu wachsen dankbar an.

Viel Freude beim Lesen der Ausgabe & beim Kennenlernen des neuen Standortes. Besuchen Sie uns gerne dort.

Ihr

Wilhelm Classen

MIT ADRENALIN IN DIE ZUKUNFT



**3 FRAGEN.
3 ANTWORTEN.**

WILHELM CLASSEN ZUM
NEUEN STANDORT IN
RATINGEN UND ZUR
AKTUELLEN SITUATION
IN DER BAUBRANCHE.



In Krisenzeiten investieren, statt resignieren? Diese Frage beantwortet Wilhelm Classen mit einem eindeutigen Ja! Zu den positiven Signalen, die Mobau Wirtz & Classen jetzt setzt, gehört ein neuer Standort. Mit der Übernahme des alteingesessenen Baustoffhandels Grobusch entsteht in der Metropolregion Rhein-Ruhr zum 1.1.2023 Mobau Wirtz & Classen Ratingen.

Rohstoffmangel, Lieferschwierigkeiten, explodierende Preise... Die Folgen der Pandemie und des Krieges in der Ukraine sind für die Baubranche gravierend. Trotzdem investiert die Unternehmensgruppe in einen neuen Standort und Sie gehen anstelle düsterer Prognosen optimistisch ins neue Jahr. Wie passt das zusammen?

Wilhelm Classen: „Wir verfolgen schon länger den Plan, in dieser Region zu expandieren. So sind wir schon seit einiger Zeit mit Grobusch in Verhandlung. Daher war und ist es die richtige Entscheidung und es passt für uns zusammen, in Krisenzeiten konstruktiv und lösungsorientiert zu handeln. Wir sind sehr froh, dass die Übernahme geklappt hat. Und dies aus drei guten Gründen: Erstens passt der Standort optimal in unser Einzugsgebiet. Für uns ist es eine geografisch gute Lage mit hohem Potenzial. Zweitens können wir unseren Kunden vor Ort nun ein Vollsortiment und die besonderen Mobau Wirtz & Classen Services anbieten. Drittens ist der Standort auch in Zukunft für die Mitarbeiter und Bestandskunden gesichert. Wir haben auch vor der Übernahme schon zusammengearbeitet und sind sehr froh, dass uns die tolle Grobusch-Mannschaft erhalten bleibt und Uwe Grobusch uns weiter unterstützt.“

Welche Herausforderungen bringt eine solche Unternehmensübernahme mit sich?

Wilhelm Classen: „Die neue Region, die Sortimentserweiterung, modernere Prozesse, Gespräche mit den Mitarbeitern ... dies alles begleitet den Wandel eines bestehenden Unternehmens zu einem Mobau Wirtz & Classen Standort. Das produziert eine ordentliche Portion Adrenalin. Doch mit 40 Jahren Erfahrung und engagierten Mitarbeitern haben wir dafür die besten Voraussetzungen. Es ist eine spannende, aber auch schöne Herausforderung.“

Wie sehen Sie die Zukunft der Baubranche und was lässt Sie hoffen?

Wilhelm Classen: „Ich gehe davon aus, dass der Höhepunkt der Preissteigerungen erreicht ist. Wir spüren natürlich, dass sowohl private Bauherren als auch Investoren ihre Bauprojekte aufgrund der steigenden Kosten und Bauzinsen zurückziehen. Doch Aufträge gibt es genug – sowohl im Sanierungsbau aufgrund vieler maroder Altbauten als auch im Wohnungsneubau. Immerhin hat die Bundesregierung das Ziel, bis Ende 2023 rund 400.000 neue Wohnungen zu schaffen. Für diese unvermindert hohe Nachfrage im Wohnungsbau sind wir gut aufgestellt. Aufgrund unserer Größe und vielen Standorte können wir flexibel agieren und bei Engpässen eine Lösung finden. Trotz der aktuellen Lieferschwierigkeiten versuchen wir alle Kunden bestmöglich zufriedenzustellen.“

”

Das ‘Tal der Tränen’ mit all den Engpässen sollte durchschritten sein. Ich hoffe, dass sich die Baupreise in 2023 wieder normalisieren.

Wilhelm Classen

“



Modern, digital, nachhaltig Aus Grobusch wird Mobau Wirtz & Classen Ratingen

Am 1.1.2023 ist es so weit. Dann wird aus dem Baustoffhandel Grobusch der neue Standort Mobau Wirtz & Classen Ratingen. An der Kalkumer Straße entsteht ein Abholstandort mit Vollsortiment. Handwerker, Betriebe, Dienstleister und Endverbraucher der Region werden von der Vereinigung zwischen Bewährtem und Neuem und der Bündelung von Kompetenzen profitieren.

AUSBLICK

Zukunftsmusik

Mit dem Eintritt des Standortes in die Unternehmensgruppe darf die Mobau Wirtz & Classen DNA auch nach außen hin sichtbar werden. Für das Geschäftsjahr 2023 stehen daher verschiedene Umbaumaßnahmen auf dem Plan. Der Außenauftritt und das Erscheinungsbild werden im Hinblick auf das bekannte Design angepasst. Zum jetzigen Zeitpunkt sind allerdings noch keine konkreten Baupläne genehmigt.

PRO

Mobau Wirtz & Classen Ratings

Was bleibt?

Das Personal wird übernommen, sodass alle Kunden auch in Zukunft von fachlich kompetenten und markterfahrenen Fachberatern betreut werden. Auch Uwe Grobusch bleibt dem Standort erhalten. Privat- und Geschäftskunden finden hier also wie gewohnt ihre bekannten, persönlichen Ansprechpartner. Echte Experten eben!

Was ist neu?

Der frühere Baustoffhandel wird um die Sparten Bautechnik und Tiefbau erweitert. In den kommenden zwei Jahren werden wir Schritt für Schritt eine größere Sortimentstiefe erzielen und den Standort in Richtung Vollsortiment umgestalten. Es wird Produktwechsel geben, um das gewohnte Mobau Wirtz & Classen Portfolio anzubieten. Einen Schwerpunkt bildet das Angebot nachhaltiger Produkte, die einen immer größeren Anteil am Mobau Wirtz & Classen Sortiment ausmachen. Und wie schon am Standort Dremmen wird auch in Ratings eine Fotovoltaik-Anlage für die Eigennutzung von grünem Strom entstehen.

Durch die Übernahme besteht die Chance, die Abläufe moderner zu gestalten und hier die Logistik, die Lager- und Regalsysteme, die Verwaltungsabläufe und die Kundenservices gemäß den Standards unserer Unternehmensgruppe zu integrieren. Damit erhalten die Kunden in

Ratings in Zukunft alles aus einer Hand. Was für den Bau gilt, gilt auch für den Handel: Durch digitale Prozesse können die Mitarbeiter effizienter agieren und schneller reagieren. Ab sofort auch in Ratings!

Geschäfts- und Privatkunden aus dem Raum Düsseldorf bis hin ins Ruhrgebiet werden durch den neuen Standort kürzere Wege bei der Materialbeschaffung geboten und einen schnelleren Zugriff auf Lagerware. Kunden profitieren von der guten Erreichbarkeit und Anbindung bis hin nach Duisburg und Essen. Auch die Betriebe auf den vielen Baustellen im Einzugsgebiet, die bereits jetzt treue Mobau Wirtz & Classen Kunden sind, können nun den näheren Abholstandort nutzen. Und wenn ein Produkt nicht verfügbar ist, wird es kurzfristig über die anderen Standorte organisiert. So können alle Kunden die Vorteile der Unternehmensgröße, der Flexibilität und der Einkaufskooperation mit der Eurobaustoff Handelsgesellschaft nutzen

Das Prinzip der kurzen Wege und schnellen pragmatischen Lösungen ist auch Teil der Mobau Wirtz & Classen DNA. Lesen Sie dazu mehr auf Seite 10.

Alle Infos zu
Mobau Wirtz & Classen
Ratings



Standort mit Potenzial



Zentral in der Metropolregion Rhein-Ruhr gelegen, angebunden an vier Autobahnen und nur neun Kilometer von Düsseldorf entfernt: Eine bessere Lage für eine weitere Mobau Wirtz & Classen-Niederlassung als Ratingen kann es kaum geben. Die Adresse, Kalkumer Straße 36, hat als Ort für den Baustoffhandel nicht nur Potenzial, sondern auch Tradition. 2001 haben Uwe Grobusch und Ralf Grobusch, gemeinsam mit einem weiteren Partner, den Baustoffhandel Grobusch gegründet. Diese hatten für ihren Unternehmenssitz das ehemalige Gelände der Firma Holz-Zimmermann ausgewählt.

Zum 1. September 2022 hat die Mobau Wirtz & Classen Unternehmensgruppe den Baustoffhandel Grobusch übernommen. „Mit der Niederlassung in Ratingen können wir den Großraum Düsseldorf, Niederrhein und Ruhrgebiet nun vollständig bearbeiten und optimal bedienen“, erklärt Carlo Classen, Mitglied der Geschäftsleitung bei Mobau Wirtz & Classen. „Wir freuen uns auf neue Kundenkontakte und die Integration unserer Lieferanten und Partner am neuen Standort“, so Classen weiter.

Die Unternehmen kooperieren schon lange und freuen sich nun auf die engere Zusammenarbeit unter dem Dach der Mobau Wirtz & Classen-Unternehmensgruppe. Marcel Merten leitet das ehemalige Grobusch-Team nun als Mobau Wirtz & Classen-Crew mit großem Enthusiasmus: „Der Zusammenhalt und die Einsatzfreude sind großartig. Das Team hat ein großes und engmaschiges Netzwerk aufgebaut, das vielfältige Lösungen anbietet und sich ein hervorragendes Standing bei der Kundschaft erarbeitet“, berichtet Marcel Merten. Diesen einzigartigen Charakter gelte es zu erhalten, erklärt der Niederlassungsleiter.

Mit der neuen Niederlassung an der A52 erweitert die Mobau Wirtz & Classen-Gruppe ihren Lieferradius innerhalb der Metropolregion Rhein-Ruhr: Die extrem günstigen Autobahnanbindungen sichern kurze Lieferzeiten. „Damit können wir unserem Anspruch der sofortigen Verfügbarkeit mehrerer Tausend Artikel in Breite und Tiefe mehr als gerecht werden und auch hier in der Region eine schnelle und einfache Warenbeschaffung anbieten“, freut sich Carlo Classen.

All Eyes on Grobusch

EINE BESTANDSAUFNAHME

Der Standort besticht mit seinem einzigartigen Charme und der unkomplizierten Einfachheit. Dinge werden angepackt, die Identifikation mit dem Unternehmen und die Leidenschaft für die Baubranche ist spürbar. Phillip Pankow beispielsweise ist erst seit dem 01.05.2022 dabei und dennoch ein wichtiger Teil der Grobusch & Co. GmbH. „Ich fühle mich wohl hier und schätze den abwechslungsreichen Aufgabenbereich“, sagt er selbst. „Wir sind von der Personenzahl zwar ein überschaubares, dafür aber ein hocheffizientes Team. Teamgeist ist ein wichtiger Bestandteil, um Abläufe strukturiert zu gestalten und den Laden am Laufen zu halten“ ergänzt Uwe Grobusch, einer der Gründer der Gro-

busch & Co. GmbH. Aktuell besteht das Team in Ratingen aus 13 Echten Experten. Alle Verkaufsmitarbeiter davon sind wahre Allrounder und beraten souverän in allen Sortimentsbereichen. Dabei hat natürlich jeder von ihnen seinen persönlichen Lieblingsbereich. „Ich habe mich ein wenig dem Bereich Garten- und Landschaftsbau angenommen. Aufgrund der hohen Nachfrage hat es sich angeboten diesen Bereich voranzutreiben, auszubauen und das Sortiment zu erweitern“ sagt Uwe Grobusch. Marcel Merten, der neue Niederlassungsleiter des Standortes in Ratingen, kommt ursprünglich aus dem Hochbau. „Für mich war das teilweise mit Umstellung verbunden, mich nicht mehr ausschließlich auf den Hochbau zu

konzentrieren. Das Sortiment ganzheitlich und genau zu kennen, bietet schlussendlich aber große Vorteile für den Kunden“. Bisher wird mit einem Warenwirtschaftssystem ohne direkte Warenbestandsführung gearbeitet. Warenbestände und Produktverfügbarkeit sind durch stetige, manuelle Prüfung bekannt – was dafür spricht, wie nah „dran“ und wie nah am Produkt in Ratingen gearbeitet wird. Dennoch ist die Implementierung eines Warenwirtschaftssystems im digitalen Zeitalter unumgänglich und steht bereits in den Startlöchern. Im Sinne der Verlässlichkeit, Planungssicherheit und im Idealfall auch zum Freisetzen von Kapazitäten.



Nachgefragt

UWE GROBUSCH IM INTERVIEW

Uwe Grobusch ist einer der beiden Gründer der Grobusch & Co Baustoff Fachhandel GmbH. Auf Fragen zum Unternehmen, zur Gründung, zum Werdegang und zu Mobau Wirtz & Classen hat er die Antworten geliefert. Herr Grobusch bleibt dem Unternehmen auch nach der Übernahme als wichtiger Teil erhalten.

Seit wann gibt es die Grobusch & Co. Baustoff-Fachhandel GmbH und was können Sie über die Anfänge des Unternehmens erzählen?

„Im Januar 2001 haben mein Bruder, Ralf Grobusch, und ich gemeinsam mit einem weiteren Partner das Unternehmen gegründet. Wir waren beide bereits langjährig im Baustoffhandel tätig und haben bis zu dem Zeitpunkt beide für die Firma Haendel Baustoffe (heute Fassbender Tenten) in Düsseldorf gearbeitet.“

Wir sind zu zweit gestartet, haben von Anfang an nicht nur B2B, sondern auch B2C Kunden bedient, uns dabei immer an den Kundenbedarf angepasst und alle Aufgaben übernommen, die angefallen sind. Da ich einen LKW-Führerschein habe, habe ich anfangs selbst die Touren gefahren, bis wir 2002 dann den ersten eigenen Fahrer eingestellt haben.“

Was sehen Sie als die Kernkompetenzen der Grobusch & Co. Baustoff-Fachhandel GmbH?

„Mein Bruder und ich sind gebürtige Ratinger und sind hier besonders gut vernetzt. Kennen viele Handwerker, haben persönliche Kontakte immer gepflegt und das Produktportfolio stets weiterentwickelt. Aus dem ursprünglichen Putz- und Trockenbau Sortiment hat sich über die Jahre unsere Produktpalette entwickelt. Da wir anfänglich noch alle Aufgaben von der Buchhaltung bis hin über die Logistik selbst übernommen haben, sind wir zu wahren Allroundern geworden. Unsere Erfolgsstrategie war vom ersten Tag an die hohe Kunden- und Lösungsorientierung mit der dazugehörigen Flexibilität und Zuverlässigkeit. Das hat uns zu dem starken regionalen Baustoffhandel gemacht, der wir heute sind.“

An welche Meilensteine denken Sie gerne zurück?

„Ein erster Meilenstein aus meiner Sicht war die Verbesserung unserer Logistik. Durch die Anschaffung der beiden LKW mit

Ladekränen konnten unsere Liefermengen erhöht und die Lieferzeiten verkürzt werden. Vor ungefähr zehn Jahren haben wir dann das Grundstück übernommen. Die Stadt hatte damals das Vorkaufsrecht und ich erinnere mich noch gut an den langwierigen Prozess und den Verwaltungsaufwand, der damit verbunden war. Umso glücklicher waren wir dann als endlich alles in trockenen Tüchern war.“

Seit wann besteht die Partnerschaft zu Mobau Wirtz & Classen?

„Die Zusammenarbeit besteht bereits seit einigen Jahren. Wir haben beispielsweise keine Innenbelagsfliesen im Sortiment und da der Bedarf einfach vorhanden ist, haben wir unsere Kunden zum BauPark Mönchengladbach geschickt. Hier profitieren die Kunden von der großen Fliesenausstellung, den Ausstellungsköchen und der Fachkompetenz. Für uns ist das immer eine gute Lösung gewesen, die Kundenwünsche zu erfüllen.“

Parallele Familienunternehmen – welche Chancen/Herausforderungen sehen sie aus eigener Erfahrung an der Arbeit in einem Familienunternehmen?

„Jetzt ist Mobau Wirtz & Classen als Familienunternehmen nicht unbedingt mit Grobusch vergleichbar. Allerdings fällt schon nach kurzer Zeit auf, dass dort der persönliche Kontakt genauso gelebt wird wie bei uns. Man wächst nicht nur mit seinen Mitarbeitern, sondern auch mit seinen Kunden zusammen, lernt sich über all die Jahre gut kennen und gibt die Unternehmensphilosophie weiter.“

Was sind aus Ihrer Sicht die Zutaten für ein erfolgreiches Projekt und was spricht für Sie für die Baubranche?

„Ich denke, dass folgende Punkte wichtig sind, um erfolgreich auf dem Markt aufzutreten: hohes Fachwissen, zuverlässige Lieferfähigkeit und marktgerechte Preise.“

Die stetige Dynamik und Weiterentwicklung der Baubranche durch Trends und Neuerungen erfordern für Kunden einen besonders kompetenten und verlässlichen Partner. Durch den Zusammenschluss der Firma Grobusch und Mobau Wirtz & Classen können wir sicherlich eine noch größere Kompetenz aus einer Hand bieten und dieser Partner sein.“

„Wir sind eine Familie“, bringt Wilhelm Classen das Wir-Gefühl, das die Unternehmensgruppe prägt, auf den Punkt. Und all die Eigenschaften und Werte einer Familie werden hier konsequent von der Geschäftsführung bis zum Azubi gelebt: Es geht partnerschaftlich und herzlich zu. Man ist hilfsbereit und begegnet sich auf Augenhöhe.

Dass Mobau Wirtz & Classen ein Familienunternehmen par excellence ist, macht sich nicht nur durch die zahlreichen hier tätigen Familienmitglieder bemerkbar. Auch alle anderen Mitarbeiter gehören zur Familie. Man kennt sich und geht freundschaftlich miteinander um – sei im täglichen Einsatz in den ProfiZentren und BauParks oder privat beim Fußball und Vereinsfest.

Man kennt sich, man kümmert sich. Dieses Wir-Gefühl spiegelt sich auch im Umgang mit den Kunden und Dienstleistern wider. Diese sind immer willkommen und es geht ebenfalls familiär zu. So werden Handwerker im Abholmarkt auch schon mal mit Brezeln begrüßt. Das positive Klima fördert die Verantwortungsbereitschaft und die Motivation der Mitarbeiter. Nicht zuletzt ist es das Vertrauen, das die Geschäftsführung insbesondere auch in die jungen Leute setzt, damit diese sich zu Echten Experten auf ihrem Gebiet entwickeln. Dies ist das Fundament für die hohe Service- und Beratungsqualität und die Bereitschaft, immer eine Lösung zu finden. Ein „Nein“ oder „Nicht möglich“ kennt man hier nicht.

Unsere DNA

Will man die DNA von Mobau Wirtz & Classen mit einem Wort beschreiben, muss man nicht lange überlegen: Das „Wir“ liegt in den Genen des Familienunternehmens.



Was gehört noch zur Unternehmens-DNA?

DNA ist die Abkürzung des „Wortungetüms“ Desoxyribonukleinsäure, das wir uns alle schon im Biologie-Unterricht nicht merken konnten. Mit Unternehmens-DNA sind die Kernelemente der Unternehmenskultur und die Strukturen, die die Firma im Innersten zusammenhalten, gemeint.

#1 | Wir kümmern uns und beraten Sie kompetent und engagiert

#2 | Wir bieten Ihnen sämtliche Baustoffe für Ihr Bauvorhaben vom Keller bis zum Dach aus einer Hand

#3 | Wir liefern Markenbaustoffe auf dem aktuellen Stand der Technik

#4 | Wir sind an **23 Standorten** – von Heinsberg bis Ratingen – für Sie gut erreichbar

#5 | Wir sind Echte Experten für Ihr Projekt

**ECHTE EXPERTEN
SUCHEN KOLLEGEN**

Jedes Unternehmen ist immer nur so gut, wie seine Mitarbeiter. Aus diesem Grund sind wir ständig auf der Suche nach guten und motivierten Mitarbeitern.



**JETZT
BEWERBEN**

Mobau^{PRO}
Wirtz & Classen



Dieter Wolf, im Einsatz



HOMESTORY

Herzlich Willkommen in Ratingen



Das Lager in Ratingen aus der Vogelperspektive



Uwe Grobusch, einer der beiden Gründer der Grobusch & Co Baustoff Fachhandel GmbH



Phillip Pankow (oben) und Dennis Volders (unten),



Antonio La Fata, in Bewegung





Oliver Nycz, Echte Experten beraten Sie gerne



Teamwork



Ihr Ansprechpartner für ein erfolgreiches Projekt

Paul Bode, Baustofflieferung in guten Händen



Dirk von der Heyden, auf dem Weg zum nächsten Projekt

Kirsten Schmauch, das Herzstück der Buchhaltung in Ratingen



Marcel Merten, im Gespräch mit Uwe Grobusch



zwei Echte Experten

Ratingen in Zahlen, Daten & Fakten.

1.000

BAUSTELLEN

2022 wurden über 1.000 Baustellen/Projekte per LKW beliefert.

100

GEWERBLICHE
NEUKUNDEN

In 2022 wurden über 100 gewerbliche Neukunden akquiriert.

330 km

WEGSTRECKE

Die weiteste Lieferung in 2022 mit dem eigenem LKW waren 330 km.

150.000 m²

GIPS-
KARTON

In 2022 wurden über 150.000 qm Gipskarton, ca. 100.000 lfd. m Profile, ca. 20.000 Sack Estrich Beton, ca. 15.000 qm Pflaster, ca. 15.000 qm Terrassenplatten und vieles mehr verkauft.

200

NEUE
PRODUKTE

2022 sind über 200 Produkte neu ins Sortiment eingezogen.

Plus(punktet) auf ganzer Linie: Kellerablauf Universale plus

Einfach einfacher mit den Innovationen von KESSEL

„Optimierung ist für Prozesse, Innovation für Menschen.“ Deshalb verbindet der neue Kellerablauf Universale Plus mehr Vorteile, weniger Umstände plus das Extra an Innovation als herkömmliche Produkte. Ziel bei der Entwicklung war es, die Entwässerung von Kellerräumen vom Einbau bis zur Wartung zu vereinfachen: Weniger Arbeitsschritte und damit -aufwand sowie ein geringerer Materialeinsatz führen gleichzeitig zu niedrigeren Kosten während des gesamten Produktlebenszyklus. Der Umwelt zuliebe setzt das Unternehmen erstmalig überwiegend auf den Einsatz von ressourcenschonendem Rezyklat.

EINFACH DURCHDACHT
Der Grundkörper verfügt über einen senkrechten Abgang – wahlweise mit Rückstauverschluss nach DIN 13564, Typ 5 und integriertem Geruchsverschluss. Durch diese Konstruktion liegen die Rückstaeinheit und der Zugang zur Grundleitung nicht mehr tief verbaut unterhalb der Bodenplatte, sondern darin. In Verbindung mit einem freien Rohrquerschnitt bleiben sie so komplett zugänglich, was Wartungs- und Reinigungsarbeiten an der Grundleitung erheblich erleichtert.

EINFACH PRAKTISCH
In sein drehbares Verlängerungsstück sind drei Zuläufe für den Anschluss von Dusche, Waschbecken und Waschmaschine integriert. Auf diese Weise befinden

sich die Zuläufe beim Universale Plus zum ersten Mal oberhalb der Bodenplatte. Die Platte muss dann nur noch einmal durchdrungen werden. Zudem ist eine klare Gewerketrennung von Rohbau (Grundkörper) und Sanitär (Verlängerungs- und Aufsatzstück) möglich.

EINFACH FLEXIBEL
Das Universaltalent bietet verschiedene Einsatzmöglichkeiten im Wohn- und Nichtwohnbereich. Damit geht auch eine Auswahl an Aufsatzstücken einher: Edelstahl, Kunststoff oder Ecoguss. Alle Varianten sind drehbar, neigbar, höhenverstellbar und belastbar. Planer können das Produkt stets passgenau auf die individuelle Einbausituation abstimmen.

Durch die innovative Konstruktion liegen Rückstaeinheit und Zugang zur Grundleitung erstmalig in der Bodenplatte und bleiben in Verbindung mit einem freien Rohrquerschnitt komplett zugänglich für Wartungs- und Reinigungsarbeiten.





Der neue *Universale Plus*:

Einfach einfacher!

Einfach verbaut, einfach sicher, einfach günstig.

Rückstauschutz nach Norm – erstmals in der Bodenplatte statt darunter: Das spart Geld bei Planung, Einbau und Wartung.



Bisher:
Verbau Grundkörper unterhalb der Bodenplatte

Jetzt neu:
Verbau Grundkörper in der Bodenplatte





Made in Germany

www.universale-plus.de



**DER NEUE SCHELLEVIS
WEBSHOP FÜR B2B-KUNDEN**

Ihr direkter Draht zu Schellevis

**JETZT
ZUGANGSDATEN
ANFRAGEN***

SCHELLEVIS®

*Zugangsdaten bei "buecken@schellevis-deutschland.de" anfragen

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

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

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

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

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

Mobau Ratingen
Grobuch & Co. Baustoff-Fachhandel GmbH
Kalkumer Straße 36 | 40885 Ratingen
Telefon 02102.20410 | Fax 02102.204111

Mobau PRO **Wirtz & Classen**
Unternehmensgruppe

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

NEW