

PROFI NEWS

Ausgabe #1 | Frühjahr 2021

25 Jahre
MOBAU WIRTZ & CLASSEN

Familien-
unternehmen²

- # Erinnerungen und Rückblicke
- # Partnerschaft mit Borussia
- # Besondere Projekte

FAMILIENUNTERNEHMEN²

Die Familien Wirtz & Classen

04

UNSERE PROJEKTE

Einblick in unsere Produktpalette und die vielseitigen Einsatzbereiche

08

NACHGEFRAGT

Wir haben mit langjährigen Partnern gesprochen

12

WIR SCHWELGEN IN ERINNERUNGEN

25 Jahre in Bildern

22

DIE WASCHANLAGE UND TANKSTELLE

Service im Fokus

25

ECHTE EXPERTEN – STARKE MARKE

Vom Logo zum unverwechselbaren Brand

28

HURRA HURRA BORUSSIA

Borussia Mönchengladbach

32

EIN BLICK ZURÜCK

Unsere Mitarbeiter erzählen

36

GERMAN DOCTORS

Unser Herzensprojekt

44

PROFI NEWS – EIN RÜCKBLICK

Guenter Kleinen zur Idee der ProfiNews

46

GALABAU TEAM IN DEN STARTBLOCKS

Beginn der Garten(bau) Saison

52

GRUSSWORTE

Wir sagen Danke!

54





Wilhelm Classen | Geschäftsführender Gesellschafter

25 Jahre Mobau Wirtz & Classen Unternehmensgruppe, das ist das Thema diese Ausgabe unserer ProfiNews. Eine Sonderausgabe mit mehr Seiten und vielen Erinnerungen aus den letzten Jahren.

Auch wenn es in der aktuellen Zeit schwerfällt, an etwas anderes zu denken als an die Pandemie, wollen wir Sie in der aktuellen Ausgabe mit auf eine Zeitreise nehmen. Wir schwelgen in Erinnerungen, beobachten Veränderungen und lassen vor allem unsere Partner, Freunde und Mitarbeiter die letzten 25 Jahre Revue passieren. Wir wollen die Ausgabe nutzen, um Danke zu sagen und Ihnen einen Rückblick auf die Geschehnisse der letzten 25 Jahre geben.

Die Pandemie bestimmt unser tägliches Leben und Handeln und dennoch versuchen wir, positiv in die Zukunft zu blicken. Von den Schließungen des zweiten Lockdowns waren diesmal auch Teile unserer Unternehmensgruppe betroffen. Täglich beschäftigen wir uns, wie alle anderen, auch mit Inzidenzen, Schnelltests und Öffnungsperspektiven. Wo die Reise hingehen wird, kann niemand so genau sagen.

Als Unternehmensgruppe ist uns aktuell wichtig, in die Zukunft zu schauen. Daher freuen wir uns, dass wir unser großes Thema 2021 „Projekt Niederrhein“ weiter forcieren können. Die Resonanz der Kunden in der niederrheinischen Stadt war von Beginn an positiv und wir fühlten uns in unserer Vision von einem modernen Baustoffhandel bestätigt. Wir planen den Baubeginn Ende 2021 und werden über den Baufortschritt in den weiteren Ausgaben der ProfiNews berichten.

Nun lassen Sie uns ein bisschen in Erinnerung schwelgen und auf bedeutsame Partnerschaften, Projekte sowie Entwicklungen eingehen.

Bleiben Sie gesund.

Ihr

Wilhelm Classen

Mobau Wirtz & Classen Familienunternehmen²

Die Brüder Bert und Klaus Wirtz führen in Heinsberg ein Unternehmen mit Baustoffen, die Brüder Gottfried und Wilhelm Classen in Hückelhoven. Früher oder später könnte eine Konkurrenzsituation entstehen. Das Vorhaben, das Grundstück in Dremmen zu erwerben, heutiger Sitz des Profizentrums und der Verwaltung, führt zu den ersten Gesprächen zwischen den Unternehmern. **1996 fusionieren beide Familienunternehmen zur Gruppe Mobau Wirtz & Classen, um daraus entstehende Synergiepotenziale zu nutzen.** Die Tochterfirmen Fliesenmax, Classen Natursteinhandel sowie der Wirtz Baumarkt in Heinsberg werden in die Gruppe eingebunden.

Mit Eintritt der nächsten Generation ins Unternehmen ist die Nachfolgeregelung bereits vollzogen, obwohl die vier Gründer Bert und Klaus Wirtz sowie Gottfried und Wilhelm Classen noch aktiv im Unternehmen sind. Das Unternehmen bleibt in den Händen der beiden Familien, deren Vorfahren und Vorfahren ebenfalls bereits Unternehmer waren. So übernahmen Bert und Klaus Wirtz nach dem Tod des Vaters Gottfried Wirtz im Jahr 1969 das 1898 vom Urgroßvater gegründete Unternehmen und bauten es in den Folgejahren weiter aus. Gottfried Classen wie-

derum stieg 1977 in den Baustoffhandel seines Vaters ein, den dieser wiederum 1957 mit seinem Vater gegründet hatte. Sein Bruder Wilhelm Classen folgte kurz darauf.

Zum 25. Jubiläum der Mobau Wirtz & Classen-Gruppe haben wir die Familienmitglieder im Unternehmen, aber auch Mitarbeiter und Partner befragt, wie sie auf die Fusion und das Familienunternehmen blicken.

„Die Voraussetzungen für unsere Fusion vor 25 Jahren waren damals sehr günstig“, erklärt Bert Wirtz. Die unterschiedliche Ausrichtung im Sortiment und in der Kundenstruktur bezeichnet er als „glückliche Umstände“: *„Wir konnten Lücken schließen, unsere Stärken zusammenführen und so aus eins und eins drei machen“,* so Wirtz weiter.

Gottfried Classen beschreibt die damalige Situation ähnlich: *„Die Fusion war so erfolgreich und ist es heute noch, weil wir uns optimal ergänzen. Wir waren auf dem gleichem Markt aktiv, unsere unterschiedlichen Schwerpunkte in der Produktpalette passten perfekt zueinander, so dass wir durch die Zusammenführung schnell expandieren konnten.“*



Bert Wirtz



Gottfried Classen



Klaus Wirtz

Über 70 Prozent aller Fusionen scheitern nach wenigen Jahren. Oftmals liege das, so Klaus Wirtz, an den Egoismen der jeweiligen Gesellschafter. „Bei uns ist das anders“, macht er deutlich. Allerdings gebe es mittlerweile, mit den Kindern im Unternehmen, andere Spielregeln. **„Wir müssen uns anders abstimmen, weil nun viel mehr Menschen gemeinsam Entscheidungen treffen“**, so Klaus Wirtz.



Jochen Wirtz

Die vielen Entscheider-Köpfe sind aus Sicht seines Neffen Jochen Wirtz, der seit 2007 im Unternehmen ist, ein großer Pluspunkt: „Neue Ideen werden bei uns immer intensiv diskutiert – und damit viele Fehler gar nicht erst gemacht, weil sich im Vorfeld viele Köpfe Gedanken zu einem Thema machen und es von verschiedenen Seiten beleuchten.“ In der Entscheidungsfindung ginge es auch mal darum, eigene Interessen hintenanzustellen, meint Jochen Wirtz: **„Das wichtigste Kriterium fürs Gelingen ist eine grundsätzliche Kompromissbereitschaft, die muss vorhanden sein. Die wurde uns sozusagen in die Wiege gelegt.“**

Eine Fusion ist auch nur dann von Erfolg gekrönt, wenn beide Parteien dieselben Werte teilen und leben. „Wir kannten uns vor der Fusion schon lange. Es passte auch auf der menschlichen Ebene, anders ginge es auch nicht“, macht Gottfried Classen deutlich.



Mit den Gesellschaftern von Mobau Wirtz & Classen bin ich seit vielen Jahrzehnten sehr eng verbunden. Zwischen uns besteht nicht nur eine Geschäftsbeziehung, sondern Verwandtschaft und Freundschaft, die von einem großen Vertrauen geprägt ist. Ich habe großen Respekt und bewundere die mutigen und weitreichenden Entscheidungen der Familien Wirtz und Classen. Sie hatten vor 25 Jahren eine große Vision und haben diese dann auch erfolgreich umgesetzt. Mich begeistert zu sehen, dass die Fusion zweier mittelständischer Familienunternehmen und die Nachfolge so gut funktionieren. Ich wünsche der nachfolgenden Generation ebenso viel Erfolg! <<

**Gereon Frauenrath, Geschäftsführender Gesellschafter
Frauenrath Untennehmensgruppe**



Angefangen habe ich damals bei Classen Baufachhandel, in der Buchhaltung. Mit der Fusion änderte sich für mich einiges. In der ersten Zeit haben wir, das neue Verwaltungsteam, oft bis spät in den Abend gearbeitet. Das war eine harte, aber auch schöne Zeit. Durch gemeinsame Betriebs- und auch Abteilungsfeste lernte man die neuen Kollegen immer besser kennen, was die Zusammenarbeit erleichterte. Wir haben viele tolle Betriebsausflüge und Feste erlebt. Da sich unser Unternehmen immer weiterentwickelt, gibt es immer wieder neue Herausforderungen und neue Aufgabengebiete. <<

Marieluise Vieten, Buchhaltung, Faktura, seit 1993 im Unternehmen

„Uns verbindet eine Denkweise“, erzählt Bert Wirtz. „Das Wohl des Unternehmens steht für uns immer an allererster Stelle. Auch hinsichtlich der weiteren Expansion oder des Außenauftritts unseres Unternehmens sind wir absolut deckungsgleich.“

Dass die Wege kurz sind, man freier in Entscheidungen ist als in einem Konzern, wertet Thomas Wirtz, Sohn von Bert Wirtz und seit 15 Jahren im Unternehmen, als großen Vorteil bei Mobau Wirtz & Classen. Ebenso wie das starke Team: **„Wir haben extrem gute Mitarbeiter, in allen Bereichen. Alle Führungskräfte sind schon sehr lange, die meisten seit der Ausbildung, bei uns“**, so Thomas Wirtz.

„Unsere Väter haben uns vorgelebt, dass man als Unternehmer und Inhaber nur so gut ist wie die Mitarbeiter. Diesen Kurs führen wir weiter“, bestätigt Alexander Wirtz. Der Sohn von Klaus Wirtz ist seit rund 20 Jahren im Unternehmen. **„Bei uns wird der Mitarbeiter als Mensch und nicht als Personalnummer wahrgenommen. Wir legen sehr viel Wert darauf, dass man sich persönlich kennt. Denn Schrauben verkaufen kann jeder. Es sind die Menschen, die die Geschäfte machen, und es sind die persönlichen Beziehungen, unter den Mitarbeitern und von den Mitarbeitern zu den Kunden“**, so Alexander Wirtz.



Thomas Wirtz



Alexander Wirtz



Die Mobau Wirtz & Classen-Unternehmensgruppe macht besonders, dass man die Chance und das Vertrauen bekommt, sich im Unternehmen weiterentwickeln zu können. Das familiäre Miteinander ist auch ein wichtiger Punkt für mich. Familienunternehmen wird großgeschrieben. Für mich ist das Unternehmen einer der besten Arbeitgeber in unserer Region. Das stetige, gesunde Wachstum des Unternehmens begeistert mich sehr und ich bin sehr froh, seit über 19 Jahren bei dieser Entwicklung dabei sein zu dürfen. <<

Michael Nyhsen, Prokurist und Niederlassungsleiter SSW, ist seit 2002 im Unternehmen



Das Besondere ist, dass sich keiner der Geschäftsführer auf dem Erreichten ausruht, sondern jeder in seinem Bereich stets nach neuen Herausforderungen und Optimierungen sucht. Zudem wird aus meiner Sicht sehr erfolgreich die nächste Generation in das Familienunternehmen eingeführt. Stets kommen neue Projekte und Standorte mit neuen Kollegen/-innen. Da ist bei den allermeisten „Stammkräften“ eine große Offenheit dem Neuen gegenüber festzustellen, was ich nicht selbstverständlich finde. <<

Roland Kohnen, Teamleiter Organisation und Ausbildung, hat 1991 bei Mobau Wirtz angefangen



Louisa Röseler Classen

Auch für Louisa Röseler Classen, die Tochter von Gottfried Classen, sind das Team und der starke Zusammenhalt das Besondere an Mobau Wirtz & Classen. Louisa Röseler Classen ist seit zehn Jahren im Unternehmen: **„Wir sind wie eine große Familie, viele Mitarbeiter sind schon sehr lange bei uns, zum Teil 40 oder sogar 45 Jahre.“** Für sie war es immer schon klar, die Nachfolge anzutreten, wie auch für ihren Bruder Carlo Classen, der vor zwei Jahren dazu gekommen ist. „Der Spaß kommt bei der Arbeit nicht zu kurz. Das liegt auch daran, dass wir offenherzige Menschen sind, Rheinländer eben“, so Carlo Classen. Für Carlo Classen ist eine gute Stimmung ein ganz wichtiger Aspekt der Unternehmenskultur: „Die gute Arbeitsatmosphäre bei uns macht es besonders und ist wohl auch ein Grund, warum sehr viele Mitarbeiter so lange bei uns sind.“



Trotz stetiger Vergrößerung des Unternehmens wird jedem Mitarbeiter ein sichereres Gefühl vermittelt. Ich arbeite sehr gerne für die Unternehmensgruppe und bin stolz darauf, ein Teil des Teams zu sein. Mich begeistern immer wieder die Kundenveranstaltungen, welche von der Unternehmensgruppe ausgerichtet werden, wie das Public Viewing zur Fußball-WM 2018 mit 1.300 Gästen. Solche Feiern sind immer wieder ein Highlight. <<

Victoria Classen, Assistentin von Wilhelm Classen, seit 2010 im Unternehmen

Im engem Austausch mit den Mitarbeitern sein, ist für Wilhelm Classen wichtig: **„Unsere Mitarbeiter können mit allem, auch privaten Sorgen und Problemen zu uns kommen. Wir suchen und finden immer eine Lösung. Das ist auch unsere Verantwortung als Arbeitgeber. Ich wünsche mir, dass die junge Generation diesen Kurs fortführt.“** Seit 1996 sei das Unternehmen stark gewachsen, der Arbeitsmarkt verändere sich, somit gebe es heute andere Herausforderungen für die junge Generation, erklärt Wilhelm Classen. Wie Veränderungen im Unternehmen entstehen? „Neue Entwicklungen, Geschäftsideen oder Kooperationen diskutieren wir gemeinsam mit einem open mind“, erzählt Thomas Wirtz.

„Jeder weiß, wie gut wir uns im Familienunternehmen ergänzen – das ist ein ganz großer Pluspunkt“, freut sich Maike Classen, Tochter von Wilhelm Classen, seit 2018 im Unternehmen. „Ich freue mich darauf, Ideen einzubringen, zum Beispiel die einzelnen Unternehmen der Gruppe noch stärker miteinander zu verbinden, etwa im Personalbereich. Aber die Fußstapfen sind riesig und auf dieser Basis müssen wir weitere Veränderungen und Entwicklungen voran



Wilhelm Classen



Maike Classen



Carlo Classen

treiben.“ Ihr Cousin Carlo Classen sieht es ganz ähnlich: **„Unsere Vorgänger waren immer sehr fortschrittlich und haben das Unternehmen stets weiter entwickelt. Hier können wir uns einiges abschauen.“** Seine Schwester Louisa Röseler Classen bestätigt dies: „Uns Junioren ist klar, dass wir als Nachfolger nie den Respekt davor verlieren dürfen, was unsere Vorgänger erschaffen haben. Ein Unternehmen mit derart solidem Fundament und guter Mitarbeiterstruktur, das gründet man in diesen schnelllebrigen Zeiten nicht mehr so leicht. Es ist ein Riesengeschenk.“

Das Unternehmen gemeinsam mit starken Mitarbeitern in die Zukunft zu führen, das muss auch künftig das Erfolgsrezept dieses Zwei-Generationen-Familienunternehmens sein. Durch die anhaltende Expansion eröffnen sich immer neue Beschäftigungs- und Aufstiegschancen: Alleine für 2021 sind noch drei neue Standorte für Fliesemax und Mobau Wirtz & Classen geplant!



Ich bin schon sehr lange mit der Familie und Firma Wirtz bekannt: Schon unsere Väter waren geschäftlich miteinander verbunden. Kurz nach der Fusion mit der Firma Classen haben wir auch die Classens kennengelernt und sind seitdem freundschaftlich verbunden. Das Zusammenfügen der Geschäftsfelder bzw. der Firmen Wirtz und Classen hat zu einer Ausweitung der Angebote, die sich auf den Baubedarf beziehen, geführt. Dies hat sich für uns als Generalunternehmer insofern positiv ausgewirkt, als dass ein großer Teil unseres Einkaufsbedarfs aus einer „Quelle“ bedient werden konnte. Die Besonderheit der langjährigen Partnerschaft liegt für uns vor allem in der vertrauensvollen Zusammenarbeit. «

**Ludwig Florack, Geschäftsführender Gesellschafter
Florack Bauunternehmung**

WIR GRATULIEREN

zum 25-jährigen Jubiläum



Es sind die Menschen, die die Initiative ergreifen und Chancen nutzen. Sie machen den Unterschied – damit die Tradition Zukunft hat – wie bei Knauf.

www.knauf.de

KNAUF

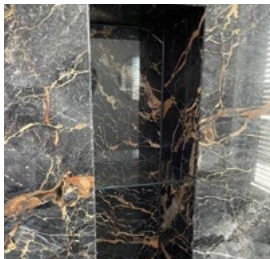
UNSERE PROJEKTE

Der Verkauf von Baumaterialien bringt spannende Projekte mit sich und zeigt auf, wie vielfältig unsere Produkte verarbeitet werden können. Auf den folgenden

#1

Natursteinhandel: XXL im Badezimmer

Für dieses Projekt konnte die Idee eines besonderen Badezimmers für ein Einfamilienhaus vom Natursteinhandel Classen erfolgreich umgesetzt werden. Für die Wände wurde der **Kalkstein Portoro Domingo mit polierter Oberfläche in 2 cm Stärke** aus Italien aus dem ursprünglichen **Maß 288x194 cm** passgenau gefertigt. Die Schwierigkeiten hier waren, die Aderungen und Strukturen im Material in ein harmonisches Gesamtbild zu bringen. Alle sichtbaren Kanten wurden auf Gehrung gearbeitet und vor Ort verklebt; so entsteht der Eindruck eines massiven Blocks. Der Duschboden **Nero Assoluto** stammt aus Südamerika und hat eine **satinierte Oberfläche in 2 cm Stärke**.



#2

SSW: Neues Dach für den Vierkanthof



Dieses Projekt war für die SSW: Dach & Holz eine Besonderheit – **930 qm Dachziegel** in einem Auftrag, das gibt es nicht alle Tage. Auf diesem Vierkanthof im Kreis Heinsberg strahlt das neue Dach in **Klinkern von Roeben in der Farbe rot engobiert**. Zusätzlich wurden **160 Meter Rinne der Firma Rheinzink**, sowie **zehn Dachfensterkombinationen der Firma Velux** verbaut. Das Projekt wurde gemeinsam mit dem Bedachungsunternehmen Hubert Sieberichs realisiert.



Seiten möchten wir Ihnen daher fünf unserer zahlreichen Projekte vorstellen und Ihnen so einen kleinen Einblick in unsere Produktpalette gewähren.

#3

Hochbau: Kühles Kreisarchiv in Viersen

In Viersen-Dülken entsteht derzeit das neue Kreisarchiv des Kreises Viersen. Um die Archivalien im Bestand des Archivs zu schützen, bedarf es einer besonderen Bauweise. Das Zentrum des Gebäudes bildet ein fensterloser Kubus. Eine spezielle Lüftungsanlage sorgt für ein konstantes Raumklima. Dafür wurden **600 qm3 Knauf Fassaden-Dämmplatte TP 435 B aus Glaswolle mit ECOSE Technology** verbaut. Sie dienen dem Wärme-, Schall- und Brandschutz bei hinterlüfteten, nicht transparenten Fassaden. Die sogenannte „braune Wolle“ basiert auf natürlichen und recycelten Rohstoffen wie Altglas und Sand.



VBW

DU BIST PROFI.
DAS IST DEIN WERKZEUG.

www.vbw.de

Made in
Germany

Das neue MB 2K +

The winner takes it all!



Die neue Generation der
multifunktionalen Bauwerksabdichtung

remmers

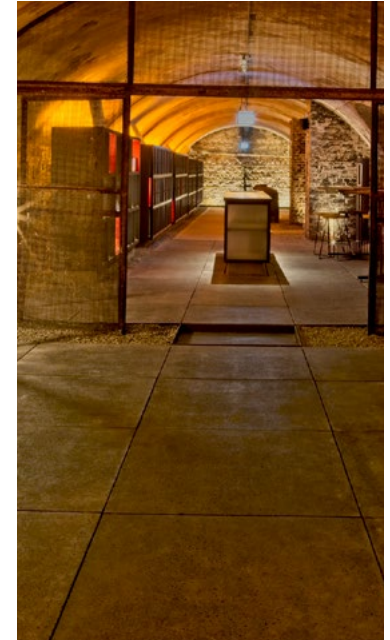
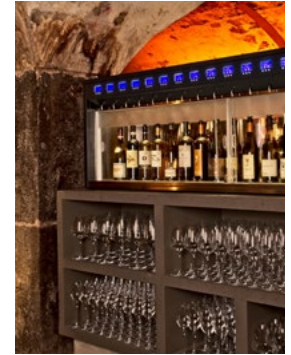


#5

Schellevis: Denkmalgeschützter Gewölbekeller

SCHELLEVIS
INSPIRATION

In der Domstadt am Rhein lockt ein Weinkeller aus dem Jahre 1895 mit historischem Ambiente und Lagerflächen für gut 30.000 Weinflaschen. In den denkmalgeschützten Gewölbekellern des Weinguts Otto Engels hat der Gastgeber Dr. Andreas Frey, gleichzeitig Bauherr und Planer, vieles beim Alten belassen. Alles Neue, wie die circa **450 qm Schellevis-Bodenplatten** im Format **100x100x5 cm** in der Farbe **Anthrazit** und die über **500 laufende Meter Schellevis-Bordstein**, für den Bau der Flaschentreasure, fügen sich perfekt ein.



#4

Fliese: Keramik als Fassadenverkleidung

Die Fassade dieses Einfamilienhauses ist in Nordrhein-Westfalen bisher einzigartig – sie ist mit **6 mm starker Großkeramik** verkleidet. Die Keramik ist von dem **Hersteller Ariostea** aus der **Serie Ultra Metal**, in der Farbe **Blue Zinc** mit **softer Oberfläche**. Sie wurde in dem **Format 150x100x0,6 cm** bestellt und anschließend vom Natursteinhandel Classen individuell zugeschnitten. Zur Verarbeitung werden die Fliesen direkt auf das Wärmedämmverbundsystem geklebt.

*Wir gratulieren herzlich zum
25-jährigen Jubiläum der
**mobau Wirtz & Classen
GmbH & Co. KG!***

Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

Waldweg 6 · 46514 Schermbeck · Tel (0 28 53) 91 30-0

Nachgefragt

Anlässlich unseres 25-jährigen Firmenjubiläums möchten wir einen Teil unserer langjährigen Partnerschaften zu Worte kommen lassen. Aus vielen Jahren gemeinsamer Arbeit resultieren Entwicklungen und Erinnerungen,

die wir an dieser Stelle Revue passieren lassen möchten. Dabei interessiert uns beispielsweise, inwiefern sich die Baubranche verändert hat und welche unterschiedlichen Bedeutungen ein Vierteljahrhundert haben kann.

Fundia Bauunternehmung GmbH

Axel Wahl

FUNDIA



Was macht Ihr Unternehmen?

Hochbau

Wie sind Sie unser langjähriger Kunde/ Partner geworden?

Zu meiner Zeit als Geschäftsführender Gesellschafter der GWI Bauunternehmung GmbH haben wir für ein Projekt in Lübeck den ersten Kontakt zu Wilhelm Classen gehabt.

Was hat sich in den letzten 25 Jahren bei Ihnen im Unternehmen verändert?

Ich bin nicht mehr bei GWI und habe den Weg zum Aufbau einer neuen Bauunternehmung eingeschlagen.

Und in der Baubranche?

Die großen Bauaktienkonzerne sind fast alle vom Markt verschwunden, Mittelständler, die oftmals inhabergeführt sind, haben diese Lücke geschlossen. Dadurch ist der Markt noch kleinteiliger geworden.

Ein Vierteljahrhundert steht für mich für:

25 Jahre täglichen Einsatz für die Kunden, Kümern um die Mitarbeiter und den Aufbau und das Halten langjähriger Lieferantenbeziehungen und eine Generation

Mobau Wirtz & Classen, weil...

wer sonst?

Was macht Ihr Unternehmen?

Transportbeton, Estrich, Sondermischungen, Betonpumpen

Wer ist Ihr vertrauter Ansprechpartner bei Mobau Wirtz & Classen?

Wilhelm Classen, Sascha Steffen, Willibert Dickmann, Torsten Schmitt, Marcel Merten und Aygün Klein.

Was hat sich in den letzten 25 Jahren bei Ihnen im Unternehmen verändert?

Erfolgreicher Zusammenschluss der Niederlassungen: Niederrhein, Köln-Bonn und Ruhrgebiet in 2009 zur Niederlassung Rhein-Ruhr und Zukauf der Flock-Werke in 2019.

Mit welchen 3 Adjektiven würden Sie ganz spontan Mobau Wirtz & Classen beschreiben?

Stärke, Verlässlichkeit und Partnerschaft

Mobau Wirtz & Classen, weil...

Echte Typen und gute Partner

Dyckerhoff Beton GmbH & Co. KG

Dirk Riether



1 Dyckerhoff

Josef Busch GmbH

Josef Busch

Josef Busch GmbH
Stuckateurmester

Was macht Ihr Unternehmen?

Innenputz, WDVS Systeme, Außenputze, Klinkerriemchen, Trockenausbau

Wer ist Ihr vertrauter Ansprechpartner bei Mobau Wirtz & Classen?

Sascha Steffen, Rene Mühlenberg

Wie bewerten Sie die Entwicklung von Mobau Wirtz & Classen in den letzten 25 Jahren?

Optimal, immer für uns Handwerker, Beratung und Preis stimmen, als Handwerker fühlt man sich wie in einer großen Familie.

Gibt es besondere, skurrile oder witzige Momente/Festlichkeiten mit Mobau Wirtz & Classen, an die Sie sich erinnern?

(Lacht) Ich kann mich da leider nicht mehr dran erinnern :) , wenn die Firma Mobau ein Fest/Golfturnier oder Sonstiges organisiert hat, war es immer top – Essen, Trinken, Stimmung einfach super!

Mit welchen 3 Adjektiven würden Sie ganz spontan Mobau Wirtz & Classen beschreiben?

zuverlässig, hilfsbereit, preisoptimal

Mobau Wirtz & Classen, weil...

alles optimal läuft, und da auch in schlechten Zeiten geholfen wird!

MÖNNINGHOFF
BETONFERTIGTEILE

Mönninghoff GmbH & Co. KG
Industriestraße 10 • 48308 Senden
Tel.: 02597/698-0 • info@moenninghoff.net



»Kompetenz, Service, Leidenschaft.«

Mehr Informationen und Datenblätter zum downloaden finden sie unter: www.moenninghoff.net

50 Jahre P.T. Post Eisenhandel grüßen 25 Jahre Mobau Wirtz & Classen!



Lise-Meitner-Straße 4
40764 Langenfeld

Tel. 0 21 73 / 97 85-0
Fax 0 21 73 / 97 85-85

info@ptpost.de
www.ptpost.de

■ STAHL
■ RÖHREN
■ BAUEISEN

PT. POST
Eisenhandel

Was macht Ihr Unternehmen?

Nelskamp ist einer der führenden Hersteller von Dacheindeckungsmaterial in Deutschland. Ausgeprägtes Qualitätsdenken, neuester Stand der Technik und der persönliche Draht zu Handwerk und Handel bestimmen unsere Unternehmensphilosophie.

Wer ist Ihr vertrauter Ansprechpartner bei Mobau Wirtz & Classen?

Mit den Herren Alexander Wirtz und Michael Nyhsen arbeiten wir sehr effizient und vertrauensvoll zusammen.

Was hat sich in den letzten 25 Jahren in der Baubranche verändert?

Die Baubranche hat sich in den letzten Jahren mit innovativen Energiesystemen, mit umweltverträglichen Technologien und mit ausgesprochenen High-Tech-Produkten stark verändert. Aber auch die Kommunikation zwischen Handel und Industrie und zwischen Handwerk, Bauträgern und Außendiensten hat sich stark verändert: war man seitens der Industrie vor Jahrzehnten noch erstaunt über Telefax-Bestellungen, später E-Mail-Nachfragen, ist die Baubranche heute immer mehr digitalisiert, betreibt Handelsplattformen oder – seitens der Industrie – online Schulungen, Produktpräsentationen, digitale technische Rechner und vieles mehr.

Ein Vierteljahrhundert steht für mich für:

Erfolg unserer Zusammenarbeit durch gemeinsame Interessen und Ziele.

Mobau Wirtz & Classen, weil...

... beide Seiten an ein und demselben Strang ziehen.

Dachziegelwerke Nelskamp GmbH

Heiner Nelskamp

Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

Saint-Gobain Weber GmbH

Thomas Silber, Vertriebsleiter
Bautenschutz- und Mörtelsysteme



Was macht Ihr Unternehmen?

Saint-Gobain Weber ist ein führender Hersteller von einfach zu verarbeitenden Baustoffen für die Bereiche Fassade/Wand, Wärmedämmung/WDVS, Boden- und Fliesenverlegung sowie Bautenschutz.

Wie sind Sie unser langjähriger Kunde/Partner geworden?

Wir sind Partner von Mobau Wirtz & Classen geworden, weil wir von Anfang an sehr offen, ehrlich und konstruktiv zusammengearbeitet haben. Gerade in schwierigen Zeiten haben wir erlebt, wie gut sich die Zusammenarbeit mit Mobau Wirtz & Classen bewährt.

Was hat sich in den letzten 25 Jahren in der Baubranche verändert?

Die Baubranche war früher beschaulicher. Inzwischen haben sich alle Prozesse enorm beschleunigt. Es sind neue Akteure hinzugekommen, neue Herausforderungen wie Fachkräftemangel und Rohstoffknappheit erfordern kreative Antworten, und die Digitalisierung trägt zusätzlich zur Dynamik des Wandels bei. Damit bleiben voraussichtlich auch die kommenden 25 Jahren spannend.

Gibt es besondere, skurrile oder witzige Momente/Festlichkeiten mit Mobau Wirtz & Classen, an die Sie sich erinnern?

Ich kann mich noch gut an die Rede auf der Eröffnungsveranstaltung für die Niederlassung in Mönchengladbach erinnern. Ich fand es klasse, dass sich so viele Mitglieder der Familien Wirtz und Classen auf der Bühne präsentierten und die Gäste mit viel Spaß durch die Firmengeschichte führten.

Innen und jetzt auch außen! Rigips® Glasroc® X



rigips.de/glasroc



SAINT-GOBAIN

QUALITÄT, DESIGN UND TECHNIK

Ring frei für den Champ: KG2000 von Ostendorf.

- SN 10 und SN 16, alle Formteile in SN 16
- satte 25 Jahre Garantie
- bietet optional auszugsichere Dichtungen
- verfügt über eine JGS-Zulassung*
- hat den 7-bar-Prüfbericht der TGM**
- auch für RLT-Anlagen und als Kabelschutzrohr

* in Verbindung mit dem IP-plus-Schweißring der Firma Sabug GmbH
** dank unseres patentierten Dichtrings



Neu: KG2000 SN 16 in blau!

Ideal für Anwendungsfälle, bei denen absolute Premiumqualität und eine unverwechselbare Farbdifferenzierung kombiniert werden sollen!

Ostendorf
Kunststoffe

»Unschlagbar und vielseitig in allen Disziplinen!«

Gebr. Ostendorf Kunststoffe GmbH
Rudolf-Diesel-Str. 6-8 · 49377 Vechta · Tel. +49 (0) 4441 874-10
verkauf@ostendorf-kunststoffe.com · www.ostendorf-kunststoffe.com

Saint Gobain Isover G+H AG

Andreas Müller, Vertriebsleiter



ISOVER
SAINT-GOBAIN

Was macht Ihr Unternehmen?

Hersteller von Dämmstoffen aus Gas- und Steinwolle, Marktführer in Deutschland

Wie bewerten Sie die Entwicklung von Mobau Wirtz & Classen in den letzten 25 Jahren?

Vom Baustoffhändler zum Logistikdienstleister und Spezialisten für Bauen und Modernisieren mit hochwertiger Logistik und Beratungskompetenz.

Mit welchen 3 Adjektiven würden Sie ganz spontan Mobau Wirtz & Classen beschreiben?

verlässlich, ehrlich, regional, kompetent, kontinuierlich - 3 Adjektive reichen nicht aus, um W&C zu beschreiben.

Ein Vierteljahrhundert steht für mich für:

Kontinuität, Berechenbarkeit, Ehrlichkeit, heiße Diskussionen mit viel Herzblut, schöne Momente bei Wein und gutem Essen, Ärger über verlorene Objekte, Freude über viele tolle Aufträge, gemeinsame Marktbearbeitung, gegenseitiges Geben und Nehmen, Partnerschaft mit viel Achtung und Respekt füreinander, Begleitung und Unterstützung bei der Entwicklung des Unternehmens

Mobau Wirtz & Classen, weil...

Beziehungen groß geschrieben werden und der Kunde und Lieferant respektiert wird.

Kompetenz, Service, Produktportfolio, Beratung passen und ständig ausgebaut werden.

Neben dem Geschäft auch noch andere Dinge zählen und man auch mal richtig feiern kann.

Was macht Ihr Unternehmen?

Tiefbauunternehmen, zusätzlich Kanal- & Straßenbau mit allen artverwandten Tätigkeiten.

Wie sind Sie unser langjähriger Kunde/Partner geworden?

Der Firmenkontakt wurde vor 30 Jahren durch Mitarbeiter hergestellt.

Wer ist Ihr vertrauter Ansprechpartner bei Mobau Wirtz & Classen?

Die Teamleiter der Abteilung Tiefbau am Profizentrum in Dremmen (Sabine Mühlenberg und Markus Krichel)

Gibt es besondere, skurrile oder witzige Momente/Festlichkeiten mit Mobau Wirtz & Classen, an die Sie sich erinnern?

Ja, viele Erinnerungen stehen in Verbindung mit Industrien. Es gab in der Vergangenheit einige Messebesuche, die Produktinformationen beinhaltet haben, Grillfeste im Sommer und besonders der persönliche Kontakt zu Wilhelm Classen. Ein sehr kundennahes Unternehmen.

Was wünschen Sie sich als Kunde von Mobau Wirtz & Classen in der Zukunft?

Ich wünsche mir, dass es so weitergeht wie bisher (konjunkturabhängig). Auch bei stetiger Weiterentwicklung sollte der gute Kontakt zu den Ansprechpartnern erhalten bleiben. Gutes Personal, gute Mitarbeiter, Kundenloyalität, die Verbindung von Kunden, Industrie und Handel zu einer Einheit.

Scheidtweiler GmbH

Alfred Granterath



Scheidtweiler G M B H
Tief- Kanal- Straßenbau

Was macht Ihr Unternehmen?

Wir sind ein Bauunternehmen im Bereich Hochbau, Innenausbau, Garten- und Landschaftsbau, Installateur- und Heizungsbau, Elektrotechnik, Raumausstatter, Fliesen-, Platten- und Mosaikleger. Unser Kerngeschäft liegt im Bau von schlüsselfertigen Häusern.

Was hat sich in den letzten 25 Jahren in der Baubranche verändert?

Der Druck hat zugenommen. Der Preiskampf mit Mitbewerbern ist härter geworden.

Wie bewerten Sie die Entwicklung von Mobau Wirtz & Classen in den letzten 25 Jahren?

Die Kundenfreundlichkeit und -orientiertheit hat stets einen hohen Stellenwert eingenommen.

Mobau Wirtz & Classen, weil....

dies ein starker Partner für die Zukunft ist.

Bilen Bau GmbH

Vezir und Mazlum Bilen



Kalksandsteinwerk Krefeld Rheinhafen GmbH & Co. KG

Ernst Haidinger



Kalksandsteinwerk
Krefeld – Rheinhafen

Was macht Ihr Unternehmen?

Wir stellen sowohl Klein-, Mittel- und Großformate unter dem Eigennamen PlanQuader unterschiedlicher Wandstärken her.

Wer ist Ihr vertrauter Ansprechpartner bei Mobau Wirtz & Classen?

Für mich in erster Linie Herr Wilhelm Classen. Für unseren Prokuristen Herrn Werner Langen war es in Dremmen Hans Büskens und jetzt Herr Merten. Auch diese Verbindungen waren und sind geprägt von Vertrauen. In MG ist erster Ansprechpartner Aygün Klein; auch zu den Herren Thomas Krings, Scheller und Kenkmann besteht ein enger Kontakt. Mit Übernahme der Pegels-Standorte wuchs auch die Zusammenarbeit mit Herrn Tuncer.

Was hat sich in den letzten 25 Jahren bei Mobau Wirtz & Classen verändert?

Der stetige Wille zum Erfolg hat das bemerkenswerte Wachstum ermöglicht. Der mutige Schritt, in Mönchengladbach einen völlig neuen großen Standort zu errichten, hat erheblich zum Gesamterfolg beigetragen.

Mit welchen 3 Adjektiven würden Sie ganz spontan Mobau Wirtz & Classen beschreiben?

menschlich, familiär, aufgeschlossen

Mobau Wirtz & Classen, weil....

gemeinsame Marktbearbeitung stets und ständig zu wachsendem Erfolg führt!

Was macht Ihr Unternehmen?

Professionelle Lösungen im Tiefbau, Garten- und Landschaftsbau sowie für den Gewässerschutz.

Wer ist Ihr vertrauter Ansprechpartner bei Mobau Wirtz & Classen?

Das Team aus dem Tiefbau, sowohl in Heinsberg als auch in Mönchengladbach

Wie bewerten Sie die Entwicklung von Mobau Wirtz & Classen in den letzten 25 Jahren?

Vom klassischen Baustoffhandel zum Komplettversorger und einer der wichtigsten ACO

Partner in der Region.

Mit welchen 3 Adjektiven würden Sie ganz spontan Mobau Wirtz & Classen beschreiben?

verbindlich, fair, professionell

Aco Tiefbau Vertrieb GmbH

AP Konrad Breuer



Fa. Anton Küpper Baumeister
Hoch-und Tiefbau GmbH & Co. KG

– Dipl.-Ing. Hans Willi Dresen

FK KÜPPER
Ihr Partner für alle Bauleistungen



Was macht Ihr Unternehmen?

Erd-, Kanal- und Straßenbauarbeiten

Wie sind Sie unser langjähriger Kunde/Partner geworden?

Baumaßnahmen in direkter Nachbarschaft Gründerzentrum Stadt Hückelhoven

Was hat sich in den letzten 25 Jahren bei Mobau Wirtz & Classen verändert?

Standorterweiterungen, Entwicklung vom Erstkontakt bis heute zum zuverlässigen, dauerhaften Partner

Was hat sich in den letzten 25 Jahren in der Baubranche verändert?

In Sportlersprache: schneller, höher, weiter - spürbare Auswirkungen der Digitalisierung, permanente Erreichbarkeiten, schnelle Reaktionszeiten durch Mobiltelefone und Mails, stetige Qualitätsverbesserung durch erhöhte Qualitätsanforderung

Gibt es besondere, skurrile oder witzige Momente/

Festlichkeiten mit Mobau Wirtz & Classen, an die Sie sich erinnern?

Immer wieder gerne und lustig: Messebesuch und Floßfahrt in München –

Anekdoten wären abendfüllend

Mobau Wirtz & Classen, weil...

ECHTE Experten, Gesamtpaket TOP!!!!

NEU



FRÄNKISCHE

Quadratische Schachtabdeckung

- Guss, Klasse B125, 35 x 35 cm
- Mit folgenden Schächten bzw. Schachtröhen kompatibel:
opti-control
GaLa-control
FSD-control
- Adapter im Set enthalten

■ Drainage Systeme
www.fraenkische.com



**JETZT NEU:
PROTEKTOR-APP**



PARTNERSCHAFT MIT PROFIL MOBAU WIRTZ & CLASSEN

Wir gratulieren unserem Partner
zum 25-jährigen Jubiläum.

www.protektor.com



Was macht Ihr Unternehmen?

Hochbau, Tiefbau, Schlüsselfertiges Bauen, Kanalbau, Ingenieurbau, Wasserbau

Was hat sich in den letzten 25 Jahren in Ihrem Unternehmen verändert?

Vergrößerung des Leistungsspektrums sowie Vergrößerung des Aktionsradius

Was hat sich in den letzten 25 Jahren bei Mobau Wirtz & Classen verändert?

Stetige Erweiterung des Angebotes sowie der Standorte

Wie bewerten Sie die Entwicklung von Mobau Wirtz & Classen in den letzten 25 Jahren?

Gesundes Wachstum durch enormen Einsatz der einzelnen Entscheidungsträger

Was wünschen Sie sich als Kunde von Mobau Wirtz & Classen in der Zukunft?

Weiterhin eine so gute, produktive und erfolgreiche Zusammenarbeit.

Unternehmensgruppe Solbach

Christoph Solbach



P.T. Post Eisenhandel GmbH & Co KG

Peter Post



Was macht Ihr Unternehmen?

Stahlhandel und Baueisenzentrum

Wer ist Ihr vertrauter Ansprechpartner bei Mobau Wirtz & Classen?

Innerhalb der Geschäftsleitung arbeite ich von Beginn an sehr vertrauensvoll und partnerschaftlich mit Wilhelm Classen zusammen. Aus dem Hochbauteam möchte ich Torsten Schmitt nennen. Mit beiden verbindet mich seit vielen Jahren eine echte Freundschaft, weit über das Geschäftliche hinaus.

Wie bewerten Sie die Entwicklung von Mobau Wirtz & Classen in den letzten 25 Jahren?

Absolut beeindruckend. Nicht nur die Inhaberfamilien, sondern auch die Mitarbeiter/innen, die sich ganz besonders mit dem Unternehmen identifizieren, können sehr stolz auf das Erreichte sein.

Gibt es besondere, skurrile oder witzige Momente/Festlichkeiten mit Mobau Wirtz & Classen, an die Sie sich erinnern?

Besondere Momente waren sicherlich einige große Feiern, bei denen ich zu Gast sein durfte. Beispielhaft die festliche und stimmungsvolle Eröffnung des Standorts in Mönchengladbach und die unvergessene Party anlässlich der Fußball WM 2014. Was für ein Abend!

Mit welchen 3 Adjektiven würden Sie ganz spontan Mobau Wirtz & Classen beschreiben?

Da würde ich gerne auf genau die drei Adjektive zurückgreifen, mit denen wir für mein Unternehmen werben: Zuverlässig, kompetent und leistungsstark. Besser kann man es, glaube ich, nicht beschreiben.

Ein Vierteljahrhundert steht für mich für:

Eine unglaublich intensive Zeit, die rasend schnell vorbei gegangen ist, und eine Menge spannender Begegnungen mit vielen interessanten Menschen, die unser Geschäft erst zu dem machen, was es ist. Denn Geschäfte werden mit Menschen gemacht.



So wird gedämmt

**FÜR EINE
BESSER
GEDÄMMTE
WELT.**

**#Glaswolle aus
Recycling-Glas.**

Wir gratulieren
mobau Wirtz & Classen
GmbH & Co. KG
zum **25-jährigen Firmen-
jubiläum** und freuen uns auf
die weitere **erfolgreiche
Zusammenarbeit!**

**ERFOLG
BRAUCHT RAUM**

**Wir gratulieren Mobau Wirtz & Classen
zum 25-jährigen Firmenjubiläum.**

Wenn etwas Neues entsteht, aber auch, wenn
aus Kontinuität Tradition wird, ist Erfolg spürbar.
Wir schaffen mit unseren Baustoffen den Raum dafür.

HeidelbergCement AG
Zur Anneliese 7
59320 Ennigerloh
vertriebnord@heidelbergcement.com
www.heidelbergcement.de

HEIDELBERGCEMENT

Für die Zukunft aufgerüstet, heute schon im Einsatz

ANZEIGE

KNORR
Verbund - Pflastersteine

MODERNSTE BETONSTEINMASCHINE VON HESS BEI EDMUND KNORR IN RATHEIM

Räumlich liegen nur 3 Kilometer zwischen dem Mobau-Profi-Zentrum in Dremmen und dem Betonsteinwerk Edmund Knorr in Ratheim. Doch auch geschäftlich sind die beiden bau-relevanten Unternehmen seit langem nah verbunden. „Als langjähriger Lieferant pflegen die Ratheimer Betonsteinbauer gute und verlässliche Kontakte zu Mobau Wirtz & Classen,“ das bestätigt die Tiefbau-Bereichsleiterin, Sabine Mühlenberg, des ProfiZentrums. Seit 30 Jahren stellt Knorr Zierpflastersteine und plattenähnliche Verbundpflastersteine her. Um die Lieferfähigkeit und Qualität weiter zu verbessern beschloss die Unternehmensführung die Betonsteinmaschine, „RH 1500-4 MVA“, in den bestehenden Maschinenpark aufzunehmen. „Diese Maschine ist ein fast schon filigranes Monster für höchste Fertigungsqualität,“ sagt Geschäftsführer Oliver Weith. „Wir wissen, was wir unseren Kunden und Abnehmern schuldig sind.“

Produktionsleiter Andreas Lennartz: „Der Aufbau der 42 Tonnen schweren Maschine stellte alle an diesem Projekt Beteiligten vor große Herausforderungen. Heute wissen wir, dass unsere Entscheidung richtig war!“

Präzision bei Hochleistung

Die „RH 1500-4 MVA“ ist als besonders starke Maschine für den Hochleistungsbereich entwickelt worden. Trotz kurzer Taktzeiten zeichnet sich die Maschine durch einen schonenden Bewegungsablauf aus. Erzielt wird dies durch die spezielle Steuerungstechnik und Hydraulik. Das intelligente Zusammenspiel dieser Komponenten stellt dabei die zuverlässige und höchst

produktive Fertigung des Produktionsprogramms sicher. Oliver Weith: „Darüber hinaus wurde bei uns auch ein sogenanntes Colormix-System installiert, wodurch bei uns homogenere Farbmixe produziert werden können.“

Sabine Mühlenberg: „Mit dieser Aufrüstung im Produktionsbereich bietet Edmund Knorr & Co GmbH meiner Meinung nach eine hochinteressante Lösung für die qualitativ hochwertige und optisch ansprechende Herstellung von Plattenbelägen für Einfahrt und Terrasse.“



v.l.n.r. Geschäftsführer Oliver Weith und Produktionsleiter Andreas Lennartz mit einer Platte 60/40/6 in dem Farbmix grau-anthrazit nuanciert aus dem Barcelona – Programm.





Wir schwelgen
in Erinnerungen



Wir
gratulieren
herzlich zum
25-jährigen
Jubiläum

**IN 25 JAHREN HABEN DIE PROFIS VON MOBAU
WIRTZ & CLASSEN SCHON VIELES GESEHEN.
ABER DAS NOCH NICHT.**

weber.tec 932 Selbstverlaufender Bodendichtspachtel

Der rein mineralische, schnellabbindende Bodendichtspachtel **weber.tec 932** dichtet ab und egalisiert in nur einem Arbeitsschritt. Die Wartezeit zwischen den Arbeitsgängen und erneute Anfahrten entfallen.

de.weber

weber
SAINT-GOBAIN

Funke Kunststoffe

*Tolle Produkte
für den Bau!*



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

Service im Fokus Die Waschanlage und Tankstelle



Die damalige Fusion der beiden Familienunternehmen Wirtz und Classen zur Mobau Wirtz & Classen GmbH bringt eine neue Ausrichtung der Standorte mit sich. Das ProfiZentrum in Heinsberg-Dremmen wird zum Standort für Profis mit vielseitigen Sortimentsschwerpunkten, einer großen Tiefbau-, Hochbau-, PET-Abteilung und einer Fachabteilung für Baugeräte. Die Kundenansprache wird innovativ und neu definiert. Für Profikunden werden neue Serviceleistungen geschaffen. Die Öffnungszeiten von 6.00 Uhr bis 18.00 Uhr tragen dazu bei, dass die Arbeitsabläufe der Handwerkerunternehmen optimal unterstützt werden können. Neben zahlreichen Parkplätzen für

Kunden und Mitarbeiter bietet das Firmengelände ausreichend Platz für eine zusätzliche Idee. Schlussendlich konnte die Firma Heitzer, ebenfalls aus Dremmen, für diese Idee gewonnen werden.

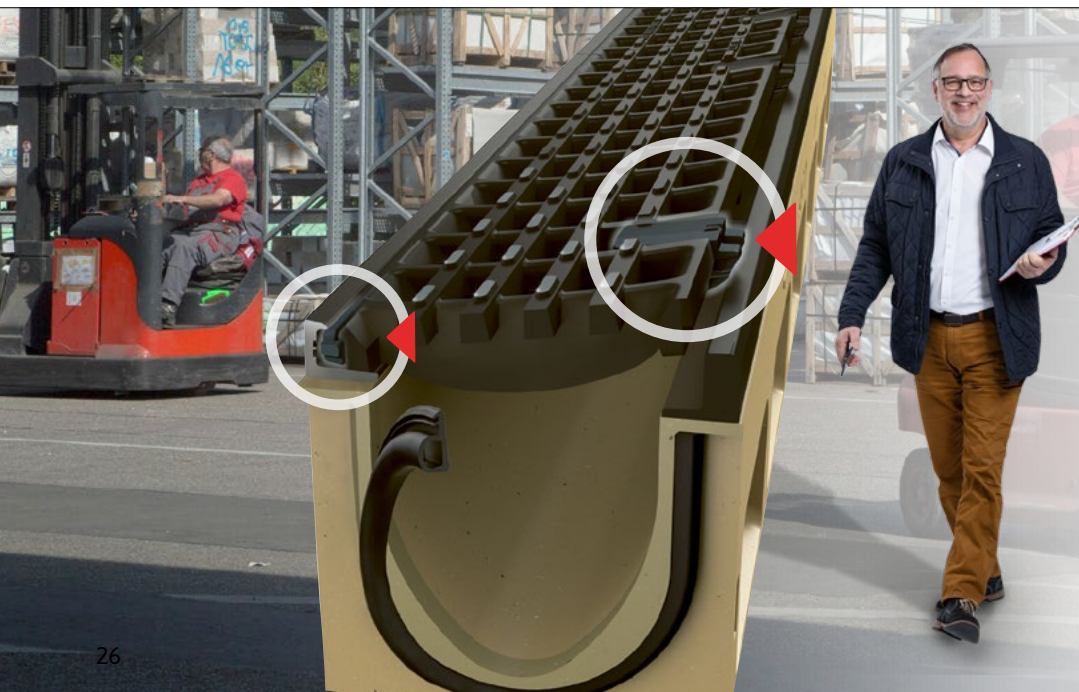
Um das Serviceangebot zu komplettieren, entstand auf dem Firmengelände eine Waschanlage und Tankstelle. Betrieben wird die Anlage von Heitzer GmbH & Co. KG aus Heinsberg. Die Nutzung der Anlage ist 365 Tage im Jahr, 24h, bargeldlos möglich und ursprünglich für Kunden aus dem Baugewerbe vorgesehen. Die anfängliche Hauptzielgruppe Speditionen, Bauunternehmen, Bus- und Verkehrsbetriebe, welche



große Mengen Dieseldieselfkraftstoff benötigen, hat sich inzwischen auch auf weitere gewerbetreibende ausgeweitet. Aufgrund der idealen Anbindung zur Autobahn ist die Anlage hoch frequentiert. Doch nicht nur der Standort ist ein Pluspunkt. Auch die damit einhergehende Zeitersparnis, welche sich ergibt, wenn parallel zur Beratung im Profizentrum die Kleintransporter bzw. LKW gewaschen werden können und kein weiterer Stopp dafür notwendig wird, ist ein willkommenes Angebot. Zusätzlich verfügt die Anlage über zwei Waschboxen für Privatkunden, welche ebenfalls rund um die Uhr genutzt werden können. So wurde unsere Baustofftheke zum Kommunikationsmittelpunkt zwischen uns und unseren Kunden.

Für die Zukunft sind zusätzlich zur Tankstelle auch Elektrosäulen geplant, die für jedermann zugänglich sein sollen. Hierfür wird aktuell die gesamte Stromversorgung des Wirtz & Classen Geländes überdacht

und an verschiedenen Stellen neu strukturiert. Die geplante Fertigstellung hierfür ist im Sommer 2021. Auch Baumaschinen und Busse werden eventuell zum Teil über Strom versorgt. Der Wechsel dorthin nimmt jedoch noch einige Jahre in Anspruch. Die Partnerschaft beider Unternehmen startete mit einer Idee und ist in diesen 25 Jahren zu einer beeindruckenden Zusammenarbeit geworden. Hier entstand eine sogenannte Win-Win-Situation, für alle Beteiligten.



Ich empfehle immer
die volle **Performance**

PowerDrain Performance – komplett im Set die beste Wahl

ACO hat die Schwerlast weitergedacht mit

- dem Komplett-Set aus Rost und Rinne zur platzsparenden Lagerhaltung
- der neuen Verriegelung Powerlock für maximale Sicherheit bis Klasse F 900
- integrierter, dämpfender Einlage, die beim Überfahren für Ruhe sorgt
- verstärktem Rinnenkörper für direktes Anarbeiten bis Klasse E 600 ohne Ortbetonläufer
- serienmäßiger EPDM-Dichtung am Rinnenstoß für aktiven Umweltschutz

Mehr erfahren unter www.aco-tiefbau.de/powerdrain-performance

ACO. creating
the future of drainage





betonwerk bieren



MIT DEN BESTEN
WÜNSCHEN FÜR

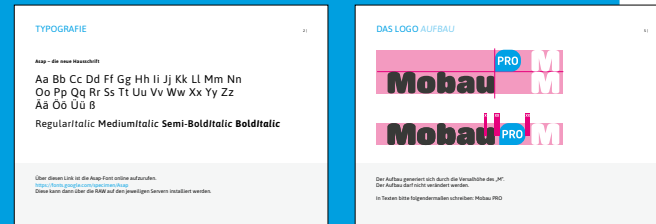
25

JAHRE

WWW.BETONWERK-BIEREN.DE

Vom Logo zum unverwechselbaren Brand

ECHTE EXPERTEN – starke Marke!



Marken bieten Orientierung, drücken Identität aus, bilden Vertrauen. Oder wie Amazon-Gründer Jeff Bezos sagt: „Für ein Unternehmen ist eine Marke das, was die eigene Reputation für eine Person ist“. „Eine Marke repräsentiert, was der Kunde von einem Produkt oder Unternehmen erwarten kann“, erklärt Louisa Röseler Classen, Mitglied der Geschäftsleitung bei Mobau Wirtz & Classen. „Darum war es uns bei der Fusion unserer Unternehmen vor 25 Jahren auch ganz wichtig, einen eigenen Brand zu schaffen. Eine Marke, die unsere Identität widerspiegelt und zugleich unseren Kunden eine visuelle Heimat gibt“, berichtet Gottfried Classen, geschäftsführender Ge-

sellschafter von Mobau Wirtz & Classen. „Wir haben schon immer sehr viel Wert auf ein hochwertiges Erscheinungsbild gelegt, auch in unseren Ausstellungen in den ProfiZentren sowie BauParks. Das sollte sich Corporate Design widerspiegeln“, so Classen weiter. Das alle Mobau-Mitglieder verbindende Logo bildete dabei die Grundlage, auf der Mobau Wirtz & Classen einen eigenen Markenauftritt kreierte.

Im Laufe der Zeit wurde immer weiter am Corporate Design gefeilt. „Das Erscheinungsbild hatte den Anspruch, sich für den Kunden als Fachhandel zu präsentieren. Die eindeutige Abgrenzung zum Bau-

markt war das Ziel. Exklusivität und Fachberatung voran. Als Zielgruppen haben wir Profis (Handwerk) im ProfiZentrum in Dremmen wie auch Bauherren, Architekten und Bauträger in Hückelhoven im Bau-Park identifiziert“, erzählt Diplom-Designerin Sandra Classen-Krüppel. Wesentliche Bestandteile aller Marketingmedien waren Fotos der Ausstellungen. Unterstützt wurden diese Aussagen in der Werbung durch hochwertige Imagewerbung in Printmedien wie Broschüren, Anzeigen und Großflächenwerbung mit professionellen Fotografien und Texten zur Kernaussage „Bauen mit Plan und Konzept“.

In 2015 wurde der Auftritt von Mobau Wirtz & Classen überarbeitet. „Aufgrund unseres Firmengeflechts hatten wir eine Reihe von individuellen Logos. Für uns kam die Frage auf, wie wir diese stärker miteinander verbinden können, ohne dass sie ihre visuelle Eigenständigkeit verlieren“, erläutert Röseler-Classen, die

den Relaunch in Gang gesetzt hat. Gemeinsam mit der Diplom-Designerin Christina Fellbusch entstand so ein Dachmarkenkonzept. „Das neue Corporate Design hatte zum Ziel, die Unternehmen der Gruppe zu integrieren, ihnen aber dennoch ihre Individualität zu lassen“, fasst Fellbusch zusammen.

Marken beinhalten ein Versprechen an den Kunden, im Falle von Mobau Wirtz & Classen ist das ein hoch professioneller Service und eine kompetente Beratung durch die Mitarbeiter. „Im Zuge der Markenarbeit entwickelten wir den Claim ‚Echte Experten‘, so Röseler-Classen. Er gibt dem Unternehmen ein menschliches Gesicht und wird in Anzeigenmotiven über Porträts von Mitarbeitern gespielt. In 2020 folgte der nächste Relaunch. Denn: Mobau Wirtz & Classen gehört mit anderen Baustoffhändlern Mobau Pro an, einer starken Allianz mit über 40 Standorten familiengeführter mittelständischer Unternehmen. Die-



Rechtzeitig zum Jubiläum: der neue Brüggener von Röben. Herzlichen Glückwunsch!



Schwarz

Basalt

Anthrazit

Granit



Der neue 10er
30 mm Kopfspiel
Perfektionierte Verfalzung

Röben
EIFEL

**Mobau
Wirtz & Classen**



Mobau Wirtz & Classen
Unternehmensgruppe

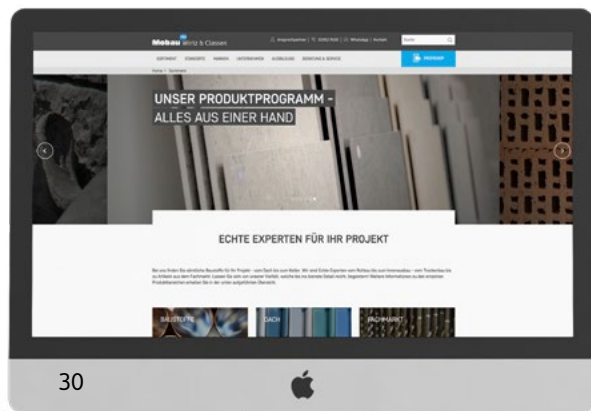
Mobau ^{PRO} Wirtz & Classen
Unternehmensgruppe

se Zugehörigkeit sollte sich auch visuell im Corporate Design wiederfinden. „Die Herausforderung war nun, ein gemeinsames Dach zu schaffen, aber das erst vor fünf Jahren re-designede Logo nicht allzu stark zu verändern. Wir haben uns daher für die Beibehaltung der Typo eingesetzt und das Pro als Zusatzelement integriert“, erläutert Fellbusch.

Marketing in einem Baustoffhandelsunternehmen ist aber weitaus mehr als Markenpflege. „Im Baustoffhandel liegen Marketing und Vertrieb ganz nah beieinander. Mit vielen Kunden verbindet das Unternehmen eine langjährige Partnerschaft und oft auch Freundschaft. Wir sind stark in der Region verankert, da ist es für uns sehr wichtig, Vereine und Initiativen vor Ort zu unterstützen“, meint Röseler-Classen. Dass enge Kundenbeziehungen entstehen können, dafür sorgen unter anderem die zahlreichen Events und Veranstaltungen, die Mobau Wirtz & Classen für

die Kunden organisiert: Von Messereisen über Public Viewing bis hin zu den regelmäßigen Handwerkerstammtischen.

Was sich sonst noch verändert hat? „Die Marketingkommunikation verlagert sich zunehmend ins Digitale. Die Website, der Auftritt in den sozialen Medien: Online Marketing gewinnt immer mehr an Relevanz, auch im Baustoffhandel. Letztlich bildet aber die Marke das, wofür wir stehen, das Fundament des Marketings mit dem Ziel, unsere Kunden nachhaltig zu begeistern, sie zu Fans zu machen“, erklärt Röseler-Classen. Denn, um es mit den Worten des Markenexperten Karsten Kilian, Professor an der Hochschule Würzburg-Schweinfurt, zu sagen: „Schwache Marken machen Kundenwerbung, für starke Marken machen Kunden Werbung.“ Und was könnte glaubwürdiger im Marketing sein als eine echte Weiterempfehlung?



560 Tonnen Stahlbeton zur Reinigung von verschmutztem Regenwasser

ANZEIGE

MIT MOBAU REALISIERT: ENTWÄSSERUNG DER VERKEHRS- UND LKW-STELLFLÄCHEN BEI INDUSTRIEBETRIEB IM KREIS HEINSBERG

Trotz Unwetter und zeitweiligen Orkanböen, die auch den eingesetzten Autokran an seine Grenzen brachten, konnten in nur drei Tagen insgesamt 27 tonnenschwere Betonfertigteile eingebaut werden. Das war auch eine logistische Herausforderung, denn 23 LKW lieferten in zwei Tagen alle Betonteile für die Montage der drei Großbehälter, zwei LKW die Lamellenpakete für die Regenwasserbehandlung und weitere zwei Fahrzeuge alle Schachtaufbauten und -ringe – und das so, dass alles „just in time“ zum Einbau auf der Baustelle war. Zur Entwässerung von Verkehrs- und LKW-Stellflächen können die drei Lamellenklärer von Mall ca. 4.100 l/s Regenwasser behandeln, das anschließend in eine Versickerungsanlage abfließt. Die Baugrubentiefe von immerhin neun Metern erforderte im Vorfeld eine objektbezogene Bauwerks-Sonderstatik, außerdem wurden in die Schachtaufbauten noch insgesamt 19 Einstiegsleitern und 13 begehbare Zwischenpodeste montiert, um einen sicheren Einstieg für Wartungszwecke zu ermöglichen.

mall
umweltsysteme





Borussia Mönchengladbach Hurra Hurra Borussia

UNSERE GANZ BESONDERE PARTNERSCHAFT



Nur etwa 22 km Luftlinie vom Hauptfirmensitz der Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co. KG in Dremmen liegt das Vereinsgelände des Fußballvereins Borussia Mönchengladbach entfernt. Zwei Größen am Niederrhein, die sowohl für Tradition als auch für Entwicklung stehen. Fußball steht für einen leidenschaftlichen Teamsport, der verbindet. So kommt es auch, dass die Mobau Wirtz & Classen Unternehmensgruppe eine ganz besondere Partnerschaft mit dem Verein Borussia Mönchengladbach pflegt. Schon seit einigen Jahren führen beide Unternehmen eine engagierte, vertrauensvolle und familiäre Zusammenarbeit im Rahmen eines Sport-Sponsorings.

Borussia Mönchengladbach als Traditionsverein mit einer glorreichen Vergangenheit und ambitionierten Zukunftsplänen hat mit der Unternehmensgruppe Mobau Wirtz & Classen doch einige Parallelen. Beide Unternehmen schätzen die langjährige Treue von ihren Fans und Kunden und den daraus resultierenden, etablierten Zusammenhalt. Die Mannschaft wird betrachtet als eine Familie, egal ob im Baustoffhandel oder im Fußballverein. Im Austausch mit Guido Uhle, Prokurist und Direktor für Sponsoring, Catering und Events, betont er, dass Kontinuität ein wichtiger Bestandteil von Weiterentwicklung ist. Dem stimmt Wilhelm Classen, geschäftsführender Gesellschafter

der Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co. KG, zu. Die Philosophie, den Nachwuchs zu fördern und eine Ausbildung auf höchstem Niveau zu ermöglichen, sorgen stets dafür, dass die Unternehmen für die Zukunft gerüstet sind.

Während der Borussia-Park stetig gewachsen ist, mit einem Internat für Nachwuchsspieler, dem Porsche FohlenStall, dem Neubau „Borussia 8-Grad“ mit inkludiertem Gesundheitszentrum, dem FohlenShop und dem interaktiven Vereinsmuseum FohlenWelt, hat sich auch die Unternehmensgruppe Wirtz & Classen vergrößert. Neue Niederlassungen, Erweiterungen von Lagerflächen, vergrößerte Produktvielfalt, Veränderungen des Erscheinungsbildes, Investitionen in die Digitalisierung der Arbeitswelt, steigende Serviceleistungen und das Wachstum und die Förderung der Mitarbeiter kennzeichnen den Baustoffhandel. Auch

in gemeinsame Projekte haben beide Unternehmen in dieser Zeit, erfolgreich investiert. Mobau Wirtz & Classen fühlt sich geehrt, einen Kunden wie die Borussia zu haben, und liefert Baustoffe, wie bspw. Fliesen, im Rahmen der Neubauprojekte.

Auf die Frage, was Borussia Mönchengladbach an der Wirtz & Classen Unternehmensgruppe schätzt, antwortet Uhle: „Selbstverständlich die fachliche Kompetenz rund um das Thema Bauen sowie der stets faire und vertrauensvolle Umgang miteinander. Bei Wilhelm Classen zählt noch das Wort bzw. der viel zitierte Handschlag. Zudem ist Mobau Wirtz & Classen bereits seit über 10 Jahren ein treuer und verlässlicher Partner der Borussia. Das macht uns stolz“. Wir freuen uns darauf, wenn es endlich wieder heißt „Samstag mittags geht es los, ins Stadion zum Bökelberg.“



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.



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

INTERVIEW mit Guido Uhle



Guido Uhle
Prokurist Sponsoring, Catering & Events
bei Borussia Mönchengladbach

Borussia Mönchengladbach – wofür steht das?

Borussia Mönchengladbach steht für mich zum einen für eine glorreiche Vergangenheit mit großer Tradition. Für die Fohlen-Elf, für all die großen Spieler wie Günter Netzer, Jupp Heynckes, Rainer Bonhof, Allan Simonsen und viele mehr. Für zahlreiche Tore, für Titel, aber auch für tragische Niederlagen. Zum anderen steht Borussia für mich aber auch für eine ambitionierte Zukunft. Die Leidenschaft für diesen Verein ist bei allen sehr groß, man spürt jederzeit einen großen Zusammenhalt – gerade auch in dieser aktuell so schwierigen Zeit. Das macht uns erfolgreich.

Was zeichnet Ihren Verein besonders aus?

Da wäre vor allem die Kontinuität zu nennen. Seit 1999 arbeiten hier in vielen führenden Positionen die gleichen Menschen gemeinsam daran, den Verein weiter zu entwickeln. Weil hier diese Ruhe und ein absolutes Vertrauen in der sonst recht hektischen Profi-Fußballwelt herrschen, haben wir es – wenn wir mal vom Standpunkt im Jahre 1999 ausgehen – aus der zweiten Liga mit enormen Finanzsorgen bis heute ins Achtelfinale der Champions League geschafft. Diese Erfolgsgeschichte kommt nicht zufällig zustande, sondern ist das Produkt dieser Kontinuität im Verein.

Die Borussia und die Mobau Wirtz & Classen GmbH sind am Niederrhein zuhause. Sehen Sie weitere Parallelen? Gibt es Gemeinsamkeiten in der Baubranche und im Sport?

Auch im Sport baut man etwas Langfristiges auf. Das haben wir hier in den letzten Jahren geschafft. Und wir haben sogar im

wahrsten Sinne des Wortes etwas aufgebaut und nicht nur in Beine, sondern auch in Steine investiert. Der BORUSSIA-PARK ist stetig gewachsen. In den vergangenen Jahren ist hier beispielsweise unser Internat für Nachwuchsspieler entstanden, der Porsche FohlenStall und der Neubau „Borussia-8-Grad“, der ein H4-Hotel, das Gesundheitszentrum Medical Park, Arztpraxen, unseren FohlenShop und das interaktive Vereinsmuseum FohlenWelt beheimatet.

Was zeichnet die Zusammenarbeit aus?

In unserem Business-Club befinden sich aktuell über 500 Partnerunternehmen. Dabei handelt es sich im Wesentlichen um mittelständische Unternehmen. Die im Business-Club bei Borussia engagierten Unternehmen, die wie Mobau Wirtz & Classen bereits seit vielen Jahren dabei sind, schätzen den regelmäßigen vertrauensvollen Austausch, das familiäre Miteinander und die gemeinsame Leidenschaft für die Borussia – für alle Beteiligten eine hervorragende Grundlage für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Intensive Kontaktpflege und verlässliche Ansprechpartner innerhalb unseres Sponsoring-Teams sind dabei wesentliche Erfolgsfaktoren. Eine gute Partnerschaft lebt am Ende auch von der guten „Chemie“ zwischen den handelnden Personen. Das sehr gute Verhältnis unseres Kollegen Raphael Özelli zu Wilhelm Classen ist hier ein perfektes Beispiel.

Wie profitieren Mobau Wirtz & Classen und Borussia Mönchengladbach von der Partnerschaft?

Borussia bietet eine in Mönchengladbach und der Region einmalige Kommunikations- und Netzwerkplattform. So treffen sich im Rahmen unserer Heimspiele im Zweiwochentakt Top-Entscheider aller Sponsoren. Darüber hinaus werden regelmäßige Sponsoren-Events (Karnevalsitzung, Golfturnier etc.) angeboten, wöchentliche Sponsoren-Newsletter und eine Sponsoren-App informieren zusätzlich über relevante Fakten und Termine. Von dieser starken Bindung profitieren Sponsoren und Borussia natürlich gleichermaßen: Kurze Wege, unkomplizierter Austausch, Transfer von Expertise, schnelle Entscheidungen. Für die Sponsoren bieten die Heimspiele zudem die Möglichkeit, Kunden, Mitarbeiter und Geschäftspartner in die spannende und hochemotionale Atmosphäre eines Bundesliga- oder Europapokal-Heimspiels in den BORUSSIA-PARK einzuladen. Fußball verbindet – bei Borussia gelebte Praxis.

Was schätzen Sie als Verein an der Mobau Wirtz & Classen Unternehmensgruppe?

Selbstverständlich die fachliche Kompetenz rund um das Thema „Bauen“ sowie der stets fairen und vertrauensvollen Umgang miteinander. Bei Wilhelm Classen zählt noch das Wort bzw. der viel zitierte Handschlag. Zudem ist Mobau Wirtz & Classen bereits seit über 10 Jahren ein treuer und verlässlicher Partner der Borussia, und dies auch in schwierigen Zeiten. Das macht uns sehr stolz.

Mobau Wirtz & Classen feiert 25-jähriges Firmenjubiläum. In dieser Zeit haben wir Höhen und Tiefen erlebt. Welches prägende Erlebnis Ihrer Vereinsgeschichte fällt Ihnen als erstes ein aus dieser Zeit?

Das prägendste Erlebnis der jüngeren Vereinsgeschichte ist sicherlich der Klassenerhalt in der Relegation 2011, der als Startschuss für die jüngere Entwicklung gelten kann. Damals haben wir alle gemeinsam an einem Strang gezogen, daran geglaubt, es doch noch zu schaffen, in der Bundesliga zu bleiben. Und die Jahre danach hat sich all unsere Arbeit ausgezahlt. Seit der Relegationsrettung haben wir in jeder Saison einen einstelligen Tabellenplatz erreicht und es sogar sechsmal geschafft, uns für den Europapokal zu qualifizieren.

Mobau Wirtz & Classen lebt als Familienunternehmen Tradition. Was bedeutet für Sie Tradition? Wie wird Tradition im Verein gelebt?

Die Tradition, die diesen Verein umgibt, ist in der Stadt Mönchengladbach und der gesamten Fan-Szene jederzeit und überall spürbar. Sie ist spürbar in unserer großen Fan-Basis, die sich in ganz Deutschland verteilt findet. In den tausenden Borussen, die normalerweise zu jedem Spiel reisen und die Kurven der Bundesliga-Stadien füllen. Sie ist spürbar in den vielen Geschichten und Anekdoten, die jeder Einzelne erzählen kann. Diese Tradition ist ein wichtiger Bestandteil unseres Vereins – und sie wird weiterhin gelebt. So wie unsere Fohlen 1965 mutig in die Bundesliga gestürmt sind, so sind wir uns treu geblieben. Borussia Mönchengladbach steht noch immer für offensiven, unbekümmerten Fußball mit jungen, Entwicklungsfähigen Spielern. Die DNA unseres Vereins ist im Kern immer gleich geblieben. Das ist Tradition. Das bedeutet aber nicht, dass wir unsere ambitionierten Ziele aus den Augen verlieren. Stolz der Blick zurück, volle Kraft nach vorn. <<



Dyckerhoff Beton

Ihr Partner für anspruchsvolle Bauaufgaben

**Dyckerhoff gratuliert
zum 25-jährigen Firmenjubiläum**

Dyckerhoff Beton GmbH & Co. KG
Niederlassung Rhein-Ruhr, Am Blankenwasser 18, 41468 Neuss
Tel. 02131 718160 Fax 02131 7181626 www.transportbeton.de

 Dyckerhoff Beton

(M)Ein Blick zurück

Wie hat sich das Leben in den letzten 25 Jahren verändert? Aus dem Schreiben von Briefen wurde das Schreiben von E-Mails, aus Zeitunglesen wurde Googlen. Das heutige Leben wird geführt vom Internet und begleitet von WhatsApp, YouTube, Instagram u.v.m. die sozialen Netzwerke sind die modernen Formen der Kommunikation. Sprüche, Videos, Fotos, alles wird innerhalb von Sekunden untereinander ausgetauscht. Alles hat seine Zeit. Und tagsüber bestimmt der Job unser Tun und Denken. Bis jemand mal zurückschaut und sieht: Wow – wann war das denn? Manche Ereignisse bleiben präsent, andere werden vergessen. Doch Höhepunkte haben einen anderen Stellenwert.

Einer insbesondere: „Der große Schub“, der große Zusammenschluss 1996. Man ging aufeinander zu, setzte sich auseinander und fand zusammen. Die Familien Wirtz und Classen, Heinsberg und Hückelhoven, wurden zu Mobau Wirtz & Classen. Ein neuer Maßstab für den Bau, die Unternehmer, Handwerker und Architekten war erfunden. Und – zack – sind 25 Jahre vergangen. In dieser Ausgabe haben wir unsere Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten zu Wort gebeten und eingeladen, eine kurze Rückschau zu halten sowie ein kleines Resümee zu ziehen.



Sascha Steffen | Niederlassungsleiter ProfiZentrum Dremmen

**„Ich kam unmittelbar vom Bau, also vom Handwerk in den Handel.
Doch ich wollte diese Veränderung und eine neue Herausforderung.“**

„Am 1. April 2007, um 7.50 Uhr, stand ich im Mobau ProfiZentrum „auf der Matte“, bzw. bei Ingbert Hellner im Büro,“ erinnert sich Sascha Steffen. Offensichtlich hatte Hellner das Potential des gestandenen Praktikers erkannt und ihm den Job als Fachberater Putz und Trockenbau angeboten. „Als Quereinsteiger war die Kundentheke für mich natürlich „Neuland“, gibt Steffen gerne zu.

Die ersten drei Jahre war der klassische Thekenverkauf im neuen ProfiZentrum sein Hauptarbeitsfeld. Parallel dazu machte er in dieser Zeit eine kaufmännische Ausbildung in der Abendschule und schloss diese mit einer Prüfung vor der IHK Aachen erfolgreich ab. „Das hatte er in seinem Einstellungsgespräch bereits versprochen“, erinnert sich Wilhelm Classen, „und damit gezeigt, dass er seinen Wechsel in den Handel ernst

meint!“ 2014 ging Ingbert Hellner in den Ruhestand und Steffen übernahm als Nachfolger die Leitung der Abteilung Putz/Estrich/Trockenbau. „Schon zwei Jahre später bot mir Wilhelm Classen die Position des Niederlassungsleiters für das ProfiZentrum in Dremmen an,“ erinnert sich Steffen. „Diese Aufgabe habe ich dann mit größtem Respekt angenommen.“

All das zeigt überdeutlich die Möglichkeiten der Entwicklung und Karriere-Chancen auf, die dieses Unternehmen bietet. „Wer hier Einsatzbereitschaft, also Fleiß und eine große Portion Leidenschaft zeigt, wird gesehen und kann sicher sein, dass dies honoriert wird,“ sagt der heutige Niederlassungsleiter Steffen. „Das ist es, was Mobau Wirtz & Classen so unverwechselbar macht.“

Klaus Müller | Fachberater & Außendienst Putz,
Estrich, Trockenbau

„Ich bin stolz darauf, bei einem Unternehmen beschäftigt zu sein, das mit seinem guten Namen weit über den Kreis Heinsberg hinaus bekannt ist.“



Im Oktober 1990 startete Astrid Mülfarth im Classen Bau-Fachhandel in Hilfarth in der Faktura. Doch die recht lebhaft junge Frau hoffte insgeheim auf eine weniger „administrative“ Tätigkeit im Unternehmen. So war die Freude groß, als sie die Betreuung der privaten Bauherren aufbauen durfte. 1995 fragte Gottfried Classen sie, ob sie mit ihm ein Werbekonzept und die spätere Werbebegleitung für das Unternehmen entwickeln wolle. Jetzt kam Astrid Mülfarth so richtig auf Touren. Der Printwerbung schlossen sich schon bald die ersten Events an: Mal ein Golf-Turnier, mal eine Koch-Party im damaligen Küchen-Profi, mal ein Messebesuch für Kunden. Und Astrid fühlte sich voll in ihrem Element.

Heute verantwortet sie das Objektmanagement und freut sich, einen krisensicheren Arbeitsplatz zu haben; denn an immer neuen Zielen mangelt es in diesem Unternehmen nie.

Astrid Arantes | Objektmanagement



„Als langjähriger Mitarbeiter bin ich seit Anfang an dabei, genau genommen seit 1989, als ich bei Mobau Wirtz in Heinsberg als Auszubildender zum Groß- und Außenhandelskaufmann, mit dem Schwerpunkt Hochbau, meine Lehre begann.“ Damals hätte ich mir im Traum nicht vorstellen können, in welch rasantem Tempo unser Unternehmen wächst, vor allem nach der Fusion zu Mobau Wirtz & Classen.“

Dazu haben natürlich auch Mitarbeiter wie Klaus Müller beigetragen, das weiß auch die Geschäftsleitung nur zu gut. Müller, der sowohl im Innen- als auch im Außendienst für das ProfiZentrum tätig ist, blickt weiter nach vorn: „Die Zeiten waren zwar schon einmal leichter, aber wir sind für alle Herausforderungen gewappnet und werden auch in Zukunft nur das Beste für unsere Kunden geben.“



Jürgen Weber | Prokurist
„Die Chefs haben die Nähe zu Ihren Mitarbeitern nie verloren. Der Motor für meine Motivation: Ich fühlte mich immer von den Gesellschaftern wertgeschätzt.“

Ein Urgestein im Unternehmen, mit hoher Kompetenz und Einsatzbereitschaft, nicht selten mit einer Sieben-Tage-Woche, wenn es seine Aufgaben erfordern. Weber feierte 2017 seine 45-jährige Betriebszugehörigkeit – und sieht im nächsten Jahr ein goldenes Jubiläum auf sich zukommen. Davon will er aber nichts wissen, sein Kommentar: „Wo ist nur die Zeit geblieben?“

Begonnen hat er am 1. August 1972, als Lehrling von Seniorchef Gottfried Classen. Nach dem Umzug nach Hückelhoven war Weber hier weiter als Buchhalter tätig und wurde dann schnell handlungsbevollmächtigt. Die Fusion erlebte er hautnah und intensiv, galt es doch – auch in seinem Arbeitsbereich – zwei unterschiedliche Arbeitsstrukturen zu verbinden und anzugleichen. „Das war eine große Herausforderung“, erinnert sich Jürgen Weber, „aber ich denke, der Erfolg von heute bestätigt, dass wir diese Herausforderung souverän geschafft haben.“

„Wir legen Wert auf eine gute Ausbildung, und bei entsprechender Resonanz hat man bei uns eine große Zukunft,“ sagt der dienstälteste Mitarbeiter bei Mobau Wirtz & Classen. Und mit Blick auf morgen und übermorgen sieht er die Weichen richtig gestellt: „Ich wünsche der nächsten Generation, die ja bereits im Unternehmen angekommen ist, eine glückliche Hand und das Gespür ihrer Väter.“



Wir wünschen Hannelore
alles Gute zum
wohlverdienten Ruhestand!

Hannelore Boisten | Buchhaltung | Faktura

„Da ist es schon wichtig, dass der Zusammenhalt untereinander da ist, denn der hat immer dazu beigetragen, dass man gerne zur Arbeit kam – und kommt.“

Sie verstärkt seit 1997, seit Beginn der Unternehmensgruppe Mobau Wirtz & Classen, die Buchhaltung in den Bereichen Debitoren und Kreditoren. Die Kollegin erinnert sich an die erste Zeit: „Mit meiner Kollegin Marie Luise Vieten und weiteren KollegInnen dehnten wir unsere Akklimatisierung am neuen Standort oft bis spät in den Abend aus. Diese Spätschichten, an die wir uns heute gern erinnern, trugen zum Vertraut-Werden und zum besseren Kennenlernen der KollegInnen bei, machten somit Spaß. Natürlich bekamen wir so das neue, vergrößerte Arbeitsvolumen in den Griff. Es war eine spannende Zeit, es lag so etwas

wie Pioniergeist in der Luft.“ „Auch im 24. Jahr komme ich gerne zur Arbeit. In meiner Tätigkeit habe ich „mein Ding“ gefunden. Daher bin ich zwiegespalten, wenn ich an den Sommer denke. Einerseits freue ich mich auf den Ruhestand, der dann ansteht, andererseits werde ich meine Kollegen und Kolleginnen vermissen. Einen großen Dank an meinen Chef Jürgen Weber, der immer fair und loyal war und ist. So werde ich zum Juni Abschied nehmen und mich gerne an die gute Zeit bei Mobau Wirtz & Classen erinnern.

Am 1. März 1986 kam Monika Schaps als frisch ausgebildete Bürokauffrau zu Gottfried Wirtz GmbH & Co. KG nach Heinsberg. Sie blieb zunächst weiter die Sekretärin von Bert und Klaus Wirtz am Standort Heinsberg, ging aber ein Jahr später mit Bert Wirtz in das neue Verwaltungsgebäude in Dremmen. Seither sitzt die längst verheiratete Frau Peters im Vorzimmer von Bert Wirtz und widmet sich vor allem der Bonusverwaltung. Zu den Veränderungen, die durch die Fusion entstanden, meint Monika Peters: „Das Spürbarste war für mich neben dem neuen Arbeitsplatz, dass ich plötzlich vier Chefs hatte, statt zwei. Doch am respektvollen und vertrauensvollen Umgang hat sich nichts geändert. Es hat mich immer beeindruckt, dass, bei allem Erfolg und Wachstum, die Chefs nie den nahen, fast familiären Umgang und die Nähe zu ihren Mitarbeitern verloren haben. Dafür spricht auch die lange Betriebszugehörigkeit vieler Mitarbeiter, die in diesem Unternehmen ihren Platz gefunden haben.“

Monika Peters | Sekretariat



Gerd Reinartz | Fachberater Fliesen | Sanitär

„Hier zählt der Mensch! Das kann jeder erfahren, der sich auf das „Erlebnis“ Mobau Wirtz & Classen einlässt.“



Der Mann ist Echter Experte: Gerd „Gerry“ Reinartz, der Fliesen- und Sanitär-Fachberater, hat bereits 1988 in Heinsberg im Unternehmen „moderner Baubedarf Gottfried Wirtz“ seine Arbeit aufgenommen. Und zwar in der Heizungsabteilung, seinem damaligen Fachgebiet.

Er erinnert sich: „Die Chefs hatten erkannt, wie wichtig mir die Arbeit und das Unternehmen waren. Und so ist es noch heute, auch wenn mit der Fusion zwei weitere Chefs als Gesellschafter dazugekommen sind. Neben Bert und Klaus Wirtz brachten von Anfang an auch Gottfried und Wilhelm Classen ihren Mitarbeitern und Angestellten ihre Wertschätzung entgegen und bestätigen auch immer wieder deren hohen Stellenwert. So blicke ich auch nach 33 Jahren immer noch dankbar auf meine Zeit in dieser verdammt menschlichen Firma.“

Der erfahrene Mitarbeiter, der heute im Baupark Hückelhoven arbeitet, sieht auch, dass neue Zeiten angebrochen sind. Dabei ist er überaus optimistisch, denn: „Das Schöne ist, dass diese positiven Charaktereigenschaften von der neuen Generation, den Kindern unserer Gesellschafter, gelebt und gezeigt werden. Und das ist ebenso erfreulich wie motivierend!“

Leviat
A CRH COMPANY

Ancon

HALFEN

Wir sind **Leviat**

Leviat vereint das Fachwissen, die Kompetenzen und die Ressourcen in einer einzigen globalen Organisation.



HALFEN HIT Iso Element



HALFEN HDB-Z

Besuchen Sie **www.halfen.de** für weitere Informationen zu den Produkten der Bewehrungstechnik.

Imagine. Model. Make.

Leviat | Liebigstr. 14 | 40764 Langenfeld | T. 02173 970 0 | E. info.de@leviat.com | Leviat.com



Hört auf Hildegard: Dämmt Dächer nachhaltig. Mit Biomasse.

BauderECO. Der neue Dachdämmstoff.

Sie suchen einen wohngesunden Dachdämmstoff, der Energie einspart und das Klima schont? Dann ist BauderECO die Lösung. BauderECO besteht weitgehend aus Biomasse (pflanzliche Ernteabfälle), recycelten Wertstoffresten und Muschelkalk. Dämmen Sie Ihr Dach mit BauderECO: ökologisch und mit bester Dämmleistung. Mehr unter www.baudereco.de

BAUDER
macht Dächer sicher.

Rudi Albertz | Vertriebsleiter Schellevis

„Mobau Wirtz & Classen hat mich beim Erreichen meiner beruflichen, wie auch privaten Ziele immer erfreulich unterstützt! Es standen immer Wege und Türen offen, die nur wahrgenommen werden mussten. Und ich habe diese ausgestreckte Hand immer genutzt. Heute kann ich einfach nur Danke sagen!“



Seine berufliche Laufbahn begann 1984 im Baumarkt Wirtz in Heinsberg mit einer verkürzten zweijährigen Lehre. Anschließend zog es den jungen Mann zur Bundeswehr, wo er sich für vier Jahre verpflichtete. 1990 bewarb sich Rudi Albertz im Baufachhandel Classen in Hilfarth. Sein abwechslungsreicher Job lag im Verkauf von Bauelementen. Rückblickend sagt er: „Im Gebäude des Baufachhandels im Zentrum Hilfarths hatte ich auch meine Wohnung gefunden. Im gleichen Haus wohnte auch Jürgen Weber, der ebenfalls für die Firma Classen arbeitete. Ich erinnere mich gern an diese tolle Zeit in den Neunzigern!“ schwärmt Rudi Albertz. „1992 zogen wir nach Hückelhoven in den neuentstandenen BauPark an der Rheinstraße. Die Großzügigkeit des neuen Standortes machte mich im wahrsten Sinne des Wortes „stolz“ darauf, hier von Stunde null an dabei sein zu dürfen. Gottfried Classen hatte schon bei meiner Einstellung unterstrichen, dass er einen langfristigen Mitarbeiter sucht. Dem konnte ich ohne Zögern zustimmen – und siehe da, ich bin auch nach 30 Jahren noch im Unternehmen, das mittlerweile mehrfach gewachsen ist.“

Heute ist Rudi Albertz Verkaufsleiter von Schellevis Deutschland, dem niederländischen Spezialisten für großformatige Terrassen- und Objektplatten aus Beton. Er selbst hat 2009 seinen niederländischen Arbeitgeber zu Mobau Wirtz & Classen geholt und damit das Portfolio im Garten- und Landschaftsbau erweitert.

Kurze Zeit nach seinem Abschluss als Kommunikationsorganisator begann er 1991 als EDV-Organisator und -Kordinator in der Firma Mobau Wirtz und war von Anfang an für verschiedene Häuser zuständig. „Damals leistete ich mit meinen beiden Chefs Bert und Klaus Wirtz „im Rücken“ eine Menge Überzeugungsarbeit, die allerdings notwendig war, um moderne, ja zeitgemäße Arbeitsmittel im Unternehmen einsetzen zu können. – Es war eine langwierige Arbeit und mittendrin: die Fusion. Nun wurde das Wirtz-EDV-System von der neu entstandenen Unternehmensgruppe übernommen. Das bedeutete natürlich für die vormaligen „Classen-Mitarbeiter“ zunächst einmal die Einarbeitung in ein neues System. So waren Schulungen ein Großteil meiner Tätigkeit – und sind es bis heute.“

Weiterentwicklungen begleite ich einerseits im Mutterhaus in Dremmen, zum anderen auch als langjähriges Mitglied des Kundenbeirates unseres Systemhauses RAW. Einen großen Schub hat der Prozess bei uns bekommen als Adrian Warner, ein ausgewiesener Digitalisierungs-Experte, zu uns gekommen ist. Durch seinen „externen Blick“ auf unsere Prozesse, als vormaliger Außenstehender, hat er viele Dinge in Bewegung gesetzt und beschleunigt. Hier hat unsere Firmenleitung viel Fingerspitzengefühl und Weitblick bewiesen.“

Auch nach 25 Jahren in der Unternehmensgruppe Mobau Wirtz & Classen weiß Roland Kohnen, dass sich das Rad der Entwicklung immer weiterdrehen wird, denn Stillstand ist in diesem Unternehmen ein Fremdwort.



Roland Kohnen | Organisation | Ausbildung

„Das Interessante ist für mich, die Entwicklung und Digitalisierung der Unternehmensgruppe begleiten zu dürfen.“

Im März 1989 kam Beate, damals hieß sie noch Classen, zum Classen Bau- fachhandel nach Hilfarth. Ihr erster Arbeitsplatz war die Zentrale, mit überwiegender Tätigkeit in der Telefonvermittlung. Aber schon nach ei- nem halben Jahr bot Gottfried Classen ihr einen Platz im Verkauf von Flie- sen und Sanitär an. „Das freute mich unglaublich, bedeutete es doch, den ganzen Tag aktiv mit Menschen umzugehen, zu beraten, Hilfestellung zu leisten, Badeinrichtungen zusammenzustellen, im Zusammenhang mit der Boden- und Wandgestaltung. Das war mein Ding.“

Ein großes Ereignis erlebte Beate im Vorfeld des sich anbahnenden Umzugs nach Hückelhoven. Junior-Chef Gottfried nahm sie und ihren Kollegen Joa- chim Jansen mit auf eine Reise nach Italien. In Bologna und Modena stellte

das Trio die ersten Fliesen zusammen für die neuen Ausstellungsräume in der Rheinstraße. „Das hat mich so begeistert und mir klargemacht, dass ich nie auf die Idee gekommen wäre, diesen Arbeitsplatz gegen einen anderen einzutauschen,“ sagt Beate Finken heute. Verheiratet und Mutter zweier Töchter, ist sie dem Unternehmen treu geblieben.

Und Beate Finken wird für einen Moment besinnlich: „Wenn ich überlege, dass ich schon 32 Jahre im gleichen Unternehmen bin, dann wird mir klar, dass das ein Teil von mir geworden ist. Schön ist, dass mittlerweile auch eine meiner Töchter in der Unternehmensgruppe arbeitet. Meine Älteste, Pia, hat die Liebe zur Fliese entdeckt und unterstützt das Fliesenteam im Baupark Mönchengladbach.“

Beate Finken | Fachberaterin Fliesen | Sanitär



Gerd Derstappen begann bereits 1994 als Lagerverwalter im Classen Bau fachhandel in Hückelhoven. Der heutige Proku- rist der Spedition kümmerte sich zusätzlich, bereits damals, um die Fahrzeugdisposition und Streckenabwicklung für die Profikundschaft.

1997 folgte die Eröffnung des ProfiZentrums in Dremmen. Gerd Derstappen erinnert sich: „Zunächst haben Peter Nies- sen und ich das provisorische Lager in Betrieb genommen. Gleichzeitig wurden die Fuhrparks aus Heinsberg und Hückel- hoven zusammengeführt und von Dremmen aus disponiert. Seit der Eröffnung des ProfiZentrum 1998 sind die Größe und das Warensortiment unseres Lagers in der Region einzigartig. Schön war übrigens, dass unsere Entwicklung immer hautnah von unserer Zeitung, der ProfiNews, begleitet wurden.“ 2009 stand schließlich eine weitere, positive Veränderung an: die Gründung der Wirtz & Classen Logistik GmbH & Co. KG, deren Leitung Gerd Derstappen als Prokurist übernehmen durfte.



Gerd Derstappen | Verkehrsleiter | Logistik

„Für Gerd Derstappen ist die erfolgreiche Weiterent- wicklung immer wieder mit der Übernahme von ab- wechslungsreichen, neuen Aufgaben verbunden.“



Joachim Jansen | Geschäftsführer Classen Natursteinhandel

Er gilt heute als Wegbegleiter der ersten Stunde. Er sagt heute: „Nach meiner Bundeswehrzeit bin ich zufällig auf die freie Stelle im Bau fachhandel Classen gestoßen. Schon nach einem kurzen Vorstellungsgespräch mit Gottfried Clas- sen waren wir uns einig: Am 1. Februar 1982 trat ich meine Stelle als Verkäufer an – und das ohne spezielle Ausbildung oder Fachkenntnisse. So kam ich mir in den ersten Monaten wie ein Lehrling vor, was jedoch meinem Interesse an dem neuen Arbeitsplatz keinen Abbruch tat. Dann entdeckte ich meine Liebe zu den Fliesen.“ Sein Wissens- und Tatendrang wurde gefördert: Joachim Jan- sen erlangte 1985 durch eine fundamentale Weiterbildung die Qualifikation zum Baustoff-Fachberater.

Joachim Jansen: „Bin froh, hier zu sein. Ich habe viel erlebt und gesehen. Hö- hepunkte waren z.B. meine Geschäftsreisen nach China, Italien und Spani- en. - Ein besonders schönes Highlight: ein Zehn-Gänge-Menü in Portofino. Mit Gottfried Classen und meiner Kollegin Beate Finken. Das sind Momente, die unvergänglich und unvergesslich bleiben. Und die einen dankbar sein lassen, Teil eines solchen Unternehmens und dieser Unternehmensgruppe zu sein.“



Torsten Schmitt | Außendienst Hochbau

„Ich denke, das ist das Besondere hier: Wir erleben hier eine Fairness und Zugewandtheit, wie sie nicht üblich ist.“

Er wird seit über 30 Jahren mit dem Namen Classen assoziiert. Der junge Mann begann 1990 seine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann im Classen Baufachhandel an der Breitestraße in Hilfarth. Als Ansprechpartner für private Häuslebauer fand er seine berufliche Heimat im neuen BauPark in Hückelhoven. „Gemeinsam mit Dunja Eversheim habe ich diesen Bereich im Unternehmen auf- und ausgebaut. Es war eine absolut spannende Zeit. Die Firma war für mich „meine Familie.“ Nach der Fusion zu Mobau Wirtz & Classen blieb er zunächst noch weitere Jahre im BauPark Hückelhoven, bevor er 2012 nach Dremmen wechselte. „Hier habe ich dann verstärkt meinen Fokus auf Profikunden gerichtet. In Hückelhoven hatte ich bereits einen Basis-Kundenstamm aufgebaut, der mir an meinem neuen Arbeitsplatz zugutekam.“ Torsten Schmitt sieht die Wahl seines Arbeitgebers immer noch als Glückfall: „Ich bin froh, dass ich nach meiner Bundeswehrzeit zu meiner Ausbildungsstelle zurückgekommen bin, und kann behaupten, dass ich in den 30 Jahren meines Dazugehörens kein einziges Mal enttäuscht worden bin. Selbst bei privaten Dingen oder Anliegen stößt man immer auf ein offenes Ohr. Insofern ist es nicht übertrieben, wenn ich behaupte: Wir sind eine große Familie.“

Willibert Dickmann | Außendienst Hochbau

„Ich bin froh, mein Berufsleben hier verbracht zu haben, dafür danke ich meinen ersten Chefs, Klaus und Bert Wirtz, wie auch Wilhelm und Gottfried Classen. Der nächsten Generation, die schon wahrnehmbare Zeichen gesetzt hat, wünsche ich weiterhin eine glückliche Hand und stetigen Erfolg für die Zukunft.“



Hilde Willems | Teamleiterin Finanzbuchhaltung

Am 1. Juli 1977 trat Hilde Willems als Auszubildende im Groß- und Außenhandel ihre Lehre bei moderner baubedarf Gottfried Wirtz GmbH & Co. KG in Heinsberg an. Ihre Lehre schloss sie erfolgreich ab, sodass ihr Arbeitgeber sie ins Angestelltenverhältnis übernahm. „Das Familiäre, der persönliche Kontakt zu den Chefs wie zu den Kollegen gleichermaßen hat mich von Anfang an begeistert,“ sagt Hilde Willems. So war auch die Motivation weiter zu lernen immer vorhanden: 1986 machte sie die Prüfung zur Bilanzbuchhalterin.

Sie erinnert sich: „Mit meinen Kollegen Thomas Schuivens und Heinz Hubert Philippen haben wir unseren neuen Arbeitsplatz selbst eingerichtet. Schön war, dass ich mit Thomas Schuivens im Team zusammenblieb; wir waren fortan für die Finanzbuchhaltung verantwortlich. Diese Aufgabe müssen wir wohl zur Zufriedenheit aller Chefs bewältigt haben, denn 2005 bekamen Thomas und ich die Prokura für Mobau Wirtz & Classen. Eine besondere Auszeichnung, die wohl bedeutet, dass unsere Chefs uns uneingeschränktes Vertrauen entgegenbringen. 2017 hatte ich einen weiteren Grund zum Feiern: Mein 40-jähriges Firmenjubiläum, das, wie üblich in unserem Unternehmen, besonders schön inszeniert und mit weiteren Jubilaren gefeiert wurde. Das sind Momente, die fühlen sich sehr vertraut und schön an, die will man nicht missen und wird man nie vergessen.“



Wir wünschen Willibert alles Gute zum wohlverdienten Ruhestand!

1978 trat Willibert Dickmann, gerade von der Bundeswehr zurück, seine Stelle bei Mobau Gottfried Wirtz GmbH & Co. KG an. Es sollte für ihn ein prägender und bedeutender Lebensabschnitt werden. In diesen Tagen wird Willibert Dickmann in den Ruhestand verabschiedet, nach 43 Jahren in der inzwischen zur Unternehmensgruppe „herangewachsenen“ Firma Mobau Wirtz & Classen. Zuständig war er in den ersten Jahren für den Klinkerverkauf und die Disposition. Nach der Fusion war Dickmanns Aufgabengebiet der Außendienst. Ein Highlight in dieser Zeit, an das sich Willibert Dickmann erinnert: die Erste Heinsberger Baummesse, die auf dem Gelände des ProfiZentrums stattfand. In drei Hallen wurden den Besuchern die neuesten Technologien der Baubranche gezeigt, zu Neu- und Umbau, Modernisierung und Sanierung. „Da war was los!“ schwärmt Dickmann, „und wir waren mächtig stolz darauf, denn wir waren in aller Munde!“

Sie hatte bereits 22 Jahre Berufserfahrung in der Tiefbau-
branche, als sie sich im ProfiZentrum in Dremmen bewarb.
„Es war einfach die Lust auf neue Wege, einmal etwas Neues
auszuprobieren“, sagt die damals 43-jährige, die zu der Zeit
in einem Bauunternehmen in Waldfeucht arbeitete.

„Es war eine gute und immer zufriedenstellende Geschäfts-
verbindung. Und genau die war es, die mich neugierig ge-
macht hatte,“ sagt Sabine Mühlenberg heute. Ihre „Blind-
bewerbung“ führte zu einem ersten Gespräch „unter neuen
Vorzeichen“ mit dem geschäftsführenden Gesellschafter
Wilhelm Classen. Die Chemie stimmte. Und wer Wilhelm
Classen kennt weiß, dass die Unterhaltung geprägt war
durch Klarheit und Offenheit. Und so vergingen keine 24

Stunden und Sabine Mühlenberg hatte eine neue Stelle im
ProfiZentrum in Dremmen. Im Januar 2014 übernahm sie ge-
meinsam mit ihrem Kollegen Markus Krichel, der bereits im
Unternehmen war, die Leitung der Abteilung Tiefbau.

„Das hier ist ein Unternehmen, das sich ständig weiterent-
wickelt und dabei wesentliche Dinge nicht außer Acht lässt.
So kommt es auch, dass sich Kunden bei uns gut aufgehoben
fühlen, wobei man sagen muss: „Kein Wunder!“ Denn
einen so guten und freundlichen Geschäftspartner und Gast-
geber findet man nicht an jeder Ecke. Ob es nun eine Feier
auf einem Dorfsaal ist oder ein mehrtätiger Messebesuch in
München, Mobau Wirtz & Classen zeigt sich immer von ihrer
herzlichen und vor allem großzügigen Seite.“

Sabine Mühlenberg | Teamleiterin
Tiefbau Profizentrum Dremmen

**„Mein Arbeitgeber ist „mega“!
Und das in jeder Hinsicht! Sei es
Respekt auf der einen oder Vertrau-
en auf der anderen Seite. Meine
Chefs, und dabei denke ich an alle
Geschäftsführer, verdienen den
Erfolg, den sie haben!“**



Ihr zuverlässiger Partner für jedes Bauprojekt

Bauen im Baukastenprinzip mit



Nehmen Sie jetzt Kontakt auf unter:

<https://www.hplush.de/de/kontakt> 

H+H
PARTNER IM MAUERWERKSBAU

Unternehmensgruppe unterstützt die German Doctors Spende geht dorthin, wo Not und Krankheit zum Alltag gehören

Die Kunden und Geschäftsfreunde der Unternehmensgruppe Mobau Wirtz & Classen wissen es: Statt obligatorischer Geschenke und symbolischer Präsenten werden vor den Feiertagen am Ende des Jahres großzügige Spenden an Organisationen und handverlesene Empfänger ausgehändigt, um sinnvoll Not zu lindern. Mal war es die Hilfsorganisation des deutschen Schauspielers Karlheinz Böhm in Afrika, mal waren es die sogenannten „Tafeln“ in unserer Region. Im Jahr 2020 unterstützten die Gesellschafter der Unternehmensgruppe unter anderem die international tätigen „German Doctors“, unentgeltlich arbeitende Ärztinnen und Ärzte, die in Projekten auf den Philippinen, in Indien, Bangladesch, Kenia und Sierra Leone arbeiten und dort durch Gesundheitsversorgung die größte Not lindern.



Der Heinsberger Arzt Dr. Josef Lipinski ist seit 2013 einer von ihnen. Nach 40 Jahren gemeinsam mit seiner Frau, der Ärztin Dr. Elsbeth Lipinski, in einer Praxis hat er sich seinen Traum aus Studententagen erfüllt: den Ärmsten der Armen in Krisenregionen als Arzt zu helfen. Mehrmals im Jahr reist er für die German Doctors nach Indien und auf die Philippinen. Sein letzter Aufenthalt in Kalkutta, jener 15-Millionen-Metropole die bekannt ist für ihre Slums und das nie endende Chaos, war noch im Jahr 2020.

Mit drei weiteren Ärzten und einheimischen Hilfskräften besucht Dr. Lipinski während seines mehrwöchigen Aufenthaltes täglich Slums, in denen oft schon bei der Ankunft über 100 Kranke in langen Schlangen warten. Es ist eine Arbeit zwischen Zelten, Hütten und Holzverschlägen, in Müll und Dreck, bei über 40 Grad Hitze und ohne sanitäre Anlagen. Und das leisten die Ärztinnen und Ärzte ehrenamtlich, oft in ihrem Jah-

resurlaub oder - wie bei Dr. Lipinski - im Ruhestand. Dann tauschen sie für einen Zeitraum von sechs Wochen den gewohnten europäischen Lebensluxus mit Bedingungen, die hier kaum vorstellbar sind. Und verzichten dabei auf jegliche Vergütung. Denn die Spenden, die die German Doctors bekommen, fließen in Ausrüstung, Medikamente, Verbandszeug etc. Die Behandlungen der Patienten vor Ort sind natürlich frei. – So war es für die Hilfsorganisation eine große Freude, als ein fünfstelliger Eurobetrag als Spende von Mobau Wirtz & Classen eintraf. Dr. Josef Lipinski: „Zur Verdeutlichung: Unsere Arbeit wird ausschließlich durch Spenden finanziert, wobei die Mittel überwiegend verwendet werden für Medikamente und stationäre Behandlungen. Wir behandeln Patienten mit schwerer Tuberkulose auf zwei eigenen Krankenstationen. Für die Behandlung eines einzelnen Patienten benötigen wir ca. 100 Euro im Monat. Hieraus wird ersichtlich, wie viel Gutes wir mit dieser Spende von



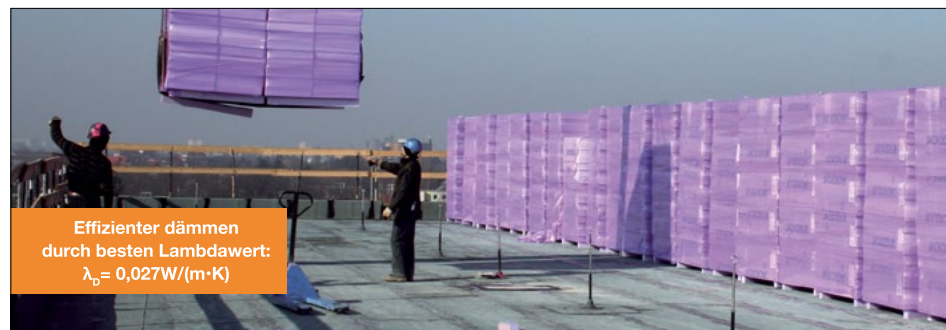


So war es für die Hilfsorganisation eine große Freude, als ein fünfstelliger Eurobetrag als Spende von Mobau Wirtz & Classen eintraf.

Mobau Wirtz & Classen bewirken können. - Während der Corona-Pandemie konnten wir natürlich nicht einreisen, so haben wir die Ärmsten, Tagelöhner und Rikshafahrer, die zurzeit kein Einkommen mehr haben, mit Nahrungspaketen vor dem Hunger bewahrt. Damit konnte die Not vieler Familien gelindert werden. - Im Namen der German Doctors möchte ich mich für die großzügige Spende ganz herzlich bedanken."



Dr. Josef Lipinski



Effizienter dämmen
durch besten Lambdawert:
 $\lambda_D = 0,027W/(m \cdot K)$

JACKODUR® Plus: Weniger ist mehr.



www.jackon-insulation.com

Minimale Aufbauhöhe. Maximaler Dämmwert.

- Bester Lambdawert für geringe Aufbauhöhe
- 25 % bessere Dämmleistung
- Sichere einlagige Verlegung bis 320 mm
- Zeit- und kostensparend zu verlegen



MIT DAUERHAFTEN VERBINDUNGEN DIE ZUKUNFT BAUEN

Die H&R GmbH wünscht der Unternehmensgruppe Mobau Wirtz & Classen alles Gute zum 25 jährigen Jubiläum und dankt für die langjährige und gute Zusammenarbeit. Auf eine erfolgreiche Zukunft!



H&R BEFESTIGUNGSELEMENTE UND VERBINDUNGSTECHNIK

PROFI NEWS



Guenter Kleinen zur Idee der ProfiNews Ein Rückblick



Eine Hauszeitung als Temperaturanzeiger des Betriebsklimas einerseits und zur authentischen Vermittlung von Philosophie und Innenleben andererseits, das sollte die ProfiNews werden – und das ist sie geworden. Was nach 20 Jahren immer noch gilt, ist der Beweis, dass ein Printmedium als Dokumentation eines kontinuierlichen und konstruktiven Miteinanders in einem Unternehmen mehr sein kann als bloße PR – nämlich eine kommunikative Plattform für Mitarbeiter und Firmenleitung in einem. - Ich bin stolz darauf, hieran, mit dem Vertrauen meiner Auftraggeber, mitgewirkt zu haben. «



„1996 bat mich Gottfried Classen, ein Konzept für eine Hauszeitung zu entwickeln, um draußen, also im Umland, besser wahrgenommen zu werden. Ich hatte ihm vorher ein Beispiel eines international tätigen Finanzdienstleisters aus Düsseldorf gezeigt, das ich gerade realisiert hatte. Kurze Zeit später legte ich ihm meine Idee von einem kombinierten Intern- und Public-Relations-Medium vor. Auf der Basis von Mitarbeiter-Interviews (zu deren Arbeitsplatz und Innenschau) sollte ein glaubhaftes, authentisches und attraktives Printmedium das Bild des Unternehmens nach außen vermitteln. Mit doppelter Wirkung: Erstens, der Identifikation und Motivation der eigenen Mitarbeiter und zweitens, der authentischen und nachvollziehbaren Darstellung der Unternehmensleistung nach außen. Da die von mir in die Recherche einbezogenen Mitarbeiter dazu bereit waren, wurde das Konzept realisiert. Dazu schuf Gottfried Classen den Namen „ProfiNews“, da er die Handwerker, Bauunternehmer und Architekten erreichen wollte. Das ProfiZentrum in Dremmen war gerade neu entstanden. An unserem Printmedium fand überraschend schnell auch die Industrie Interesse und wollte mit von der Partie sein. So ist es noch heute, nach über 20 Jahren. Dass auch ein Printmedium mit der Zeit gehen kann, zeigt unser neues Layout und ein inzwischen handlicheres Format. Und dass es nach wie vor interessiert gelesen wird, zeigen uns immer wieder die Reaktionen von außen, vom Architekten-Büro bis zur Baustelle...

Danke dafür.“ – Guenter Kleinen



**Warum KS* Bauherren
auch im Sommer in
Bestform sind?**

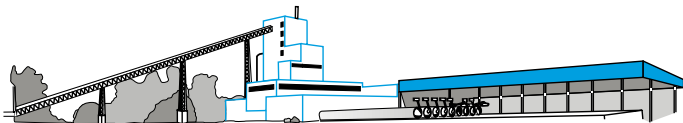
Darum:

Weil sie in ihrem massiv gebauten Haus
keine Sorgen haben – mit dem Kalksandstein-
Original von KS*. Damit haben sie an alles
gedacht: z.B. an idealen Hitzeschutz.

Noch mehr gute Gründe für KS* auf www.ks-original.de

*** KEINE SORGEN.**

Kalksandstein
KS*
DAS ORIGINAL



**Kalksandsteinwerk
Krefeld – Rheinhafen**

Keine Sorgen. – Mit dem KS-ORIGINAL Partner in Ihrer Nähe:

Kalksandsteinwerk Krefeld-Rheinhafen GmbH & Co. KG
An der Römerschanze 1 · 47809 Krefeld
Tel.: +49 2151 52560-0 · Fax: +49 2151 52560-56
info@ksw-krefeld.de · www.ksw-krefeld.de

Fortsetzung von Seite 1
zum Thema **Baubauzugsteuer**

Dieser „vorsorgliche Steuerabzug“ soll sicherstellen, daß alle Steuerpflichtigen in der pflichtigen Baubranche ihren steuerlichen Pflichten nachkommen und so unzulässige Wettbewerbsvorteile abgebaut werden. Vor allem ist es auch Ziel, die Wettbewerbsgleichheit zwischen in- und ausländischen Unternehmen der Baubranche zu erhöhen. Soweit, so gut. Dennoch bleibt es eine einschneidende Entscheidung, die ausstehenden des Unternehmens, wenn im vor 15 % der Rechnungssumme erst gar nicht bezahlt werden, die einbehaltenden Beträge später gegen die zu leistenden Lohn- und Entlohnungsbeiträge auf der Lohn- und Entlohnungsbeiträge, die gegeben wird, die Möglichkeit, doch ein 15-prozentiger Restbetrag der Rechnungssumme zu erhalten.



Freistellungsbuchung
Sie sollte von jedem Handwerker und Bauunternehmer beantragt werden und muß ab 1. Januar 2002 dem Auftraggeber vorzulegen sein.
Nur dann enthält die Einbehaltung der Baubauzugsteuer. Der formlose Antrag auf Freistellung muß folgendes beinhalten:
- Name, Anschrift und Steuernummer des Leistenden
- Geltungsdauer der Freistellung (Bei inländischen Unternehmen normalerweise drei Jahre)
- Umfang der Leistung
- Freistellungsbuchung, wenn Leistungsmängler, wenn sie nur für bestimmte Bauteile vorgesehen ist
- Das Finanzamt eines der Leistungsmängler
Füllen erfüllt das Finanzamt eine „weiße Weste“ hat. Weitere Hinweise unter:
www.steuern.de
www.handwerk.de
www.bft-online.de
www.bundesfinanzministerium.de
Ihr Gutfried Classen

IN ALLER KÜRZE • Informationen aus unseren Fachzeitschriften

HOCHBAU : Dämmstoffe

Hans Büskens, Leiter der Abteilung HOCHBAU / Einkauf hat ab sofort sein Dämmstoffsortiment erweitert: Seit Anfang November führt das Mobau-Profi-Zentrum auch **ROCKWOOL-Dämmstoffe**. Insgesamt 12 Satzätze rollten kürzlich über die A46 aus der Gladbeck-Niederlassung in Richtung Dremmen. „Somit ist unser Dämmstoff-Sortiment um einen bedeutenden Anbieter erweitert worden“, erklärt Büskens zufrieden.



für den Estrichleger. Für den Bereich Trockenbau gibt es jetzt die **ROCKWOOL-Produkte Klemmrock** für Schrägdachdämmung sowie die **Multirock-Trennwandplatte**. Außerdem am Lager, die **Feuerschutzplatte Terafrock** in allen möglichen Dimensionen und Klassifizierungen. „Für uns als Profi-Partner ist es wichtig, ein komplettes Dämmstoff-Programm anzubieten, dazu gehören Wärme-, Schall- und Brandschutz. Ausschlaggebend für **ROCKWOOL**: **ROCKWOOL Steinwolle-Dämmstoffe** in klassifizierten oder geprüften Konstruktionen tragen aktiv zum vorbeugenden baulichen Brandschutz bei. Sie sind nichtbrennbar Baustoffklasse A1 nach DIN 4102 Teil 1 und haben einen **Schmelzpunkt von über 1000 Grad Celsius**. Gebäude, die mit **ROCKWOOL** gedämmt sind, helfen letztlich Gebäuden zu schützen.“

FACHMARKT : Winterlich

Filiz Özmez arbeitet zwar nicht „auf dem Bau“, wohl aber „für den Bau“. Sie ist kaufmännische Mitarbeiterin im Mobau Profi-Zentrum. Und sie hat entdeckt, daß unsere aktuelle **Daunen-Wendeljacke** sich auch außerhalb der Baustelle gut macht. Die attraktive Jacke ist aus Polyamid und besonders gut gefüttert: Mit 80 % Daunen und 20 % Federn. Also: Kälte ade. Zu haben ist sie in den Größen M-XXL in unserem Fachmarkt, solange der Vorrat reicht, **zum sagenhaften Aktionspreis von nur 179,- DM**.



Nur solange der Vorrat reicht!

immer warme Füße. Zudem ist die Brandschle antistatisch und antibakteriell, die Puro-Schle ist antistatisch, öl- und säurefest. Das Richtige für den Bau, bevor kalte Füße eine herannahende Grippe ankündigen. Außerdem: Ein Apfel täglich wirkt wahre Wunder als Vitaminstoff.

Der Euro kommt Profis in Sorge • Mobau informiert

Offiziell gibt es seit 1.1.1999 die Währung „DM“ nicht mehr. Nur als Zahlungsmittel wird sie noch eingesetzt. Bis Anfang 2002. Dann erfolgt die Einführung der Euro-Münzen und Banknoten. Im unbaren Bereich ist die Umstellung bereits in vollem Gange. Doch Unternehmen bestimmen zur Zeit selbst den Rahmen für die Verwertung des Euro. Bei Preisausschreibungen sehen wir den Betrag in Euro ja schon länger hinter dem DM-Betrag. Doch bei der Bargeldeinführung ent-



Liebe Leser, die Sommerferien stehen kurz bevor und zumindest die Kinder sind schon in Ferienlaune. Aber wie sieht's bei Ihnen aus? Wie war das erste Halbjahr? „Nur nicht daran erinnern!“ hör ich Sie sagen. Und die weiteren Aussichten sind auch nicht gerade aufbauend:

Die wirtschaftliche Aussichten in Deutschland trüben sich weiterhin, heißt es. Die Prognosen der Wirtschaftsinstitute verhoffentlich nur noch Hoffmurmeln: „Deutlich unter zwei Prozent fällt das Wachstum“, wenn man den Namen glaubt. (Das Institut für Weltwirts-

In dieser Ausgabe lesen Sie u.a.

- Der Euro kommt** Infos für Handwerker ... Seite 1
- Preisausschreiben** Super-Gewinn lockt ... Seite 2
- Kanalbau aktuell** Lösung mit Canadur ... Seite 3
- Komfort im Steildach** Neu von G+H Isover ... Seite 4

schaft kommt gar auf 1,3 Prozent. Doch wie es heißt, handelt es sich hier um eine vorübergehende Konjunkturschwäche, die im Laufe des Jahres überwunden werden kann. Ich kümmere mich um solche Voodoo-Sprüche längst nicht mehr. Die schwierige Zeit kann es nur heißen: Augen auf! Und durch. Wir wollen an Ball bleiben, uns um unsere Hausaufgaben kümmern und dabei fair und fleißig Markt und Kunden im Auge behalten. Lesen Sie doch einfach, was sich bei uns tut ... Ihr Wilhelm Classen.

Zeitgemäß und kostensparend Profi-Preisliste jetzt auf Diskette

Was bislang auf großen Mengen Papier gesammelt, gedruckt und verschickt wurde, um dann bei den Empfängern einen nicht unerheblichen Aufbewahrungsschatz zu beanspruchen, ist nun, auf allseitigen Wunsch, „Schnee von gestern“. Dabei können und konnten die umfangreichen Preislisten des Mobau Profi-Zentrums bei einem Artikelstamm von weit mehr als 30.000 Momentaufnahmen darstellen. Warum, das erklärt Roland Köhnen, Leiter der EDV und Organisation im Mobau Profi-Zentrum: „Weil die Industrie zu unterschiedlichen Zeiten Preisänderungen vornimmt. Deshalb sind häufige Anfragen nach unseren Preisen die Regel.“ so Köhnen. „Da war es an der Zeit, daß wir etwas



So aufwändig war es früher: Die Kollegen Köhnen und Bierwisch mit seitenlangen Preislisten auf Papier.
ändern: Letztlich ist es vernünftig statt Mengen von wertvollem Papier Informationen per Diskette oder erspart ihm aufwendige manuelle Kalkulation.“
„Diese Service-Idee gibt es als technische Möglichkeit schon lange, doch

kann der Kunde entscheiden, was er bevorzugt. Jetzt ist das immer mehr Kunden die neue Variante bevorzugen.“ Wünsche und Anfragen sind zu richten an die Orga-Abteilung **Roland Köhnen / Peter Bierwisch c/o Mobau Profi-Zentrum, Tel. 02452 / 9630 oder per E-Mail an ORGA.Wirtz-Classen@online.de**



Gefit mit der Zeit: Rudi Heinrichs

dem neuen Angebot bereits Gebrauch macht, ist der mit seinem Handwerksmeister Rudi Heinrichs. „Bisher habe ich die Angebote auf vielen Blättern „in Weiß“ geschickt bekommen. Durch ein Handwerker-Programm für den PC (Delta-Handwerk von Huonker) bin ich darauf gekommen, die Kalkulation ganz über

Einladung ins Internet Schau'n Sie doch mal rein

Fein aufgeräumt empfängt die Mobau-Homepage die „Besucher“, unterteilt in Mobau Baupark und Mobau unterschiedlichen Sparten in Hückel-Bauflächen. den sortimentsstarken Baufachhandel, den innovativen Natursteinhandel, den leistungsfähigen Küchenprofi sowie die Fachbereiche Fenster und Türen. Per Mausclick finden Sie die zu den Abteilungen gehörenden Ansprechpartner. Außerdem wird informiert über das Sortiment informell Gewinnspiel teilnehmen. Dazu gibt man sich für den Mobau Baupark interessiert. Damit man erfährt, wie



Marketingleiterin Astrid Mülfarth zum Internetauftritt der Unternehmensgruppe: „Für uns ist es eine Freude, hier präsent zu sein. Damit sind wir nicht nur auf der Höhe der Zeit, sondern vor allem immer da, wenn uns unsere Kunden und Interessenten besuchen wollen.“

Ihr Partner seit 1954



Willemsen GmbH
Konrad-Adenauer-Ring 4
47167 Duisburg
www.willemsen-duisburg.de
Tel: 203-99576-0
Fax: 203-99576-70
E-Mail: info@willemsen-duisburg.de

Heinsberger Baumesse 2000 Freikarten
schon jetzt anfordern:
Tel. 02405 / 464522
oder ganz einfach abholen:
im Fachmarkt im Mobau-Profi-Zentrum
Heinsberg-Dremmen Industriegebiet Am Weidenhof
6. - 9. April 2000

1994 fiel die Entscheidung für die Spezifizierung eines heute erfolgreichen Unternehmensbereiches: Bis dahin war die Abteilung „Naturstein“ im damaligen Classen Baufachhandel integriert. Die Entscheidung zur Ausgliederung dieses, schon damals stetig anwachsenden Bereiches, führte automatisch zur Verstärkung des Einsatzes und zur „Aufrüstung“ der Fachkompetenz.

Gleichzeitig wurde die Eigenproduktion aufgenommen, d.h. Werkstücke - von der Treppenanlage über die Fensterbank bis hin zur Küchenarbeitsplatte (z.B. aus Granit) wurden fortan in einer eigenen Produktionshalle maßgenau gefertigt.

Als neue Adresse bot sich das Vis aVis des Baufachhandels an: Auf der grünen Wiese entstand an der Rheinstraße 2 ein besonders auffälliges Betriebsgebäude mit Ausstellungs-räumen, Produktionshalle und Aus-senlager.

Die besondere Sichtweise zum Arbeitsmaterial „Naturstein“ spiegelt sich schon in der Architektur des Gebäudekomplexes wider: kantige Linien verbinden sich mit harmoni-schen Ensembles. Markantes wird fließend, Graues wird bunt.

Naturstein ist ein wunderbarer Werkstoff, der bei uns in vielfältigen aber immer zweckmäßigen Formen einen neuen Ausdruck findet, sagt

Der Classen Natursteinhandel Marmor, Granit, Schiefer - perfekt verarbeitet

Lukas Windelen, einer der beiden Geschäftsführer. Heute, nach fünf Jahren erfolgreicher Behauptung am Markt, führt er mit seinem Geschäftsführungs-partner Joachim Jansen insgesamt neun Mitarbeiter.



Naturstein-INFOLINE 02433 / 97870

lich attraktiv angeboten. Daneben gehört selbstverständlich auch Kunststein und Betonwerkstein (Terrazzo) zum Sortiment.

Die Produktpalette wird abgerundet durch spezielle Natursteine für den Garten- und Land-schaftsbau, vom Findling bis zum Pflasterstein und von der Trocken-mauer bis zum Ter-rassenbelag.

Geschäftsführer Joachim Jansen: „Wir sind auch in der Lage auf indivi-

duelle Wünsche einzugehen - z.B. hinsichtlich der Ge-staltung von Einzel-möbeln wie Tische, HiFi-Musik-Möbel oder Arbeits-tische.“

Die Spezialisten vom Natursteinhan-del haben nach fünf Jahren Praxis reich-



Der Kunde, der hier fachlich kompetent beraten wird, findet im Classen Natursteinhandel Gesteinsarten aus aller Welt, soweit sie im Baubereich Verwendung finden können.

Marmor, Granit und Schiefer werden direkt importiert und hier mit modernsten Maschinen verarbeitet.

Durch beste und ständig ausgebauten Kontakte zu den Erzeugern werden die hochqualitativen Produkte preis-

duelle Wünsche einzugehen - z.B. hinsichtlich der Ge-staltung von Einzel-möbeln wie Tische, HiFi-Musik-Möbel oder Arbeits-tische.“

Die Spezialisten vom Natursteinhan-del haben nach fünf Jahren Praxis reich-

Ausblick: Heinsberger Baumesse 2000 Gottfried Classen über Märkte und Chancen

läßlich unserer Profi-Zentrum-Eröffnung die Heinsberger Baumesse - zu Beginn nur für Fachbesucher - also speziell für Sie - zugänglich war. Dies war die ausdrückliche Bitte unsererseits, um Ihnen Gelegenheit zu geben, mit den ausstehenden Indus-trie Fachgespräche zu führen.

Nun gilt es jedoch, das Potential des Baugewerbes im Heinsberger Land der Bevölkerung regional und überregional zu präsentieren. Die 2. Heinsberger Baumesse, welche wiederum von der AMW veranstaltet wird, soll das große Spektrum der Bauunternehmungen und übrigen Handwerksbetriebe des Kreises Heinsberg vorstellen.

Mobau Wirtz & Classen hat sich sei-nerzeit sehr stark dafür eingesetzt, daß Industriefirmen, wie KLB, Deutsche Steinzeug, PCI, YTONG und viele andere, aus der ursprüng-

chen Idee, eine regionale Baumesse zu veranstalten, ein großes überre-gionales Event zu machen.

Dies nehmen wir zum Anlaß, nicht nur die überregionale Bedeutung sondern auch die Verbindung zum Bauhandwerkertum im Kreis Heins-berg zu nutzen. Gemeinsam mit der Industrie und Ihnen möchten wir auch im Jahr 2000 unsere Region als ein großes Potential im Raume Aachen-Düsseldorfer-Mönchengladbach für das Baugewerbe vorstellen. Große Werbeaktionen und Internetauftritte, Werbemaßnahmen aus Ihrer Firma namentlich genannt werden kann, dienen im Vorfeld dazu, Öffentlichkeitsarbeit und Werbung so zu gestalten, daß auch im Frühjahr 2000 wieder tau-sende Besucher in unsere Messe-hallen strömen. Wir werden Sie in einem persönlichen Schreiben zu einer Vorveranstaltung einladen, um

Sie über die Regularien einer Messe-teilnahme zu informieren.

Wir werden auch Kontakt mit der Handwerkskammer aufnehmen, um die Verbindung zwischen Handel und Handwerk auf der Messe als posi-tives Element in unserem Kreis darzu-stellen.

Der Geschäftsführer der AMW-Projekt-GmbH, Till Schüler, wird mit seinem Team dafür sorgen, daß Ihnen bei einer Teilnahme in Form eines individuellen Messestandes oder eines Gemeinschaftsstandes mit anderen Handwerkskollegen unsere Infrastruktur in den Messehallen größtmöglichen Nutzen bietet.

Wir von Mobau Wirtz & Classen sind davon überzeugt, daß auch die 2. Heinsberger Baumesse nicht nur unsere Region, sondern vor allem auch das Baugewerbe in unserer Region fördern wird.

Last but not Least Für kleine und große „Geschäfte“

Wer kennt nicht die Situation: Man ist unterwegs, draußen, weit und breit keine Möglichkeit einzukufen, um sein kurz zurückzuziehen. Viele Ge-schäfte lassen sich vernünftigerweise verlegen. Das, von dem hier die Re-zepte ist, jedoch nicht. Oder nur kurzzei-tig. Denn die Dringlichkeit nimmt zu

und sie liegt in der Natur begründet. Abhilfe auf kleinstem Raum schafft die Dixi-Toilette, die sich seit langem bewährt.

Als mobile Minikabine ist sie ab sofort beim ProfiZentrum auszuliehen und als willkommenes „Problemlösung“ als improvisierte Baustelle einzusetzen. Taghell mit Lichtkuppeldach und zug-treier Lüftung „Luxuron“ mit Kleider-haken, Papierhalter und Handrei-nigungs-spende.

Das durchdachte Konzept ist über-gangs ISO 9001 DIN-geprüft und fürs ganz umweltverträgliche Sanitärkon-zept mit blauem Engel aus-geszeichnet. Interessierten wenden sich an Norbert Nießen (tel.0163/696-3403); Willibert Dickmann (tel.0163/696-3036); oder Ralf Brockmann (tel.0163/696-3019). Toi.toi.toi.



Vorgestellt: Azubis bei Mobau Wirtz & Classen Manuel - Gute Vorsätze

Manuel Hidalgo ist im zweiten Jahr seiner kaufmännischen Ausbildung. Mit seiner Fachhochschulreife be-währt er sich bei Mobau Wirtz und Classen. „Ich war schon vom ersten Gespräch beeindruckt und weiß nun, daß Firmphilosophie hier nicht nur leere Worte sind.“ Er hat seine Aus-bildung im Fachmarkt begonnen und ist hier im Bereich Baumaschinen und Baugeräte tätig. „Dabei ist es für mich eine Herausforderung, auch mal einen Extra-Weg in Kauf zu neh-men oder ein Extra-Telefonat zu füh-ren, damit der Kunde bekommt was er wünscht.“ Zu seiner Zukunft sagt der begeisterte Squash-Spieler: „Ich möchte hier jemand werden, auf den man nicht mehr verzichten möchte.“



Sie ist eine unserer Mitarbeiterinnen, die ausschließlich „hinter den Kulissen“ für das Funktionieren ihrer Ab-teilung und nicht zuletzt der Zufriedenheit der Kunden beiträgt.

Dunja Eversheim, Fachberaterin des BDB. Schon seit zehn Jahren in der Firma tätig, leitet sie heute den Bereich Objekte/Kalkulation. Außerdem ist sie zuständig für die Angebotserstel-lung für die Unternehme-runden. „Damit wir wissen, was am Markt ge-schieht, ist es für uns wichtig, einen Überblick über aktuelle Objekte zu



BDB-Kompetent: Dunja Eversheim

Aufgepaßt: Baubzugssteuer

von Gottfried Classen

Das kennen wir ja schon - wir werden in die Pflicht genommen, ohne uns zu fragen. Aber die Zeit drängt und lamentieren nützt nichts! Und: bei näherem Betrachten kommt man nicht umhin, letztlich der neuen Ein-nahmequelle für Herrn Eichel auch etwas Gutes zuzugestehen.

Worum geht's? - Es heißt „Gesetz zur Eindämmung illegaler Betätigung im Baugewerbe“. Ab 1.1.2002 tritt es in Kraft und betrifft vor allem die Auftraggeber für die Bau- und Ausbaubranche.

Konkret: Wer als Unternehmer einen Auftrag an eine Baufirma vergibt, muß ab sofort 15 % der Summe, die ihm in Rechnung gestellt wird, einbehalten; also nicht an den Auftragnehmer zahlen, sondern direkt an das Finanzamt abführen. Und zwar dann, wenn er im Jahr mindestens 5.000 € Bruttoauftragsvolumen vergibt.

Wer sich nicht daran hält, kann mit Bußgeld bis zu 25.000 € belegt werden.

(Fortsetzung Seite 2)

Gebälte Fliesenpower am 1. VolksBank Markt Müritzer Platz und Mühlenweg



„Gebälte Fliesenpower“ ist ein Projekt, das die Zusammenarbeit zwischen der Volksbank und dem Baugewerbe fördern soll. Es geht um die Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen im Baugeberbereich.

Das Projekt wird von der Volksbank und dem Baugewerbe gemeinsam durchgeführt. Es soll die Zusammenarbeit zwischen den beiden Partnern stärken und die Entwicklung des Baugeberbereiches fördern.

SERVICE: Ausschreibungen

bekommen, zu denen wir gerne Ausschreibungen bis ins Detail beiraumen. So werden wir frühzeitig in die Lage versetzt, Objekte der Industrie „material-technisch“ in Einklang zu bringen.

Eine enge Zusammenarbeit zwischen dem Unter-nehmer, unserem Außendienst und Innendienst ist natürlich die Voraussetzung.

Wir sind sicher, daß wir mit diesem Service zu einer Vereinfachung der Abwicklung beitragen können und daß beide Seiten, Unternehmer und ProfiZentrum, davon profitieren!

erklärt die enga-gierte Kollegin.

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 MAIKE Classen | Sabine Lindt | Guenter Kleinen | Anja Eigen
GRAFIKDESIGN Christina Fellbusch | Susanne Rauch
BILDREDAKTION Kristina Schorn
SALES / ANZEIGEN Maika 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 XXX

ERSCHEINUNGSJAHR 2021 AUSGABE 01
VERANTWORTLICH FÜR DEN REDAKTIONELLEN INHALT Louisa Röseler Classen
Am Weidenhof 10 | 52525 Heinsberg

Findibus - die Zukunft im Fliesenmarkt Louisa Classen stellt neues Service-System vor

Louisa Classen ist neu im Unternehmen Mobau Wirtz & Classen. Die junge Frau hat kürzlich ihren Bachelor of Arts erhalten und ist verantwortlich für Fliesenmark-tal im Bereich „e-commerce“.

Hier hat man den zukunftsorientierten Kundenservice schon immer viel Raum gewährt. Daher ist bekannt, dass Kun-den heute „flexibler“ und anspruchsvoller geworden sind. Dem will man bei Mobau Wirtz & Classen mit einer neu entwickel-

ten elektronischen Ver-kaufsförderung Rechnung tragen.

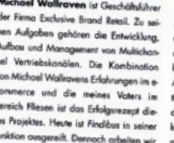
Wir fragten Louisa Classen, nach den Hintergründen.

„Die Idee stammt von meinem Vater Gottfried Classen. Aufgrund sei-ner jahrelangen Erfah-rungen im Vertrieb keramischer Bodenbe-legte weiß er, worauf es beim Verkauf von Fliesen ankommt.

Neben der hohen Informationsdichte spielt auch der emotionale Aspekt eine große Rolle. Ein Verkäufer muss neben den tech-nischen und gestalterischen Komponenten der Fliesen auch den Kunden in seiner Vor-stellungsbildung unterstützen. Heute greifen Verkäufer noch zu Prospekt und Katalog, um den Kunden die Fliese in ihrer Echtheit vorzuzeigen. Dennoch arbeiten wir ständig an seiner Kundenfreundlichkeit und Aktualität.“



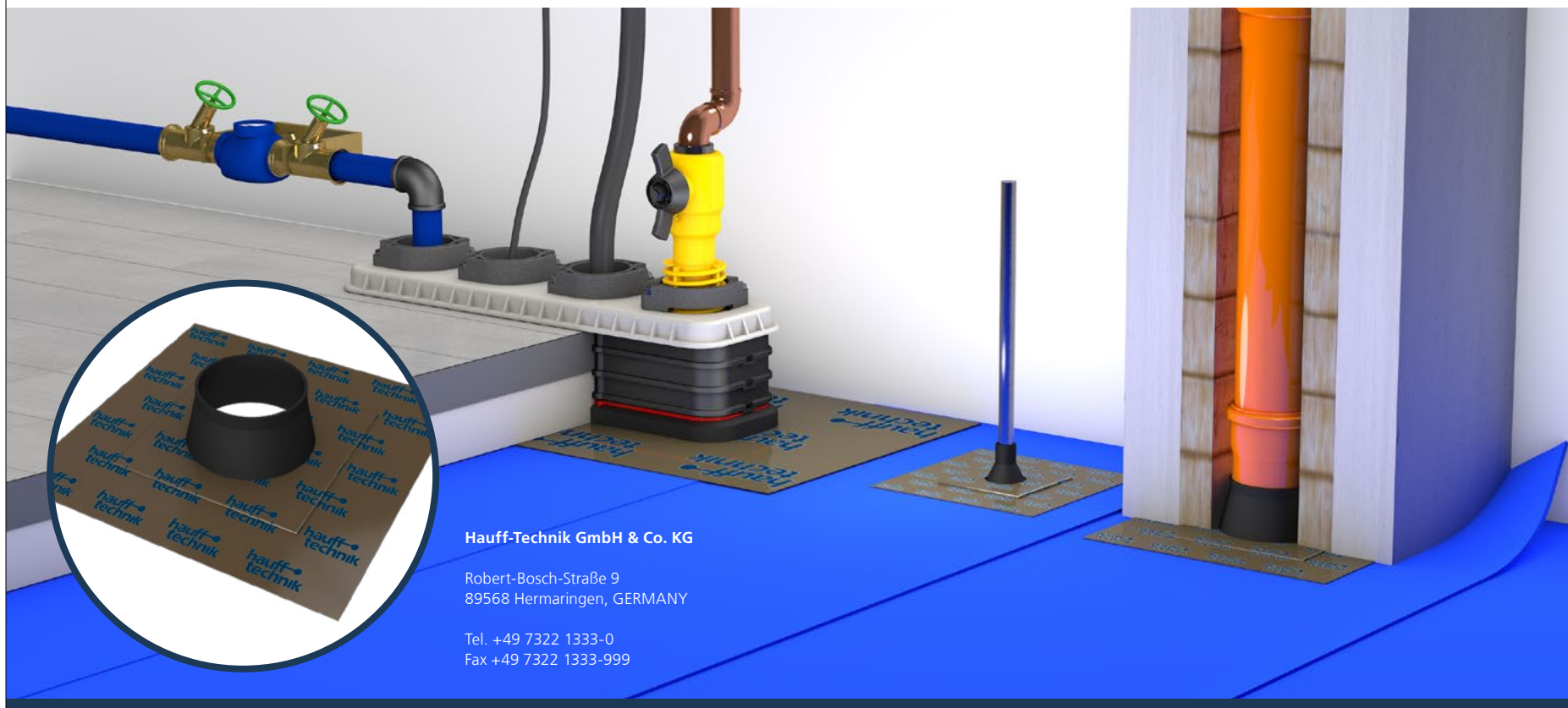
Mobau Wirtz & Classen bietet mit Findibus ein Findus-Service. Per Fernver-mittlung werden die Geräte von uns ein- und ausgeschaltet sowie Funktion und Ak-tualität ständig kontrolliert. Unsere Vision: Aus der Fliesenunterstützung einen Multi-Medialekanal zu machen und so die Potentiale des Internets zu nutzen. Hier-bei künftig „Online“ und „Offline“ gekoppelt werden.“



Immer. Sicher. Dicht.

HAUFF FOLIEN-MANSCHETTEN – GASDICHT, LUFTDICHT, RADONSICHER

Die neuen Hauff Folien-Manschetten sorgen für eine sichere Anbindung einer Durchführung an eine Radonfolie, Dampfsperffolie oder andere Abdichtungsbahnen auf der Bodenplatte. Die Manschetten gibt es passend für die Mehrsparten-hauseinführung MSH Basic FUBO SR4 und für viele weitere Durchführungen durch die Bodenplatte, wie Erdungsleiter, Abwasserrohre, Schutzrohre etc.



Hauff-Technik GmbH & Co. KG

Robert-Bosch-Straße 9
89568 Hermaringen, GERMANY

Tel. +49 7322 1333-0
Fax +49 7322 1333-999

Beginn der Garten(bau) Saison GaLaBau Team in den Startblocks



Kontakt BauPark Hückelhoven

Georg Goertz | Teamleiter

Telefon 02433.45050

Mail baupark@mobau-wirtz-lassen.de

Das Galabauteam im BauPark Hückelhoven wächst weiter. Mittlerweile arbeiten hier sieben Mitarbeitende ausschließlich für Galabauer und Privatkunden. „Das macht uns so stark!“, sagt Teamleiter Georg Goertz.

Und Rudi Albertz ergänzt: „Der Schwerpunkt liegt zum einen bei der Beratung und Betreuung von Privatkunden und Garten- und Landschaftsbauunternehmen. Das zweite Standbein bildet der Vertrieb von Schellevis-Produkten. Auch hier liegt der Schwerpunkt in der Betreuung sowie der Beratung von Architekten und Händlern.“

Der Personalzuwachs ist vor allem auf den weiterhin schnell wachsenden Trend für die Verschönerung und Neugestaltung von Gärten zurückzuführen. Grundlage für die Beratung bildet die immer auf dem neusten Stand präsente Gartenausstellung an der Rheinstr. 1 in Hückelhoven, unmittelbar neben den Kundenparkplätzen des Mobau BauParks.

„Das Galabauteam ist für unsere gesamte Kundschaft immer erreichbar und dabei zeitlich flexibel,“ verspricht Georg Goertz, und weiter: „Ich glaube sagen zu können, unsere Kollegen/innen sind in allen Bereichen fit und verfügen über neuestes Knowhow, um den wachsenden Anforderungen auf dem Galabausektor gerecht zu werden. Dafür sorgen u.a. auch die Schulungen durch unsere Lieferanten und produzierenden Partner.“



SCHELLEVIS INSPIRATION

DIE NATUR ALS QUELLE DER INSPIRATION

Ausgesuchte Rohstoffe und Herstellungsverfahren verleihen den Großformatplatten ihre spezielle Farbe und ihren besonderen Charakter. Ästhetisch und funktionell auf alle Anforderungen abgestimmt. Eine natürliche und nachhaltige Kollektion. SCHELLEVIS.NL

Mobau PRO Wirtz & Classen

Telefon 02433.450515 | SCHELLEVIS-DEUTSCHLAND.DE

Schellevis Vertrieb Deutschland

Alles Gute.

Herzlichen Glückwunsch zum 25. Jubiläum!

Wir bedanken uns für die vertrauensvolle Zusammenarbeit und freuen uns auf viele weitere erfolgreiche gemeinsame Jahre.

www.ytong-silka.de

xella

silka

YTONG

Grußworte

Die Wurzeln von Mobau Wirtz & Classen liegen im Kreis Heinsberg und darauf ist die Unternehmensgruppe stolz. Stolz, zahlreichen Menschen einen sicheren Arbeitsplatz zu bieten und zu der wirtschaftlichen Entwicklung beitragen zu können.

Das 25-jährige Jubiläum gibt Anlass, dass die Bürgermeister der Städte Heinsberg und Hückelhoven sowie der Landrat Stephan Pusch ein paar persönliche Worte äußern.

Stephan Pusch
Landrat Keis Heinsberg



Meine Damen und Herren, verehrte Familien Wirtz und Classen

Ein viertel Jahrhundert ist es her, dass ein starkes und traditionsreiches Heinsberger Unternehmen der Baustoffwirtschaft mit einem ebenfalls starken und traditionsreichen Hückelhovener Unternehmen der Baustoffwirtschaft zusammengegangen ist und zur Unternehmensgruppe „Mobau Wirtz & Classen“ wurde. Man kann Ihnen – liebe Familien Wirtz und Classen – nur gratulieren zu dieser Entscheidung von damals und natürlich ihrem 25-jährigen Jubiläum von heute. „Bodenständig – weitsichtig“ - das Motto unseres Kreises Heinsberg – das könnte aus meiner Sicht durchaus auch uneingeschränkt für die Unternehmensgruppe „Mobau Wirtz und Classen“ stehen.

In der schwierigen wirtschaftlichen Situation unserer Region in den 90er Jahren – inmitten des tiefgreifenden wirtschaftlichen Strukturwandels zum Ende der Zeche Sophia-Jacoba – haben sie den Mut gefasst und sich im Verbund noch stärker aufgestellt. Sozusagen „über die Rur hinweg“, was mich als Landrat des Kreises Heinsberg natürlich besonders freut, haben sie „gemeinsame Sache“ gemacht, um sich in dem sicherlich schwierigen Marktumfeld Ihrer Branche noch besser behaupten zu können. Und das schaffen sie bis heute in hervorragender Weise. Den exzellen-

ten Ruf von „Mobau Wirtz und Classen“, der für - gerade in der Bauwirtschaft - hoch geschätzte Tugenden wie Qualität und Verlässlichkeit steht, haben Sie aus der langen Tradition Ihrer Unternehmen in die gemeinsame Gruppe mit eingebracht und durch zukunftsorientierte unternehmerische Entscheidungen und Investitionen in die Moderne geführt.

Unternehmerische Tugenden und weitsichtige Zukunftsentscheidungen sind natürlich von herausragender Bedeutung für den Erfolg. Aber was wären diese, wenn sie nicht im Unternehmen – von Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern – umgesetzt und gelebt würden. Und so gebührt anlässlich eines solchen Jubiläums auch von meiner Seite aus der Dank an die Menschen, die die Farben der Unternehmensgruppe „Mobau Wirtz & Classen“ tragen. Sie sind ein Teil ihres Erfolgs und ein Garant für eine zweifellos weiterhin hervorragende Entwicklung in der Zukunft.

Ich wünsche Ihnen, liebe Familien Wirtz und Classen, weiterhin die glückliche Hand und den Weitblick, solch gute Unternehmensentscheidungen zu treffen, wie Sie es in der Vergangenheit getan haben.

Ihr Stephan Pusch
Landrat Keis Heinsberg

Meine sehr geehrten Damen und Herren, verehrte Familien Wirtz und Classen.

Seit einem Vierteljahrhundert steht der Name „Mobau Wirtz & Classen“ für Qualität und Verlässlichkeit. Der Zusammenschluss der beiden Familienunternehmen Wirtz und Classen im Jahr 1996 war ein Meilenstein in der Entwicklung der Baustoffhandelsunternehmen in der Region.

Ich darf Ihnen als Bürgermeister der Stadt Hückelhoven, auch im Namen des Rates, die herzlichsten Glückwünsche zum Jubiläum aussprechen.

Schon lange vor dem Zusammenschluss waren beide Familien in der Branche tätig und können auf eine langjährige Tradition zurückblicken.

Die Familie Classen ist seit jeher sehr eng mit Hückelhoven verbunden. War Wilhelm Classen Senior doch von Dezember 1949 bis November 1956 Bürgermeister der damaligen Gemeinde Hückelhoven-Ratheim. Sein Sohn Gottfried Classen Senior gründete 1957 das Unternehmen für den Handel mit Baumaschinen und Baustoffen im Gemeindeteil Hilfarth an der „Breite Straße“.

Heute, 64 Jahre nach der Gründung, firmiert die familiengeführte mittelständische Unternehmergruppe als Classen Baufachhandel GmbH. 1991 wurde der Sitz von Hilfarth in das Gewerbegebiet Rheinstraße nach Hückelhoven verlegt.

Zwei der drei Söhne von Gottfried Classen Senior, Wilhelm und Gottfried Classen führen neben der eigenen Gesellschaft seit 25 Jahren zusammen mit den Brüdern Bert und Klaus Wirtz die Unternehmensgruppe „Mobau Wirtz & Classen“.

Im Gründungsjahr eröffnete auf der Weserstraße in Hückelhoven auf einer Fläche von 700 qm der erste Fliesenmax-Markt. Mittlerweile gibt es in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen insgesamt 10 Fliesenmax Standorte. Schon ein Jahr nach der Gründung wurde der Standort in Hückelhoven auf 30.000 qm erweitert. Im selben Jahr wurde in Heinsberg-Dremmen das ProfiZentrum eröffnet und ein Verwaltungsgebäude mit mehr als 70.000 qm bezogen.

Mittlerweile umfasst der Zusammenschluss der Familien Wirtz und Classen auch eine eigenständige Expedition, einen Natursteinhandel sowie einen Holz- und Bedachungsfachhandel. Neben den Standorten in Hückelhoven und Dremmen gibt es weitere in Mönchengladbach, Kempen und Viersen.

Die Erfolgsgeschichte der Mobau Wirtz und Classen GmbH & Co. KG ist also auch nach 25 Jahren ungebrochen.

Sehr geehrte Familien Wirtz und Classen, für die nächsten 25 Jahre wünsche ich Ihrer Unternehmensgruppe weiterhin den Elan und den Erfolg der Vergangenheit.

Ihr Bernd Jansen
Bürgermeister Hückelhoven



Bernd Jansen
Bürgermeister Hückelhoven



Kai Louis
Bürgermeister Heinsberg

Die Firma Wirtz und Classen kann in diesem Jahr auf ihre 25-jähriges Betriebsjubiläum zurückblicken.

Hierzu übermittle ich persönlich sowie im Namen von Rat und Verwaltung der Stadt Heinsberg die herzlichsten Glückwünsche.

„Wer hoch hinaus will, fängt meist klein an“, dieses abgewandelte Bonmot gilt für viele Unternehmen, die sich von einer kleinen Ideenschmiede zu großen Unternehmen entwickelt haben. Und dies ist unbestritten der Fall, die Firma Wirtz & Classen GmbH & Co. KG ist ein bedeutendes Unternehmen nicht nur für die Stadt Heinsberg sondern auch für die gesamte Region.

Gerade in diesen schwierigen Zeiten freue ich mich sehr über solche Erfolgsgeschichten, sowohl für das Unternehmen als auch für unsere Stadt. Dazu braucht es viel Elan, Zielstrebigkeit und Ausdauer.

Ich hoffe und wünsche mir, dass das, was Sie alle mit vereinten Kräften geschaffen haben, sich auch weiterhin so positiv entwickelt.

Heinsberg, im Februar 2021

Kai Louis
Bürgermeister

WIR SAGEN DANKE!

Liebe Kunden, Lieferanten, Partner,
Kollegen, Mitarbeiter, Freunde, Wegbegleiter

2 JAHRZEHNTE & EIN HALBES – 25 JAHRE MOBAU WIRTZ & CLASSEN.

Mobau PRO Wirtz & Classen

MOBAU WIRTZ & CLASSEN GmbH & Co. KG
Am Weidenhof 10 | 52525 Heinsberg

Mobau:Logistik

MOBAU WIRTZ UND CLASSEN LOGISTIK
Am Weidenhof 10 | 52525 Heinsberg

SSW:Dach & Holz

SSW BEDACHUNGS- / HOLZFACHHANDEL GmbH & Co. KG
Am Weidenhof 8 | 52525 Heinsberg

Classen:Natursteinhandel

CLASSEN NATURSTEINHANDEL GmbH
Rheinstraße 2 | 41836 Hückelhoven

fliesenma⊗

FLIESENMAX GmbH & Co. KG
Am Weidenhof 10 | 52525 Heinsberg

Anlässlich unseres 25-jährigen Jubiläums möchten wir uns bei allen Geschäftspartnern, die uns auf unserem Weg begleitet haben, für die erfolgreiche und vertrauensvolle Zusammenarbeit bedanken. Ein besonderer Dank gilt natürlich unseren Kunden – für ihr Vertrauen und ihre langjährige Treue. Durch ihr Vertrauen wurden aus vielen Geschäftsbeziehungen Freundschaften, die weit über das Geschäftliche hinausreichen. Unsere Geschäfte werden mit Menschen gemacht und das macht die Baustoffbranche erst zu dem, was sie ist.

Wir danken all' unseren Mitarbeitern für Ihr Engagement und Ihre Arbeit, ohne Sie könnten wir unseren Erfolg nicht teilen und wir sind stolz und dankbar, was jeden Tag geleistet wird. Mit sehr viel Ehrgeiz, Wissen und Fleiß haben Sie dazu beigetragen, dass

sich unsere Firma in Marktposition und Größe sehr positiv entwickelt hat. Wir sind stolz darauf, Sie in unserem Team zu haben!

Wir wollen unser Jubiläum aber nicht nur für einen Rückblick nutzen, sondern auch einen Blick auf die Zukunft werfen. Auch in Zukunft setzen wir vertrauensvoll auf unsere Kunden, Geschäftspartner und Mitarbeiter und freuen uns auf viele neue gemeinsame Projekte. Wie bisher auch, wollen wir Seite an Seite mit Loyalität Geschäfte machen und mit Weitblick unsere unternehmerischen Strukturen voranbringen.

Zu unserer Jubiläumsfeier erreichten uns viele Glückwünsche und tolle Geschenke. So viel Zuspruch und Anerkennung erfüllt uns mit Stolz. Vielen Dank dafür!

Carlo Cläßen Heike Cläßen Alexander Cläßen Daniela Röhl-Cläßen
Thomas Wirtz Alexander Wirtz Gottfried Classen Jochen Wirtz
And Wirtz Klaus Hing

Die Geschäftsleitung