

# PROFILI NEWS

JETZT  
NEU

THEMA #08

Sommer 2024

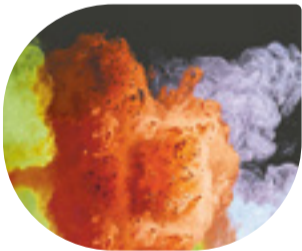
## ZUKUNFT MACHER

Schlüsselfaktor Mensch  
im Bauwesen

- # Talentschmiede -  
**ECHTE EXPERTEN**  
hausgemacht
- # Generationsmix bei SSW
- # Digitalisierung -  
der Weg in die Zukunft



# Inhalt



SEITE

## EXPERTENWISSEN

04

Der Schlüssel zum Erfolg in der Baubranche

## SO WERDEN ECHE EXPERTEN GEMACHT

06

Mobau Wirtz & Classen professionalisiert die hauseigene Talentschmiede

## EXPERTENBERICHT

06

Was macht einen ECHTEN EXPERTEN aus?

## KUNDENUMFRAGE

08

ECHE EXPERTEN wollen es wissen

## VOM VATER AN DEN SOHN

09

Der Natursteinhandel bleibt in der Expertenhand der Familie Jansen

## ECHE EXPERTEN HAUSGEMACHT

10

So macht man bei Mobau Wirtz & Classen Karriere

## WIR HALTEN, WAS WIR VERSPRECHEN

12

Mobau Wirtz & Classen will ein ECHTER EXPERTE als Ausbilder sein

## GLÜCKLICHE KOLLEGEN MACHEN DEN UNTERSCHIED

13

Mit der richtigen Strategie zum guten Arbeitgeber

## EXPERTENPROJEKTE

14

3 Projektvorstellungen

## WENN ECHE EXPERTEN ZUSAMMENARBEITEN

16

Projekt Musterkisten-Herstellung in den Rurtalwerkstätten

## GARTEN GIGANTEN IN GENT

16

Schellevis Event

## DER MIX MACHTS

17

Generationsmix bei SSW

## MOBAU WIRTZ & CLASSEN ALS ECHE DIGI-EXPERTE

18

Wo führt der digitale Weg uns hin?

## IMPRESSUM

**HERAUSGEBER** Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co. KG

**FIRMENSITZ** Am Weidenhof 10, 52525 Heinsberg

**KONTAKT** Telefon 02452.9630

Mail [service@mobau-wirtz-lassen.de](mailto:service@mobau-wirtz-lassen.de)

Webseite [mobau-wirtz-lassen.de](http://mobau-wirtz-lassen.de)

**CHEFREDAKTEURIN** Louisa Röseler Classen

**REDAKTION** Nicole Busch | Anna Quadflieg | Louisa Röseler Classen

**GRAFIKDESIGN** fellbusch.com

**BILDREDAKTION** Kristina Schorn

**WEITERE BILDQUELLEN** S.3,4,6 Kristina Schorn, S. 7 privat, S. 9 Kristina Schorn, S.10-11 privat, S. 12 Kristina Schorn, privat, S. 13 privat, S. 14 privat, Rheinbau GmbH Jülich, S. 16-17 privat, S. 18-19 Kristina Schorn, S. 20 istock

**SALES / ANZEIGEN** Victoria Classen

**GESCHÄFTSFÜHRUNG** Gottfried Classen | Wilhelm Classen

Alexander Wirtz | Bert Wirtz

**USTIDNR.** DE811943942

**HANDELSREGISTER:** KG Sitz 52525 Heinsberg | AG Aachen | HRA 5207

**PERSÖNLICH HAFTENDER GESELLSCHAFTER**

Mobau Wirtz & Classen Baufachhandel | Verwaltungs GmbH Sitz in 52525 Heinsberg | AG Aachen | HRB 10063

**DRUCKEREI** DCM Druck Center Meckenheim GmbH

Werner-von-Siemens-Str. 13 | 53340 Meckenheim

**ERSCHEINUNGSJAHR** 2024 **AUSGABE** 08

**VERANTWORTLICH FÜR DEN**

**REDAKTIONELLEN INHALT**

Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co. KG

Am Weidenhof 10 | 52525 Heinsberg



### **Liebe Leserinnen, liebe Leser –**

mittlerweile kennt jeder unseren Slogan „**ECHTE EXPERTEN**“. Für uns sind das nicht nur leere Worte. Denn in unserer Branche spielt das Thema Expertise eine zentrale Rolle, und das schon seit jeher. Als Fachhändler legen wir großen Wert darauf, dass unsere Kollegen bestens geschult sind und kontinuierlich weitergebildet werden, sowie auf die Breite und Tiefe unseres Sortiments in nahezu allen Fachbereichen vorbereitet sind.

Für unsere Kunden macht eben diese Expertise oft den Unterschied. Deswegen ist es unser Ziel uns weiter zu spezialisieren und dabei verstärkt auf Themen wie Energieeffizienz und Digitalisierung zu setzen. Dabei gilt es die Bedürfnisse des Kunden nie aus den Augen zu verlieren.

Auch wir stehen dabei von Zeit zu Zeit vor Herausforderungen, insbesondere in Bezug auf den Fachkräftemangel. Unsere Lösung? Wir investieren in die Ausbildung junger Talente, sei es zum Fachlageristen, Groß- und Außenhandelskaufmann, Bachelor oder Master sowie Fachinformatiker oder Berufskraftfahrer. Und wir fördern unseren hausinternen Nachwuchs, damit sie unsere **ECHTEN EXPERTEN** von morgen werden.

Die Erfahrung hat gezeigt: Diese Maßnahmen haben nicht nur positive Auswirkungen auf uns selbst, unsere Hersteller und Partner, sondern vor allem auch auf unsere Kunden. Denn Expertise zahlt sich immer aus. Durch die enge Zusammenarbeit zwischen hauseigenen Experten, festen Industriepartnern und Stammkunden gewährleisten wir einen reibungslosen Ablauf und eine breitere Auswahl für unsere Kunden. Unsere hohe Lagerkapazität und Warenbevorratung unterstützen unsere Expertise zusätzlich.

Zudem setzen wir auf stetige Weiterbildung. Damit wir **ECHTE EXPERTEN** bleiben, hören wir darum nie auf, an uns zu arbeiten. Auch auf der Führungsebene nicht. Nur so können wir der sichere, faire, marktgerechte und motivierte Partner für unser Team und unsere Kunden bleiben, der wir sein wollen. Aus diesem Grund haben wir in dieser Ausgabe den Fokus auf unsere **ECHTEN EXPERTEN** gelegt. Wir möchten erzählen, was sie ausmacht, wie sie zu Experten wurden, wie sich die Expertise zeigt und bei Mobau Wirtz & Classen weiterentwickeln wird. Denn unsere **ECHTEN EXPERTEN** unterscheiden uns und machen uns aus.

### **Mit herzlichen Grüßen**

Wilhelm Classen

## **Wavin Green Connect** Das Komplettsystem zur idealen Grundstücksentwässerung

Unser System garantiert Ihnen eine optimale und dauerhaft dichte Lösung. Das hochwertige Material PP hält extremen Anforderungen und niedrigen Temperaturen stand. Die patentierte Dichtungstechnologie vom Wavin Green Connect 2000 PP-MD Rohr ermöglicht zudem eine einfache und sichere Installation.



**wavin**

An Orbia business.

 **Green Connect**  
Für die sichere Grundstücksentwässerung.

Mehr Infos unter  
[wavin.com](http://wavin.com)



# Experten- wissen

## Der Schlüssel zum Erfolg in der Baubranche



**D**er Wettbewerb wird immer härter. Die Bau- und Immobilienbranche sieht sich mit stark gestiegenen Baupreisen und Bauzinsen konfrontiert, was die Krise weiter verschärft. Und der Fachkräftemangel belastet den Baustoffhandel zusätzlich wie alle anderen Gewerbe auch. Im letzten Jahr verzeichnete das Bauhauptgewerbe (laut dem Zentralverband des Deutschen Baugewerbes e.V.) einen realen Verlust von etwa 5% im Vergleich zum Vorjahr.<sup>1</sup>

Aktuelle Untersuchungen und Umfragen des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) und des ifo-Instituts in München deuten darauf hin, dass die Bauleistungen auch im Jahr 2024 zurückgehen werden, gefolgt von einem nur minimalen Wachstum in den Folgejahren. Insbesondere der Wohnungsbau ist stark betroffen und wird dabei stark um 5,4% schrumpfen.<sup>2</sup>



„Auf einem immer stärker umkämpften Markt setzen wir uns durch Know-how und kompetente Beratung vom Wettbewerb ab. Die Bedeutung von Expertise, Austausch auf Augenhöhe und kontinuierlicher Weiterentwicklung in diesem dynamischen Markt wächst.“

Carlo Classen

Kleiner Lichtblick: Projekte im Bereich der Energie- und Mobilitätswende stützten den Tiefbau und kompensierten teilweise die Rückgänge im Hochbau.

### KOMPETENZ ALS WETTBEWERBSVORTEIL IN DER KRISE

Bedingt durch diese Krise stellen die Kunden auch an den Baustoffhandel immer spezifischere Anforderungen. Damit wird Fachwissen zum entscheidenden Unterscheidungsmerkmal für erfolgreiche Baustoffhändler. Denn das Fachwissen ermöglicht es beispielsweise, im Ausschreibungsverfahren wertvolle Tipps zu geben und stets alternative Produkte anzubieten, die den Kundenbedürfnissen gerecht werden. Die Expertise der Mobau Wirtz & Classen Fachberater sorgt zudem für eine effiziente

Koordination von Anfragen, was zu minimalen Wartezeiten führt. Ein großes Plus für Kunden und Hersteller.

### AUSTAUSCH AUF AUGENHÖHE

Diese im Wettbewerb so entscheidende Expertise kommt nicht von ungefähr. Essenziell für unsere **ECHTEN EXPERTEN** ist der Austausch auf Augenhöhe mit den Kunden. Wer nah am Kunden ist, kann individuelle Bedürfnisse besser und schneller erkennen und damit gleichzeitig sein Fachwissen erweitern. Davon profitiert wiederum der nächste Kunde. Eine echte Win-win-Situation. Durch den ständigen Dialog können zudem nicht nur Produktneuheiten brandaktuell eingeführt werden, sondern auch Lösungen angeboten werden, die Zeit und Geld sparen. Ein Aspekt, der für alle Beteiligten von unschätzbarem Wert ist.

### EVOLUTION DER EXPERTISE

Mobau Wirtz & Classen hat die Zeichen der Zeit schon vor einigen Jahren erkannt und rechtzeitig in die **ECHTEN EXPERTEN** investiert. Man setzt seit langem auf einen antizyklischen Schulungsrhythmus, um immer einen Schritt voraus zu sein und aktiv zu agieren, anstatt nur zu reagieren. Ein speziell abgestimmtes internes Schulungskonzept und vielfältige Möglichkeiten zur Weiterbildung sollen einen stetig hohen Wissensstand sicherstellen. Die Kriterien für die Mobau-Experten: Nah an der Praxis sein, sehr gute Marktkenntnisse besitzen, über ein großes Netzwerk verfügen und Verhandlungsstärke zeigen. Um sicherzustellen, dass die Kollegen **ECHTE EXPERTEN** auf ihrem Gebiet sind und bleiben, sorgt Mobau Wirtz & Classen neben den Schulungen für einen engen Austausch mit Industrie und Handel. Und man plant für

„Im Laufe der Zeit hat sich der Fokus von Mobau Wirtz & Classen auf Expertise und Profikunden-Beratung weiterentwickelt. Wir haben unsere Mitarbeiter vollumfänglich ausgebildet, eigene Abteilungen für verschiedene Gewerke gegründet und setzen verstärkt auf Kundenbindung durch Unterstützung. Dabei hat sich die Beratung von rein theoretisch zu praktisch verschoben, da viele Informationen mittlerweile im Internet abrufbar sind.“

Carlo Classen

<sup>1</sup> Quelle: <https://www.zdb.de/baukonjunktur/konjunkturprognose-2023>

<sup>2</sup> Quelle: [https://www.diw.de/de/diw\\_01.c.889485.de/publikationen/wochenberichte/2024\\_01\\_1/bauvolumen\\_duerfte\\_erstmals\\_seit\\_der\\_finanzkrise\\_nominal\\_sinken\\_lage\\_im\\_wohnungsbau\\_spitzt\\_sich\\_zu.html](https://www.diw.de/de/diw_01.c.889485.de/publikationen/wochenberichte/2024_01_1/bauvolumen_duerfte_erstmals_seit_der_finanzkrise_nominal_sinken_lage_im_wohnungsbau_spitzt_sich_zu.html)

die Zukunft: „Die Förderung von Expertise und Beratung in der Baubranche birgt sowohl Herausforderungen als auch Chancen. Automatisierung im Verkaufsprozess und eine verstärkte Beratung außerhalb des Point of Sale sind nur einige der Schritte, die Mobau Wirtz & Classen zur Optimierung ihrer Dienstleistungen erwägen“, sagt Classen. „Es muss noch einiges getan werden, aber wir sind auf einem guten Weg, um uns auch als Arbeitgeber weiterzuentwickeln.“

### FACHWISSEN MACHT DEN UNTERSCHIED

Damit fand man sein Alleinstellungsmerkmal und unterscheidet sich von der Konkurrenz, denn besonders in Krisenzeiten macht sich die Investition in Know-how bemerkbar. Nur wirklich gut ausgebildete Fachberater, deren Wissen mit regelmäßigen Schulungen up to date gehalten wird, können die notwendige Aktua-

lität, Breite und Tiefe des Sortiments gewährleisten. Durch ihr Fachwissen und den stetigen Austausch kennen sie die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden genau und können darauf umgehend reagieren.

### DIE ZUKUNFT LIEGT IN DER EXPERTISE

Und ein Ende des Trends ist noch lange nicht in Sicht. In der Zukunft wird Expertenwissen immer wichtiger werden, besonders angesichts der zunehmenden Digitalisierung und Komplexität im Baubereich. Die Rolle des Baustoffhändlers ist für Classen dabei ganz klar definiert: „Wir sehen uns als Bindeglied zwischen Lieferanten und Kunden sowohl im B2B- als auch im B2C-Bereich.“ In einer sich ständig wandelnden und kriselnden Baubranche wird Fachwissen immer mehr zum entscheidenden Erfolgsfaktor. Mobau Wirtz & Classen setzt konsequent auf Expertise.

„Denn wir sind davon überzeugt, dass davon nicht nur die (Profi-)Kunden, sondern auch unsere Kollegen, die Hersteller und letztendlich auch wir profitieren.“

Carlo Classen

## WAS GENAU BEDEUTET EIGENTLICH „ECHTER EXPERTE“?

Das Wort „Experte“ leitet sich vom lateinischen Ausdruck „expertus“ ab, was so viel heißt wie „erfahren, sachkundig“. Es bezeichnet eine Person, die ein überdurchschnittlich umfangreiches Wissen auf einem Fachgebiet besitzt oder über spezielle Fähigkeiten verfügt. Zum Expertentum gehört aber nicht nur das theoretische Wissen, sondern auch die Fähigkeit, dieses kompetent anzuwenden und das Ergebnis beurteilen zu können.

### Ein **ECHTER EXPERTE** besitzt also:



Das Fachwissen (fachspezifische Ausdrücke, Methoden und Verfahren, Arbeitsmittel und Materialien und deren sachgemäße Verwendung).



Den Überblick über das ganze Fachgebiet inklusive der Standards und des Rechtsrahmens.



Wissen über die Gefahren und Risiken sowie über die daraus resultierenden Vorsichts-, Schutzmaßnahmen und Vorkehrungen.

Zum Experten wird man in der Regel durch eine Ausbildung oder ein Studium. Aber auch durch Forschung oder autodidaktisch kann Expertenwissen erworben werden.

Bei Mobau Wirtz & Classen werden die Kollegen zu **ECHTEN EXPERTEN**, indem sie zum einen über eine solide Ausbildung verfügen, zum anderen durch den täglichen Umgang und von erfahrenen Kollegen lernen und außerdem an zahlreichen Weiterbildungsmaßnahmen ihr Fachgebiet betreffend teilnehmen. Besonders wichtig ist auch der stetige Austausch mit den Profikunden und Herstellern, der das Wissen über die Bedürfnisse der Fachleute und Neuerungen auf dem Markt immer up to date hält.

# So werden ECHTE EXPERTEN gemacht



Mobau Wirtz & Classen  
professionalisiert  
die hauseigene Talentschmiede



**CARLO CLASSEN**

Bei Mobau Wirtz & Classen waren die Arbeit mit Freunden und der Raum für den einzelnen Menschen schon immer zentrale Bestandteile der Unternehmenskultur. Unsere **ECHTEN EXPERTEN** entwickelten sich aus einer gesunden Arbeitsatmosphäre und einer hohen Loyalität zu uns und ihren Kollegen heraus. Doch der Arbeitsmarkt verändert sich. Wir haben die Zeichen der Zeit erkannt und wollen uns als Arbeitgeber mitverändern. Deswegen arbeiten wir derzeit an einer Professionalisierung der internen Kommunikation, des Onboardings, der Weiterbildungsmaßnahmen oder besser gesagt: der gesamten strategischen Ausrichtung. Bei einem Workshop zum Thema „**ECHTE EXPERTEN 2025**“ wurden die ersten Schritte für die Zukunft bereits erarbeitet. Im Gespräch mit Carlo Classen, Mitglied der Geschäftsleitung, werfen wir einen Blick hinter die Kulissen: Welche Programme und Initiativen sollen die Kollegen auf ihrem Weg zur Expertise zukünftig unterstützen? Wie wird das Konzept der hauseigenen Talentschmiede demnächst aus Talenten **ECHTE EXPERTEN** machen?

## GRÜNDLICHER EINSTIEG UND WEITERBILDUNGSMASSNAHMEN

Die typische Laufbahn bei Mobau Wirtz & Classen beginnt mit einem gründlichen Onboarding und Einstieg in das Unternehmen. Ein Rotationsprogramm während der Ausbildung ermöglicht es den Nachwuchskräften, verschiedene Abteilungen zu durchlaufen und so ein umfassendes Verständnis für die Firma zu entwickeln. Bereits während der Ausbildung gibt es regelmäßig Schulungen und Weiterbildungen. Beides häufig in Kombination mit Industriepartnern, um so nicht nur den Kunden besser betreuen zu können, sondern auch die Azubis fachlich best-

möglich weiterzuentwickeln. Momentan läuft beispielsweise ein neues Schulungsprogramm für bestehende Mitarbeiter an, das sowohl persönliche, fachliche als auch methodische Kompetenzen fördert. „Durch das familiäre Umfeld und den regen Austausch mit Führungskräften werden Talente bei Mobau Wirtz & Classen also kontinuierlich entdeckt und gefördert“, sagt Carlo Classen.

## FEEDBACK WIRD ZUR GRUNDLAGE

Eine funktionierende Feedbackkultur ist wichtig. Was an einigen Stellen bereits unmittelbar nach der Corona-Pandemie umgesetzt wurde, soll nun auch beim restlichen Unternehmen gang und gäbe werden. Denn die Einführung einer Feedbackkultur in einem Unternehmen markiert einen bedeutenden Wandel hin zu offener Kommunikation und kontinuierlicher Verbesserung. Wir möchten sicherstellen, dass alle Stimmen gehört werden. Feedback soll als essenzieller Bestandteil des Arbeitsalltags betrachtet werden, der sowohl individuelle als auch organisatorische Entwicklung fördert. Regelmäßige Feedbackrunden können auf diesem Weg in Zukunft die Mitarbeiterzufriedenheit noch weiter steigern, indem sie Anerkennung und Entwicklungsmöglichkeiten bieten. Gleichzeitig fördern sie die Innovationskraft des Unternehmens, da Ideen und Verbesserungsvorschläge schneller identifiziert und umgesetzt werden können.

## TALENTE FÖRDERN UND ZU FÜHRUNGSKRÄFTEN MACHEN

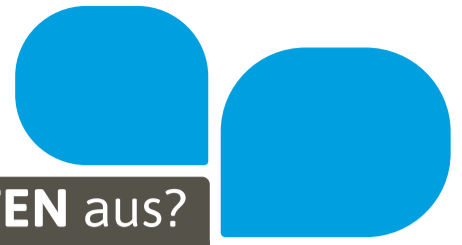
Die Identifikation potenzieller Talente erfolgt durch Empfehlungen von Kollegen und Vorgesetzten oder durch die Initiative und das Engagement der Mitarbeiter selbst. „Auch Mentoring spielt eine entscheidende Rolle bei der Weitergabe der Expertise und damit den Aufstiegschancen. Im Arbeitsalltag geben erfahrene Kollegen ihr Wissen weiter und sorgen so dafür, dass die Neuen lernen und das Know-how im Unternehmen verhaftet bleibt“, sagt Classen. Regelmäßige Expansionen schaffen

zudem stetig neue vakante und höhere Positionen innerhalb des Unternehmens. So wird immer Nachwuchs für attraktive leitende Positionen gesucht, die in den allermeisten Fällen hausintern besetzt werden können.

Und weil noch kein Meister vom Himmel gefallen ist, möchten wir auch in diesem Bereich unser Team stärker unterstützen. Um Talente zu fördern, bietet Mobau Wirtz & Classen unter anderem duale Studiengänge, Abendschulen und verschiedene Schulungen an, wie zum Beispiel spezifische Weiterbildungen und Zertifizierungen durch einen Kooperationskatalog mit Eurobaustoff. Ein Leistungsbeurteilungssystem soll die Maßnahmen ergänzen. Zudem ist geplant, für jeden Kollegen einen individuellen Entwicklungsplan zu erstellen, der gemeinsame Ziele festlegt. Weitere Schritte sind für die Zukunft angedacht.

## ERFOLGSGESCHICHTEN AUS DEN EIGENEN REIHEN

Erfolgsgeschichten wie die von den Mobau-Kollegen Axel Dohmen und Thomas Krings zeigen, dass der Weg zum Experten bei Mobau Wirtz & Classen erfolgreich gemeistert werden kann. Immerhin werden jetzt schon beeindruckende 62 der leitenden Stellen mit Talenten aus dem eigenen Haus besetzt. Damit das so bleibt, will man dem Fachkräftemangel entsprechend entgegenwirken. „Die Zukunft der Talententwicklung bei Mobau Wirtz & Classen wird durch einen verstärkten Fokus auf das Employer Branding und individuelle Mitarbeiterbedürfnisse geprägt sein. Moderne Arbeitszeitmodelle und Corporate Benefits werden weiter ausgebaut, um dafür zu sorgen, dass Mobau Wirtz & Classen seine Attraktivität als Arbeitgeber neu entwickelt und als echte Talentschmiede fungieren kann“ verspricht Classen.



## Was macht einen **ECHTEN EXPERTEN** aus? Ein Weiterbildungsexperte berichtet



**HOLGER JO SCHOLZ**

**D**en Markt und seine Entwicklungen kennt er gut: Holger Jo Scholz arbeitet seit mehr als 25 Jahren in verschiedenen Bereichen und Positionen in der Baustoffbranche. Er macht aus freundlichen Beratern aktive Verkäufer und unterstützt gute Führungskräfte darin, sehr gute zu werden. Deswegen weiß er auch ganz genau, welche Fähigkeiten und Eigenschaften ein „echter Experte“ haben muss. „Ein echter Experte ist der Fachmann in seinem Gebiet. Darüber hinaus besitzt er vor allem soziale Kompetenzen“, sagt Scholz.

Außerdem sind es vor allem Zuverlässigkeit, Verbindlichkeit, Empathie, ein sympathisches

Auftreten und Freundlichkeit im Umgang mit seinen Kunden, die laut Scholz zählen. Und selbstverständlich darf auch das stets aktuelle Fachwissen nicht zu kurz kommen. „Es ist wie beim Fußball: Wenn ich oben mitspielen will, muss ich regelmäßig trainieren, um fit zu bleiben. Ich muss neue Spielweisen und Taktiken kennen, damit ich nicht absteige“, weiß der erfahrene Coach.

Insbesondere in der Baubranche ist das momentan von großer Bedeutung, denn die Zeit des Reagierens und Abarbeitens von Aufträgen ist vorbei. Baustoffhändler müssen wieder ins Agieren kommen und aktiv verkaufen. Das geht nur mit der nötigen Expertise. Wer Änderungen auf dem Markt mit seinem Fachwissen erklären und darauf entsprechend reagieren kann, ist klar im Vorteil.

Deswegen führt der erfahrene Trainer seit Jahren bei Mobau Wirtz & Classen verschiedene

Weiterbildungsmaßnahmen durch. Dazu zählen beispielsweise vier verschiedene Module für die Experten bei Fliesenmax sowie Coachings für Führungskräfte und Storemanager, Verkaufstrainings und Training-on-the-job für Außendienstmitarbeiter. Auch bei Mobau Wirtz & Classen selbst wird das gesamte Schulungskonzept aktuell überarbeitet und auf die neuen Herausforderungen in der Branche angepasst.

Dass Mobau Wirtz & Classen sich selbst als Talentschmiede versteht und eigene Kollegen fördert, findet Scholz gut: „Talente müssen im eigenen Unternehmen schnell erkannt und gefördert werden, bevor es der Wettbewerb tut und die guten Leute abwirbt. Bis 2036 werden 12,9 Mio. Erwerbspersonen das Renteneintrittsalter überschreiten. Das sind 30% aller aktuell Erwerbstätigen. Das Thema Fachkräftemangel wird uns also noch viele Jahre beschäftigen. Deswegen gilt es, die guten Leute zu halten“, sagt Scholz. Und genau das haben wir vor.





# KUNDENumfrage

**ECHTE EXPERTEN** wollen es wissen!

**S**tillstand ist Rückschritt – und genau deshalb ist es das tägliche Bestreben uns, unser Team, unsere Produkte und Dienstleistungen weiterzuentwickeln. Ihre Zufriedenheit und Ihre Bedürfnisse stehen dabei immer im Mittelpunkt. Mit der Teilnahme an der Umfrage haben Sie die Chance, Produkte, Dienstleistungen und Services auf Ihre Wünsche abzustimmen. Ihre Meinung zählt – unterstützen Sie uns dabei, noch besser zu werden. Wir freuen uns auf konstruktive Kritik und Ihre Ideen!



**Jetzt  
mitmachen!**



Drei Schichten für **klimapositive Flächen**.  
Eine Innovation für das Prinzip Schwammstadt.



- ✓ Versickert Niederschläge
- ✓ Speichert Niederschläge
- ✓ Kühlt die Umgebungsluft



[www.godelmann.de/gdm.klimastein](http://www.godelmann.de/gdm.klimastein)

## Weltneuheit Klimastein

- proDrain:** Abflussbeiwert  $\psi_m = 0,0 \rightarrow 100\%$  Versickerung über den Lebenszyklus eines Bauwerkes
- proVapo:** > 50 % Verdunstung der jährlichen Niederschläge
- proWater:** Regenwasserbehandlungsanlage für Verkehrsflächen  $\rightarrow$  Grundwasserschutz
- proAir:** geprüfter NOx-Abbau  $\rightarrow$  verbesserte Luftqualität
- proReflect:** verhindert Überhitzung
- proSilence:** leise Fahrbahn
- proPower 8:** schwerlasttauglich





# Vom Vater an den Sohn

## Der Natursteinhandel bleibt in der Expertenhand der Familie Jansen



**W**ir als Familienunternehmen freuen uns immer ganz besonders, wenn wir mehrere Generationen einer Familie zu unserem Team zählen dürfen. So auch im Sortimentsbereich Natursteinhandel: Der spielt in der die Familiengeschichte der Jansens schon lange eine wichtige Rolle. Nun übernimmt Sohn Max Jansen, was der Vater Joko Jansen vor vielen Jahren begann.

### FAMILIÄRE VERBINDUNG

Die Geschichte der Familie Jansen im Unternehmen ist eng mit der Familie Classen verbunden. Max Jansen erinnert sich: „Durch die enge Verbindung meines Vaters zur Familie Classen kenne ich diese ebenfalls mein gesamtes Leben lang. Seit Kindertagen war ich auch immer wieder bei meinem Vater im Natursteinhandel, wodurch natürlich auch eine gewisse Verbindung und Geschichte besteht.“ Diese Verbundenheit ist ein wichtiger Teil seiner neuen Identität als Leiter des Natursteinhandels und spiegelt sich in den Werten wider, die er verkörpert.

### BLICK AUF VERGANGENHEIT UND GEGENWART

Joko Jansen, Mitbegründer, Gesellschafter und Geschäftsführer des Natursteinhandels, reflektiert über seinen Start bei Mobau Wirtz & Classen: „Nach meiner Bundeswehrzeit konnte ich im März ‚82 meine Karriere als Verkäufer im Baustoffbereich starten. Im Laufe der Zeit kristallisierte sich meine Liebe zur Keramik heraus. Gemeinsam mit Gottfried Classen beschloss ich, mich dem Sektor Naturstein zu widmen. Im Jahr 1993 gründeten mehrere Gesellschafter und ich also zusammen den Natursteinhandel. Von Beginn an war ich Gesellschafter und Geschäftsführer des neuen Unternehmens.“

Auch sein Sohn Max Jansen ist mittlerweile schon lange dabei: „Ich bin seit meiner Ausbildung in der Mobau Wirtz & Classen-Gruppe – demnach also auch schon seit mehr als 10 Jahren in der Branche. Nach anfänglichem Zögern konnte Gottfried Classen mich Anfang 2023 schließlich überzeugen, in den Natursteinhandel einzusteigen. Die Perspektive, die Nachfolge meines Vaters anzutreten, war der ausschlaggebende Grund“, erklärt Max Jansen.

### HERAUSFORDERUNGEN DES ÜBERGANGS

Der Wechsel von einer Generation zur nächsten verläuft laut Joko Jansen bestens: „Der Übergangsprozess ist noch in vollem Gange. Betonen möchte ich, dass wirklich alle Kollegen meinen Sohn akzeptieren und

toll annehmen. Hier werden sicherlich Themen wie Digitalisierung, Prozesse der Produktion etc. im Vordergrund stehen, was die neue Generation wahrscheinlich auch besser kann.“

### TRADITION BEWAHREN, INNOVATION VORANTREIBEN

Trotz aller Tradition ist der Blick auch nach vorne gerichtet. Der Plan lautet: alle Marktgegebenheiten und Neuheiten verfolgen und sich diesen Neuheiten stellen, sowohl technisch als auch marketingtechnisch.

Denn der Natursteinhandel muss sich den veränderten Bedürfnissen der Kunden anpassen. Max Jansen merkt an: „Man merkt, dass den Endverbrauchern regionale Nähe und Nachhaltigkeit immer wichtiger wird. Daher sollte der Trend zu regionalen Steinen gehen statt zu Materialien, welche über den Importweg aus Asien kommen. Ein Punkt, in dem wir uns breiter aufstellen wollen.“ Bei aller Innovation sollen die „alten“ Werte dennoch bleiben: Zuverlässigkeit in puncto Qualität und Termintreue sind weiterhin Gesetz. Ebenso wie stets lösungsorientierte Wege für jeden Bereich und Kunden zu finden und immer ein offenes Ohr für alle Kollegen zu haben. Und das wird auch im neuen Kapitel der Geschichte des Natursteinhandels so bleiben.

*„Der Natursteinhandel wurde seit seiner Gründung von meinem Vater geleitet. Entsprechend kennt er den Markt und die Kunden bestens. Die Fußstapfen sind also groß. Mit seinem Know-how, der Unterstützung des Teams und meinen neuen Ideen und Vorschlägen verspreche ich mir, dass wir den Natursteinhandel noch besser positionieren können.“*

Max Jansen

*„Ich glaube, dass der Natursteinhandel für Werte wie Qualität, Zuverlässigkeit und Fairness steht und von den Marktteilnehmern auch so gesehen wird.“*

Joko Jansen



v.l.n.r. Frank Krekels  
und Max Jansen

Frank Krekels ist seit fast 20 Jahren ein fester Bestandteil des Natursteinhandels und als Betriebsleiter verantwortlich für die Werkstatt, den Zuschnitt, die Verlegung und alles, was dazu gehört. Der gelernte Steinmetzmeister überzeugt dabei nicht nur mit seiner fachlichen Qualität. Vor allem seine sympathische Art sorgt dafür, dass der Kundenstamm des Natursteinhandels stetig größer wird. Als Prokurist wird er nun Max Jansen nicht nur unterstützen, sondern gemeinsam mit ihm die Geschicke des Unternehmens maßgeblich mitgestalten.

# ECHTE EXPERTEN hausgemacht

So macht man bei Mobau Wirtz & Classen Karriere



**W**enn der Job Spaß macht, arbeiten wir effizienter und besser. Und es fällt uns leichter, die Karriereleiter zu erklimmen. Bei Mobau Wirtz & Classen werden viele solcher beeindruckenden Erfolgsgeschichten geschrieben. Und es freut uns unglaublich, wenn wir gemeinsam mit unserem Team Herausforderungen auf dem Weg meistern und Kollegen bei ihrem Aufstieg begleiten können. Darum möchten wir an dieser Stelle einige dieser Erfolgsgeschichten erzählen – stellvertretend für so viele andere.



**VOM KAUFMÄNNISCHEN MITARBEITER ZUM VERKEHRSLEITER DER SPEDITION:  
MICHAEL VON BIRGELEN**

Seit seinem Eintritt im Januar 2000 hat er eine bemerkenswerte Entwicklung durchlaufen: vom kaufmännischen Mitarbeiter zum Verkehrsleiter der Spedition des Unternehmens. Nach seiner Ausbildung begann Michael von Birgele seine Reise bei Mobau Wirtz & Classen als Unterstützung für die Kollegen Derstappen und Goldstein in der Warenwirtschaft und Disposition. Nach einer kurzen Zeit in der Warenwirtschaft in Hückelhoven kam er wieder nach Dremmen zurück und spielte eine entscheidende Rolle in der Warenwirtschaft und Disposition.

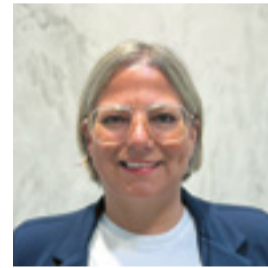
Im Jahr 2009 war er schließlich maßgeblich an der Gründung der Spedition beteiligt und wurde 2023 zu ihrem Verkehrsleiter ernannt. Für von Birgele sind gute Leistung, Engagement und Motivation entscheidende Faktoren für den Erfolg bei Mobau Wirtz & Classen. „Man muss fleißig sein, motiviert bleiben und was lernen wollen“, sagt er. Auch die Teamarbeit spielte eine entscheidende Rolle in seiner Karriere. „Die Zusammenarbeit mit Kollegen und Mentoren wie Gerd Derstappen ist nicht nur wichtig, sondern unverzichtbar, um gemeinsame Ziele zu erreichen“, weiß von Birgele. In die Zukunft blickt er deswegen sehr positiv: Die Möglichkeit einer weiteren Vergrößerung des Unternehmens schließt er nicht aus. Seine Ziele für die Zukunft sind absolut klar: mit Engagement den erfolgreichen Kurs fortsetzen und das Unternehmen erweitern, wenn die Bedingungen günstig sind.



**MIT MENTORING UND WEITERBILDUNG ZUM FACHBERATER:  
MICHAEL SCHRÖDER**

Seit 20 Jahren ist Michael Schröder ein fester Bestandteil des Teams von Mobau Wirtz & Classen. Begonnen hat er als Fachmann fürs Lager, heute ist er Experte in der Beratung. Weil Mobau Wirtz & Classen an ihn und er an sich selbst geglaubt hat.

Dabei war der Anfang alles andere als leicht. Zunächst musste der gebürtige Pole die Sprachbarriere überwinden. Aber selbst Fehler konnten seine Karriere nicht bremsen: „Als ich das Lagertor kaputt gefahren habe, dachte ich, dass ich sicher sofort gekündigt werde. Aber Gottfried Classen nahm das Ganze sehr gelassen und sagte nur: „Wo gehobelt wird, da fallen Späne“. So viel Verständnis macht Mut. Schröder wagte den Schritt in den Verkauf. Durch seinen Mentor Wilhelm Classen, Weiterbildungsmaßnahmen und Schulungen unterstützt, ist er nun seit 11 Jahren Fachberater – ausgerechnet für Türen & Tore. Diese berufliche Entwicklung verdankt er einerseits seinem eigenen Ehrgeiz, aber auch dem unterstützenden und familiären Umfeld. „Es ist immer ein offenes Ohr für alle Anliegen vorhanden, unabhängig von der Position im Unternehmen“, sagt Schröder. Mit so viel Support schaffte er den Sprung zum ECHTEN EXPERTEN für seinen Fachbereich, der auch bei den Profikunden mit seinem Wissen und seiner Beratung punkten kann. Und die Karriereleiter soll hier noch lange nicht zu Ende sein. „Man muss brennen – sagt Herr Classen immer“, weiß Schröder. Ein Satz, den er verinnerlicht hat und der ihn sicher noch weit bei Mobau Wirtz & Classen bringen wird.



**VOM BAUTRÄGERMANAGEMENT ZUR GROSSKUNDENBETREUUNG:  
SILKE LIEVEN**

Seit fast einem Vierteljahrhundert gehört Silke Lieven nun schon zum Mobau Wirtz & Classen-Team. Zu Beginn ihrer Karriere kümmerte sie sich um die Baurägerbemusterung. Sie betreute vollumfänglich verschiedene Bauprojekte, vom Klinker übers Dach bis hin zu Fliesen und Sanitär. Ihre Leidenschaft für Fliesen war dabei von Anfang an spürbar. So übernahm sie schließlich auch die Fliesenbetreuung eigenständig und plante die gesamte Fliesenausstellung im Baupark Hückelhoven. „Ich war schon immer Fliesen-verliebt“, sagt Lieven. Auch heute noch ist sie deswegen mit für die Sortimentsauswahl verantwortlich. Im Laufe der Zeit erkannte sie jedoch, dass ihr Herz auch für den Vertrieb schlägt. Mit Unterstützung von Gottfried Classen, ihrem Mentor, entwickelte sie sich weiter und etablierte sich schließlich in der Großkundenbetreuung. Dabei baute sie ein festes Netzwerk auf und stellt seitdem sicher, dass ihre Kunden vom ersten Kontakt bis zur letzten Reklamation exzellent betreut werden.

Aber was wäre eine Karriere ohne Herausforderung? Lieven musste persönliche und berufliche Hindernisse überwinden, darunter auch Umzüge und die Balance zwischen Familie und Beruf. Doch dank der Unterstützung durch ein offenes Arbeitsumfeld konnte sie diese meistern und ist selbst nach einer umzugsbedingten Auszeit wieder sicher und erfolgreich bei Mobau Wirtz & Classen angekommen.

Der Fliesen-Fan legt dabei viel Wert auf Fachwissen, Liebe zum Detail, Qualität und Zuverlässigkeit.

sigkeit. Und mit Jan Windmüller als Bereichsleiter hat sie einen idealen Partner gefunden. Für ihre eigene Zukunft bei Mobau Wirtz & Classen sieht Lieven deswegen spannende Perspektiven. Wir freuen uns auf viele weitere gemeinsame Jahre und spannende Projekte.



**HANDELSFACHWIRTIN  
IN NUR 4 JAHREN:  
ANNALENA  
GLASMACHER**

Sie ist eigentlich noch ganz frisch im Team, aber macht jetzt schon richtig Karriere: Anna Lena Glasmacher startete ihre Ausbildung bei Mobau Wirtz & Classen im Jahr 2020. Dank ihres Engagements sparte sie hier bereits erfolgreich Zeit ein und verkürzte auf 2,5 Jahre. Schon während ihrer Ausbildung engagierte sie sich als 500. Ausbildungsbotschafterin der IHK und repräsentierte Mobau Wirtz & Classen auf verschiedenen Messen – immer an der Seite von Roland Kohlen, dem Ausbildungsleiter. Ihr aktueller Plan sieht ganz konkret den nächsten Karriereschritt vor: Sie strebt den Abschluss als Handelsfachwirtin an, den sie voraussichtlich Ende 2024 erfolgreich abschließen wird.

Während ihrer Zeit bei Mobau Wirtz & Classen hat sich Anna Lena jedoch nicht nur fachlich weiterentwickelt, sondern auch persönlich im Umgang mit Kunden. Der Austausch mit erfahrenen Kollegen und kontinuierliches Feedback spielten dabei eine wichtige Rolle. Besonders im relativ kleinen Team in Kempen waren Teamarbeit und eine familiäre Atmosphäre immer von großer Bedeutung für die junge aufstrebende Kollegin. „Zusammenhalt wird bei uns groß geschrieben. Die Atmosphäre im Team ist super familiär und jeder fühlt sich wohl“, weiß Glasmacher. So ließen sich auch die Herausforderungen in der Ausbildung, wie die, sich mit der Baustoffbranche vertraut zu machen und sich an das visuelle Denken anzupassen, leicht bewältigen. Für zukünftige Kollegen hat Anna Lena klare Ratschläge: „Engagement und Streben nach kontinuierlicher Weiterentwicklung sind entscheidend“, rät sie. Und freut sich auf die vielfältigen Entwicklungs- und Karrieremöglichkeiten, die der Neubau in Kempen mit sich bringt. Wir freuen uns über so viel junge Initiative und sehen eine strahlende Karriere voraus.



**BEI MOBBAU WIRTZ &  
CLASSEN ZUM  
BACHELOR, MASTER UND  
PROKURIST:  
AXEL DOHMEN**

Der gelernte Bankkaufmann trat 2009 als kaufmännischer Angestellter im Bereich Finanzbuchhaltung bei Mobau Wirtz & Classen ein:

Axel Dohmen. Die Erweiterung des Teams traf zunächst auf einige Skepsis. Doch Gottfried Classen sah Potenzial. Er sollte Recht behalten: Berufsbegleitend absolvierte Dohmen einen Bachelor in Business Administration und schloss anschließend seinen Master in Finance & Accounting ab. Im Oktober 2022 wurde er schließlich zum Prokuristen ernannt.

Entscheidend für seinen Erfolg: die vertrauensvolle Zusammenarbeit, offene Gespräche mit Vorgesetzten und Geschäftsleitung, gegenseitige Wertschätzung sowie flache Hierarchien und ein starkes Team. „Die Geschäftsleitung sowie die Kollegen bewegen sich sehr nah am Markt aber auch am Menschen, partnerschaftlich mit Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten“, sagt Dohmen.

Auch er musste auf seinem Weg mit verschiedenen Herausforderungen umgehen. Als gelernter Bankkaufmann war der Einstieg in die Buchhaltung eine neue Erfahrung, die Engagement und Hartnäckigkeit erforderte. Der berufsbegleitende Studiengang war mindestens ebenso anspruchsvoll und verlangte viel Zeit und Flexibilität. Und auch wenn Schlüsselmomente wie der Abschluss seiner Studiengänge und die Ernennung zum Prokuristen seine Karriere geprägt haben, sind es die kleinen Gesten der Anerkennung seitens der Geschäftsleitung und Kollegen, die wichtiger waren. Deswegen sieht er seine Zukunft weiterhin bei Mobau Wirtz & Classen: „Ich möchte weiterhin erfolgreich mit dem Unternehmen wachsen, mehr Verantwortung übernehmen und die Geschäftsleitung bestmöglich unterstützen“, sagt Dohmen. Ein guter Plan, finden wir.



**DURCH DIE UNTERSTÜTZUNG  
DES TEAMS ZUM  
TEAMLEITER:  
NILS KENKMANN**

Fast 13 Jahre ist er schon im Team: Nils Kenkmann. Seine Karriere bei Mobau Wirtz & Classen begann er im Oktober 2011 im Innendienst. Doch dabei blieb es nicht: Nach einiger Zeit wechselte er ins Backoffice und bildete sich weiter. Er lernte dazu und übernahm schließlich seit 2018/2019 die Position des Teamleiters im Backoffice. Das Geheimnis? Sein Erfolg basiert auf Fleiß, Zuverlässigkeit und der Unterstützung sowie Förderung durch Kollegen. „Teamarbeit spielt eine große Rolle. Ohne ein gut funktionierendes, harmonisches Team kann man nicht erfolgreich sein“, sagt Kenkmann.

Herausforderungen wie die Übergangsphase beim Neubau in Mönchengladbach, die Arbeit im Backoffice und die Bewältigung der Corona-Pandemie prägten seinen Berufsalltag. Doch der Wendepunkt ließ nicht ewig auf sich warten: Als die Position des Teamleiters frei wurde, empfahl der damalige Vertriebsleiter

ihn sehr zu seiner Freude als Nachfolger. Wer ihn geformt hat und sein Mentor war? Natürlich ein echter Experte und erfahrener Kollege: „Aygün Klein hat mich geprägt und die Qualität meiner Arbeit und Arbeitsabläufe auf ein neues Niveau gebracht“, lobt Kenkmann. Zahlreiche Schulungen taten ihr Übriges.

Seinen Kollegen rät er, sich treu zu bleiben, fleißig zu sein und stets ein paar Prozent mehr zu geben als andere. Zuverlässigkeit, Transparenz und Verbindlichkeit sind für ihn grundlegende Prinzipien, die er gerne weitergeben möchte. Und auch für die Zukunft sieht er viel Positives: Entwicklungsmöglichkeiten schließt er nicht aus. Wir sind gespannt.



**VOM AZUBI  
ZUM PROFIZENTRUM-  
AUSSENDIENST:  
TORSTEN  
SCHMITTEN**

Torsten Schmitt blickt auf eine lange und ereignisreiche Laufbahn bei Mobau Wirtz & Classen zurück. Seit seiner Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann, die im Januar 1990 im Classen Baufachhandel in Hilfarth begann, entdeckte er nach seiner Tätigkeit im Fachmarkt und der Türenabteilung seine Leidenschaft für Baustoffe, die ihn schließlich in den Außendienst des Profizentrums in Dremmen brachte. Im damaligen Neubau in Hückelhoven übernahm er anfangs die Verantwortung für die privaten Häuslebauer. Dort konnte er zahlreiche Kunden von der Planung bis zum Einzug begleiten. „In den ersten Jahren habe ich zusammen mit Wilhelm Classen in einem Büro gesessen und in der Zeit unwahrscheinlich viel gelernt. So haben wir damals um 6.00 Uhr den Laden aufgeschlossen und um 18.00 Uhr wieder abgeschlossen. Ein 12-Stunden-Tag war damals für uns das Normalste der Welt“, erinnert sich Schmitt. Besonders gerne denkt er sich an die großen Veranstaltungen wie die erste Baumesse im Kreis, die jährlichen Fahrten nach München oder Public Viewings zurück, die er mit seinem Team organisierte und durchführte. Zu einem anderen Unternehmen wechseln wollte er trotz zahlreicher Angebote nie: „In all den Jahren war der Job immer eine Herzensangelegenheit und so war es auch egal, wenn jemand um die Ecke kam und mehr Geld geboten hat. Denn Classen war für mich immer eine große Familie. Gab es im Beruflichen oder auch im Privaten Probleme, konnte ich immer auf die Hilfe meiner Chefs setzen. So was prägt natürlich und man ist dankbarer für alles“, sagt Schmitt. Und wir sind dankbar für seinen großen Einsatz und seine Verbundenheit mit dem Unternehmen.

# Wir halten, was wir versprechen

Mobau Wirtz & Classen will ein  
**ECHTER EXPERTE** als Ausbilder sein



**W**ir werben mit dem Slogan **ECHTE EXPERTEN**. Für unsere Kunden macht das den Unterschied. Für uns reicht das aber nicht. Denn was wir uns einmal auf die Fahne schreiben, wollen wir durchziehen. Mobau Wirtz & Classen möchte deswegen auch als Arbeitgeber ein **ECHTER EXPERTE** sein. Nur wenn das Team zufrieden ist, kann das Unternehmen gesund wachsen. Das gilt besonders für den Nachwuchs und die Ausbildung.

Roland Kohnen, verantwortlich für alle Ausbildungsbelege bei Mobau Wirtz & Classen, weiß das seit langem. Er beschreibt seine Rolle deswegen als eine, die weit über die traditionellen Ausbildungsaufgaben hinausgeht. „Die Kunst liegt darin, für den Azubi den richtigen Platz im Unternehmen zu finden und ihn entsprechend seinen Kompetenzen einzuteilen“, erklärt Kohnen, der seit 2000 für die Ausbildung verantwortlich ist.

„Mindestens einmal im Monat werden die Azubis zusätzlich fachlich von internen Experten geschult.“

Roland Kohnen

In Zeiten des Fachkräftemangels kann eine Fokussierung auf die Attraktivität als Arbeitgeber gar nicht genug betont werden. Um sich ständig zu verbessern, werden deswegen konkrete Ziele verfolgt, darunter die verstärkte Unterstützung der Auszubildenden, sowohl im schulischen als auch im fachlichen Bereich. Daneben setzt man auf vielfältige Programme und Initiativen, um die Arbeitgebermarke zu stärken. Dazu gehören die Un-

terstützung durch ausgebildete Lehrer im schulischen Bereich, regelmäßige Messen, Ausflüge, Werksbesuche oder ein spezielles Einführungsprogramm für neue Azubis. Wenn sich ein Azubi in einer Abteilung besonders wohlfühlt, muss er zudem nicht mehr ständig wechseln, sondern kann sich zum **ECHTEN EXPERTEN** auf seinem Gebiet entwickeln.

Das erste Kennenlernen ist für viele junge Menschen aber immer noch die große Hemmschwelle. Um potenzielle Bewerber anzusprechen, nutzt Mobau Wirtz & Classen aus diesem Grund eine Vielzahl von Kanälen, darunter das Electrize Festival in Erkelenz, Job-Speeddating, Social Media inklusive TikTok, Messen, Online-Portale und Schulen. Weil der Markt sich vom Arbeitgeber-Markt zum Arbeitnehmer-Markt entwickelt hat, erklären wir dort der Generation Z, was Mobau Wirtz & Classen zu bieten hat.

Herausforderungen bei der Umsetzung der Employer-Branding-Strategie begegnet man mit Offenheit und Authentizität. Der Rat an andere Unternehmen, die ihre Arbeitgebermarke stärken möchten, ist darum klar: „Seid authentisch, tut Gutes und berichtet darüber. Seid einen Schritt voraus und versteckt euch nicht.“ Denn mit dieser Strategie setzt Mobau Wirtz & Classen weiterhin Maßstäbe als Arbeitgeber und Ausbilder in der Baustoffbranche.



„Wir holen die Leute da ab, wo sie sind. Und zeigen ihnen, was bei uns alles möglich ist.“

Roland Kohnen





# Glückliche Kollegen machen den Unterschied

## Mit der richtigen Strategie zum guten Arbeitgeber

Ohne den Einsatz und die Leistung der **ECHTEN EXPERTEN** wären wir – wie die meisten Unternehmen – nichts. Weil uns das bewusst ist, sehen wir es als Aufgabe unserer Führungsetage und Verwaltung, sich als Arbeitgeber ständig zu verbessern.

Kathrin Wellens, seit 2011 im Unternehmen und verantwortlich für den Personalbereich bei Mobau Wirtz & Classen, arbeitet daran, dass wir als Arbeitgeber eine Spitzenposition einnehmen. „Mobau ist ein guter Arbeitgeber, und ich arbeite hier sehr gerne“, sagt Wellens selbst und betont die Wichtigkeit, sich als Arbeitgeber im heutigen Markt von der Konkurrenz abzuheben. Denn die potenziellen Arbeitnehmer werden immer kritischer und haben heute mehr Möglichkeiten zu vergleichen und Arbeitgeberleistungen vorab abzuchecken als vor einigen Jahren. Deswegen wird es noch wichtiger, sich als Arbeitgeber abzuheben.

In einer Zeit, in der Arbeitskraft Mangelware ist, gar nicht so einfach. Für Mobau Wirtz & Classen sind zufriedene Kollegen, die das auch nach außen tragen, immer

noch die beste Werbung. Um diese Zufriedenheit zu gewährleisten, verfolgt man deswegen eine spezielle Strategie: die kontinuierliche Weiterentwicklung und Modernisierung der Personalabteilung selbst. „Man sollte sich auch als Arbeitgeber regelmäßig hinterfragen. Was tun die Mitbewerber für ihre Mitarbeiter? Sind wir noch auf dem richtigen Weg? Was können wir noch tun? Und dann gegebenenfalls nachjustieren“, erklärt Wellens.

Eine Vielzahl von Maßnahmen ist das Resultat: darunter die Absicherung des Arbeitsplatzes in einem familiären Umfeld, überarbeitete Angebote zur betrieblichen Altersvorsorge mit attraktiven Arbeitgeberzuschüssen, die Einführung von Businessbikes und die Förderung talentierter Mitarbeiter durch Fortbildungen. Auch Initiativen wie Firmenläufe, gemeinsame Feiern und Seminare zur Achtsamkeit sind besonders erfolgreich, da sie das „Wir-Gefühl“ fördern.

Weiterer wichtiger Punkt der Strategie: ehrlich zu bleiben. Denn wirklich zufriedene Kollegen sind immer noch das höchste Gut und die Basis des Erfolgs.

*„Man sollte überlegen, wofür man als Unternehmen steht und was man ausstrahlen möchte. Man muss authentisch bleiben, damit man langfristig auch glaubwürdig bleibt.“*

Kathrin Wellens

AUSBILDUNG BEI **Mobau** PRO  
Wirtz & Classen

# HIER WIRD GEBAGGERT.

Wir suchen Azubis – wir suchen Dich



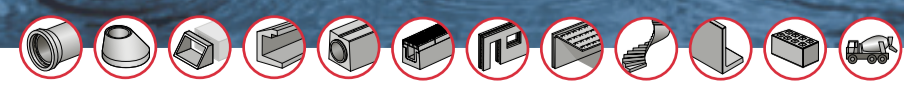
**JETZT BEWERBEN**

**Rinninger RIKI**  
BETON IN FORM

## RIKI-CETON® green

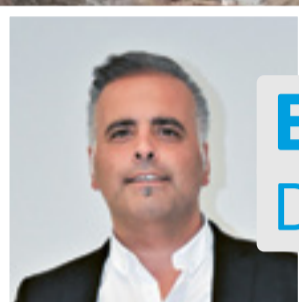
**Nachhaltige Entwässerungslösungen für jede Herausforderung!**

- STRASSEN & AUTOBAHNEN
- INDUSTRIEFLÄCHEN
- BINNEN- & SEEHÄFEN
- TANKSTELLEN
- TUNNEL
- PARKPLÄTZE
- FLUGHÄFEN
- LOGISTIKFLÄCHEN



Hans Rinninger u. Sohn GmbH u. Co. KG  
D-88353 Kißlegg / Allgäu

[www.rinninger.de](http://www.rinninger.de)



## Expertise in Aktion Der REWE-Markt in Rheinberg

**M**anche Projekte fordern einen mehr heraus als andere. Eines dieser Bauvorhaben war der REWE-Markt in Rheinberg, bei dem der Niederlassungsleiter des Mobau Standorts Kempen, Oktay Tuncer, besonders sorgfältig koordinieren und planen musste. Seine langjährige Erfahrung half dabei, Lieferengpässe und Verzögerungen beim Bau zu vermeiden.

In seiner Position trägt er die Gesamtverantwortung für sämtliche Großprojekte. Und der REWE-Markt erforderte sein volles Fachwissen. „Das Projekt verlangte nicht nur ein tiefgreifendes Verständnis für die Anforderungen, sondern auch umfassende Kenntnisse über eine Vielzahl von Baustoffen und deren Eigenschaften“, erklärt Tuncer. Mit stolzen 25 Jahren Erfahrung im Unternehmen und einem umfassenden Fachwissen über Baustoffe sowie deren Anwendungsmöglichkeiten ist Tuncer zur Freude der Profikunden in der Lage, die Projektan-

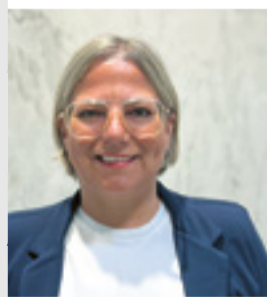
forderungen präzise zu verstehen und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten. Denn die Herausforderungen des Projekts waren vielfältig: Von der Bereitstellung einer breiten Palette von Baustoffen in hoher Qualität bis hin zur zuverlässigen Lieferung, um den reibungslosen Ablauf des Bauprozesses sicherzustellen.

Der Schlüssel zum Erfolg: Tuncer und Kollege Sascha Zarins nutzten das Kompetenz-Netzwerk. „Wir haben eng mit unserem Team von Baustoffexperten (Tiefbau, Hochbau, Dach, Bauelemente) zusammengearbeitet, um zu garantieren, dass wir die richtigen Materialien zur richtigen Zeit an den richtigen Ort liefern können“, betonen sie. Kurzfristige Änderungen im Bauplan, unvorhergesehene Materialbedarfe und logistische Herausforderungen bei der Lieferung großer Baustoffmengen ließen sich so meistern. „Um diese Herausforderungen zu bewältigen, haben wir flexible Lieferpläne entwickelt, eng mit unseren Lieferanten zusammen-

gearbeitet und innovative Lösungen angeboten, um sicherzustellen, dass die Baustelle kontinuierlich mit den benötigten Baustoffen versorgt wird“, erklärt Tuncer.

Es hat sich wieder einmal gezeigt, wie wichtig eine effiziente Materialplanung und -beschaffung sind, um den Bauablauf zu gewährleisten und die Zufriedenheit der Kunden zu sichern. „Eine Erkenntnis, die wir in zukünftige Projekte einbringen möchten, ist die kontinuierliche Optimierung unserer Lagerhaltungs- und Logistikprozesse, um die Lieferzeiten weiter zu verkürzen und die Kundenzufriedenheit noch mehr zu steigern“, fügt er hinzu. Sein Rat an Kollegen mit ähnlichen Aufgaben lautet deshalb: „Stets eng mit den Kunden und Bauleitern zusammenzuarbeiten. Nur so kann man die spezifischen Anforderungen jedes Bauprojekts verstehen und maßgeschneiderte Lösungen anbieten, die den Erfolg garantieren.“

## Mit Hochlogistik und Expertenwissen zur Traumfliese: Neubauprojekt mit 78 Wohneinheiten in Jülich



# EXPERTENprojekte



## Experten-Beratung von Anfang bis Ende Das Schillerquartier in Mönchengladbach

Seit über drei Jahren ist Jakob Scheller der Verkaufsleiter für Baustoffe in Mönchengladbach. Zuvor war er sieben Jahre im Außendienst und drei Jahre im Innendienst tätig. Mit dieser umfassenden Erfahrung im Rücken betreute er ein Projekt, das sein Know-how forderte - das Schillerquartier in der Steinmetzstraße Mönchengladbach. Direkt neben Hauptbahnhof und Gründerzeitviertel wurde dort ein neues Innenstadt-Viertel mit Wohnhäusern, Gewerbeflächen sowie Parkmöglichkeiten geplant.

Die größte Herausforderung dieses Projekts bestand darin, dass kein Leistungsverzeichnis zur Verfügung stand. Von der Kalkulation bis zur Belieferung musste Scheller aktiv mit dem Kunden zusammenarbeiten und das Vorhaben von An-

fang an mitgestalten. Dies erforderte eine enge Zusammenarbeit mit Lieferanten und Planern, sowohl bei Lieferungen als auch bei der Prüfung und Beschaffung von Unterlagen. Während des Projekts wurden vor allem die vorausschauende Planung und die Koordination zu einer zentralen Herausforderung. Durch den engen Austausch mit der Baustelle und den Lieferanten konnten jedoch maßgeschneiderte Lösungsansätze entwickelt werden. Auch persönlich hat Jakob Scheller aus diesem Projekt viel gelernt, insbesondere in Bezug auf das Verständnis für Pläne und Zeichnungen sowie die täglichen Herausforderungen auf einer Baustelle. „Eine transparente Angebotsphase und die Preisbindungen und Lieferbedingungen klar kommunizieren. Das macht wirklich einen Unterschied“, sagt Scheller.



In Jülich entsteht derzeit ein beeindruckendes Neubauprojekt mit 78 Wohneinheiten, das nicht nur architektonisch ansprechend ist, sondern auch höchste Expertise erfordert. Silke Lieven konnte als Projektleiterin mit der nötigen Hochlogistik, Fliesenqualität und -auswahl von Mobau Wirtz & Classen maßgeblich zur Realisierung dieses ehrgeizigen Vorhabens beitragen. „Wir liefern sämtliche Fliesen für dieses Objekt, was einer Fläche von etwa 3.200 Quadratmetern entspricht. Doch nicht nur die Quantität, sondern vor allem die Qualität unserer Leistung hat uns zum bevorzugten Partner für dieses Projekt gemacht. Der ausschlaggebende Faktor für unseren Erfolg war unsere eigene Spedition mit einer effizienten Hochlogistik“, sagt Lieven. Denn bei einem Projekt von dieser Größenord-

nung ist eine reibungslose und effektive Lieferkette von entscheidender Bedeutung. Ohne die hoch spezialisierte Logistik wären solche Bauvorhaben viel zeitaufwendiger und belastender für die Fliesenleger. Insbesondere der Transport der Fliesen in die oberen Etagen wäre ohne die entsprechende Hochlogistik ein mühsames Unterfangen. Der BauPark in Hückelhoven konnte daneben auch mit seiner Auswahl und Qualität punkten: Dank der großen Ausstellungsfläche konnten die zukünftigen Bewohner ihre Fliesen persönlich auswählen und sich vom umfangreichen Sortiment inspirieren lassen. Der Großteil der Wohnungen wurde derzeit bereits mit den hochwertigen Fliesen ausgestattet. Aktuell werden nun noch die letzten sieben Wohneinheiten bemustert und in diesem Halbjahr ausgeliefert.



## Wenn ECHTE EXPERTEN zusammenarbeiten

### Projekt Musterkisten-Herstellung in den Rurtalwerkstätten

v.l.n.r. Normen Rothe, Christoph Wieland, Oliver Bücken, Rudi Albertz, Madita Schall, Leo Heinrichs und Viola Hajrullahn.

Unsere Musterkisten sind ein schlagendes Verkaufsargument: In den kleinen Kisten aus Lärchenholz werden die Schellevis-Produkte im Kleinformat präsentiert. Architekten, Garten- und Landschaftsbauer und andere Kunden können die Original-Schellevis-Platten in der Größe 20x20x5 cm auf diese Weise nicht nur sehen, sondern anfassen, fühlen und gründlich begutachten. Und das, ohne die teilweise im Original gigantisch großen und schweren Platten heben zu müssen. Die praktischen Musterkisten wiegen lediglich 20 Kilo und sind so perfekt für die Kundenberatung im Office oder vor Ort an der Baustelle. Die Muster können jederzeit auch einzeln nachgeordert werden.

Rudi Albertz ist Verkaufsleiter des Schellevis-Vertriebs Deutschland West und ist mit seinen Kollegen von dieser

Musterpräsentation „Guided by nature“ überzeugt. „Da das Schellevis-Werk in den Niederlanden die Produktion und Lieferung der für uns wichtigen Musterkisten eingestellt hatte, waren wir auf der Suche nach einer Ersatzlösung. Dabei stießen wir durch den Tipp eines Kollegen auf die Rurtalwerkstätten in Düren“, erzählt er. Ein Projekt, das nun auch soziale Verantwortung übernimmt. Denn die Rurtalwerkstätten fördern die Teilhabe von Menschen mit Beeinträchtigung zur Integration in den ersten Arbeitsmarkt. Die Herstellung der Kisten, die Zulieferung des Lärchenholzes unserer Abteilung SSW Holz- und Bedachung, sowie das Branding erfolgen reibungslos und die Lösung und Zusammenarbeit erweist sich als Win-Win für alle Beteiligten.

„Wir sind sehr froh über die gelungene Kooperation und wissen die Produktion der Kisten in guten Händen.“

Rudi Albertz  
Vertriebsleiter Schellevis

## Garten Giganten in Gent

3 Tage, über 80 Partner und 30.000qm Ausstellungsfläche – das sind die Zahlen zum zweiten Schellevis Event. Gemeinsam mit Knumox, dem Partner für modernen Wind- und Sichtschutz aus Glas, stand bei der Veranstaltung in Gent, Belgien neben dem fachlichen Austausch vor allem das Kennenlernen und Netzwerken im Fokus. Auf dem faszinierenden Gelände des Noa Outdoor Living Parks erwartete die Teilnehmer interessante Impulsvorträge von Speaker Holger Jo Scholz, spannende Interviews mit Experten aus der Gala Branche sowie kulinarische Highlights von Profikoch Guy Weyts. Bis in kleinste Detail wurde die Veranstaltung von Mobau Wirtz & Classen geplant. Nur das Wetter spielte nicht mit. Dennoch konnten die Mitglieder des Kompetenzteams vielfältige und ausgefallene Inspirationen auf dem Ausstellungsgelände sammeln. Alles in allem eine rundum erfolgreiche Veranstaltung mit vielen neuen Eindrücken für Kunden, Partner und unser Team. Wir freuen uns aufs nächste Jahr!



v.l.n.r. Meike Persons, Achim Szabo, John McArthur, Benedikt Schradi, Oliver Bücken, Rudi Albertz, Stéphanie Colle, Jana Hein, Holger Jo Scholz



# Der Mix macht's

So profitieren unsere **ECHTEN EXPERTEN** bei SSW von unterschiedlichen Altersstufen

**E**xpertenwissen ist von unschätzbarem Wert, besonders in der Baubranche. Bei SSW ist dieses Wissen fest in der Zusammenarbeit verschiedener Generationen verankert. Die harmonische Koexistenz und den Austausch von Wissen zwischen den Kollegen unterschiedlichen Alters sorgt bei SSW für ein breit gefächertes Fachwissen, das im Alltag oft den Unterschied macht. Erfahrung geht durch den Generationenmix nicht verloren, sondern wird weitergegeben und mit Updates versehen.

## VOM GENERATIONENMIX BEI SSW PROFITIEREN

„Die Mischung aus jungen Talenten und erfahrenen Kollegen bildet das Kompetenzzentrum von SSW“, findet Raphael Kubat. Der 24-jährige Fachberater in der Dachabteilung sieht die Bedeutung der Zusammenarbeit über Generationen hinweg als durchaus wichtig an. „Von Azubis bis hin zu Fast-Rentnern - bei SSW ist wirklich alles vertreten. Diese Vielfalt bringt unterschiedliche Perspektiven mit sich, die es uns ermöglichen, Herausforderungen flexibel zu meistern“, erklärt er. Auch auf die Arbeitsatmosphäre hat das einen positiven Einfluss: Respekt und Hilfsbereitschaft sorgen dafür, dass jeder vom Wissen und der Erfahrung des anderen profitieren kann.

## ERFAHRUNG TRIFFT AUF FRISCHEN WIND

Rene Schmitz, 30 Jahre alt und seit 2010 als Fachberater für den Bereich Dach bei SSW tätig, sieht das ähnlich. Wenn er die Entwicklung der Belegschaft im Laufe der Jahre betrachtet, erblickt er einen gelungenen Mix: „Als ich anfang, war ich einer der Jüngsten im Team. Inzwischen hat sich die Belegschaft verjüngt, und wir haben eine ausgewogene Mischung aus Erfahrung und jugendlicher Begeisterung“, sagt er. Dieser Mix der Generationen ist ein wesentlicher Bestandteil der Expertise von

SSW. „Die Zusammenarbeit zwischen den Generationen ermöglicht es uns, alte Wege zu hinterfragen und neue Lösungen zu finden“, sagt er. Durch den Austausch von Erfahrung und Wissen entsteht eine eigene Dynamik, durch die Innovation gedeihen kann.

## KONTINUITÄT UND ZUSAMMENHALT MACHEN DEN UNTERSCHIED

Einer, der seit den Anfangstagen bei SSW dabei ist, ist der 60-jährige Helmut Kreuzer, Experte für Steil- und Flachdächer. Er findet, dass es trotz aller Unterschiede Werte gibt, die die Mitarbeiter unabhängig von ihrem Alter verbinden. „Respekt, Zusammenhalt und Spaß bei der Arbeit sind für uns alle von großer Bedeutung“, sagt er. Diese gemeinsamen Überzeugungen bilden die Basis für den Erfolg von SSW und sorgen für eine Arbeitsumgebung, in der sich jeder wertgeschätzt fühlt. „Alle schätzen die Erfahrung und das Wissen der älteren Kollegen und nutzen sie aktiv, um das Fachwissen zu vergrößern und sich weiterzuentwickeln“, betont er. Durch den respektvollen Umgang miteinander und die wechselseitige Unterstützung werden Herausforderungen leichter gemeistert.

*„Wir lernen voneinander und entwickeln uns kontinuierlich weiter, um mit den sich ständig verändernden Anforderungen unserer Branche mitzuhalten.“*

Rene Schmitz  
Fachberater  
Dachabteilung

*„Bei SSW sind wir mehr als nur Kollegen - wir sind eine Familie, die zusammenhält und sich gegenseitig unterstützt.“*

Helmut Kreuzer  
Fachberater  
Dachabteilung

*„Die älteren Kollegen geben ihr Fachwissen gerne an die jüngeren Kollegen weiter, während diese neue Ideen und technisches Know-how am PC und so weiter einbringen.“*

Raphael Kubat  
Fachberater  
Dachabteilung

Fachberater Dachabteilung v.L.n.r.  
Raphael Kubat, Helmut Kreuzer  
& Rene Schmitz





# Mobau Wirtz & Classen als echter Digi-Experte

## Wo führt der digitale Weg uns hin?

Die Digitalisierung hat die Baustoffbranche in den letzten Jahren maßgeblich beeinflusst. Architekten, Ingenieure und Bauunternehmen können heute Projekte virtuell planen, entwerfen und verwalten. Die Nutzung von Sensoren und mobilen Apps ermöglicht mittlerweile eine Echtzeitüberwachung von Baustellen, was zu einer besseren Sicherheit, Qualitätssicherung und Zeitersparnis führt. Und digitale Plattformen erleichtern den Einkauf und Verkauf von Baustoffen. Die Digitalisierung schreitet also auch in der Baustoffbranche voran und wird vor allem in der Weiterentwicklung dieser neuen Ansätze liegen. Vor allem KI und maschinelles Lernen werden dabei schon bald integriert werden, um Entscheidungen zu unterstützen.

Auch bei Mobau Wirtz & Classen hat die digitale Transformation längst begonnen. Insbesondere im Verwaltungsbereich haben sich die Arbeitsweisen stetig und nachhaltig verändert. Bereiche wie die Fuhrparkverwaltung oder die Genehmigung von Kostenrechnungen sind bereits vollständig digitalisiert. Aktuell stehen Projekte wie das digitale Vertragsmanagement und der digitale Kundenkontoantrag auf dem Plan. Bei allen Vorteilen kann Digitalisierung jedoch auch herausfordernd sein: hohe Investitionen, fehlende Fachkräfte, Angst vor Veränderung und Datenschutzthemen stehen oft im Weg. Adrian Warner, Digitalisierungsexperte bei Mobau Wirtz & Classen ist dennoch optimistisch: „Trotz der Herausforderungen bietet die Digitalisierung auch immense Chancen für die Experten bei Mobau Wirtz & Classen.“

Durch den Einsatz digitaler Werkzeuge können Prozesse verschlankt, flexibler und schneller gemacht werden. Datenanalysen ermöglichen es beispielsweise, Trends schneller zu erkennen und fundierte Entscheidungen zu treffen.“ Deswegen ist der Plan, die Unternehmensstruktur und Geschäftsprozesse mithilfe der Digitalisierung noch flexibler und belastbarer aufzustellen. Die **ECHTEN EXPERTEN** sollen vermehrt Daten und Analytik nutzen können, um Entscheidungen zu treffen und Geschäftsprozesse zu optimieren.

Die Integration von IoT (Internet der Dinge), die Weiterentwicklung von BIM (Building Information Modeling) und die verstärkte Nutzung von digitalen Kommunikations- und Kollaborationstools stehen ebenfalls auf der Agenda. Um diese Digitalisierungspläne umzusetzen, setzt Mobau Wirtz & Classen vor allem auf Transparenz, Schulungen und die Schaffung einer digitalen Kultur. Die Digitalstrategie umfasst unter anderem einen initialen Workshop und das Gründen von Kompetenzteams zur Abarbeitung von definierten Digitalisierungs-Projektzielen. Mitarbeiterumfragen und Feedback spielen ebenfalls eine wichtige Rolle, um den Digitalisierungsplan kontinuierlich zu verbessern und an die Bedürfnisse der Mitarbeitenden anzupassen. „Bei der Projektauswahl werden immer die betroffenen Kollegen eingebunden und arbeiten aktiv im Projekt mit. Somit ist gewährleistet, dass nicht ohne die **ECHTEN EXPERTEN** an neuen Dingen gearbeitet wird“, weiß Warner. Denn die Zukunft von Mobau Wirtz & Classen ist digital.

„Im Idealfall rücken wir noch näher an unsere Kunden, wissen, was diese brauchen und beraten mit unserem Expertenwissen rund um Produkt und Markt.“

Adrian Warner  
Digitalisierungsexperte

„Wir sind entschlossen, die Chancen der Digitalisierung zu nutzen, um unsere Mitarbeitenden und Kunden bestmöglich zu unterstützen.“

Adrian Warner  
Digitalisierungsexperte

### Digitale Beratungsunterstützung unserer Experten

## So wird das Kundenerlebnis noch besser

Ein positives Kundenerlebnis steht in all unseren Bauparks für uns immer im Mittelpunkt. Man soll die Auswahl haben, die Qualität spüren und vom Expertenwissen profitieren. Jetzt setzen wir einen neuen Meilenstein im Kundenservice: die „digitale Beratungsunterstützung“. Diese wegweisende Initiative wird das Einkaufserlebnis der Kunden bei Mobau Wirtz & Classen revolutionieren. Fünf Schlüsselemente greifen dafür ineinander: Zum einen können die **ECHTEN EXPERTEN** nun mithilfe von Tablets die neue ERP-Lösung TeamServX aufrufen, Bestände überprüfen und Aufträge direkt vor Ort erfassen. Alle relevanten Produktinformationen werden regelmäßig im Produktinformationsmanagement-System aktualisiert, um Kunden stets aktuelle und umfassende Informationen bieten zu können. Zum anderen dokumentiert ein digitales Beratungsprotokoll zukünftig die Interaktionen

mit den (Profi-)Kunden und sorgt so für mehr Transparenz und Nachvollziehbarkeit bei jedem Projekt. Auch die Kunden selbst werden aktiv: Sie können bald an stationären 42-Zoll-Touchscreens in vorgefertigten digitalen Räumen oder mithilfe von eigenen Fotos eine detaillierte Raumplanung mit den Produkten durchführen. Durch das Scannen von neuen QR-Codes an allen Ausstellungsprodukten der Fliese erhalten sie nicht nur zusätzliche Informationen über Produkte im System, sondern können mit ihren eigenen Fotos eine Raumplanung starten. Adrian Warner, Digitalisierungsexperte bei Mobau Wirtz & Classen, erklärt: „Unser Ziel ist es, die Qualität und Nachhaltigkeit der Beratung zu verbessern und das Beratungserlebnis unserer Kunden zu steigern. Durch die Integration dieser digitalen Tools möchten wir unseren Kunden ein innovatives und interaktives Einkaufserlebnis bieten.“



# Monitoring bei Mobau Wirtz & Classen

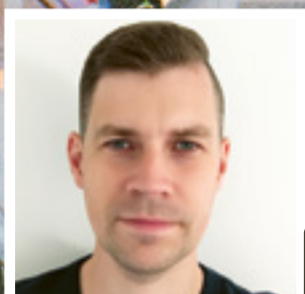
Die unsichtbare Arbeit der IT-Experten



„Durch fortschrittliche Analyse und KI-gestützte Systeme werden Probleme noch früher erkannt und Ausfallzeiten weiter minimiert.“

Nils Schmitz  
Auszubildender IT

**M**onitoring ist im Geschäftsumfeld ein viel zitierter Begriff. Was sich dahinter verbirgt, ist oft geschäftskritisch: Ein fortlaufender Prozess, der dazu dient, die Leistung, Verfügbarkeit und Sicherheit von Computersystemen, Netzwerken und Anwendungen zu überwachen. Dabei werden verschiedene Metriken und Parameter wie Auslastung, Speicherplatz, Netzwerkverkehr und Antwortzeiten von Anwendungen stetig kontrolliert. Und eventuelle Sicherheitslücken und Ausfälle frühzeitig erkannt und behoben. Das macht oft den Unterschied aus, wenn es um ein funktionierendes Kerngeschäft geht. Aus diesem Grund setzt auch Mobau Wirtz & Classen auf Monitoring aller wichtigen Systeme und entwickelt dieses ständig weiter: „Durch die Implementierung neuer kritischer Dienste und Programme ist es notwendig, diese zu überwachen und die bestehenden Systeme zu optimieren“, sagt Nils Schmitz, Auszubildender IT. Dies ermöglicht es, die IT-Infrastruktur noch effektiver zu überwachen und frühzeitig tätig zu werden. Die Vorteile für die Kunden, besonders für die Profikunden, liegen auf der Hand. „Durch proaktives Handeln und schnelle Reaktionen bei Störungen stehen Geschäftsprozesse schnell wieder zur Verfügung, was eine geringere Ausfallzeit garantiert“, erklärt er. Für die Zukunft sieht er eine weitere Optimierung des Monitorings voraus.



Hauseigene IT-Experten als Basis für eine gelungene Digitalisierung

# Darum lagert Mobau Wirtz & Classen nicht aus

„Im Gegensatz zu vielen anderen Baustoffhändlern bevorzugt Mobau Wirtz & Classen keine Outsourcing-Strategie für die IT. Die internen Kollegen haben ein tiefes Verständnis für die Infrastruktur UND die Geschäftsprozesse. Dieses Wissen ermöglicht es, schnell auf Störfälle zu reagieren und interne Projekte maßgeschneidert abzuwickeln.“

Christian Robertz  
Teamleiter-IT

**E**ine eigene IT-Abteilung mit **ECHTEN EXPERTEN** – darauf setzt Mobau Wirtz & Classen schon lange. Ganz besonders im Zuge der Digitalisierungsstrategie kommt ihr eine zentrale Bedeutung zu. Christian Robertz, Teamleiter für den Bereich IT-Infrastruktur und sein Team arbeiten kontinuierlich daran, eine sichere und anpassungsfähige Infrastruktur aufrechtzuerhalten, die den ständig wachsenden Anforderungen aus Geschäftsprozessen, Digitalisierung und Technologie gerecht wird. Denn auf dem neusten Stand der Technik und Information zu sein, ist speziell im Bereich IT unerlässlich für den Unternehmenserfolg. Das zeigte sich während der Corona-Pandemie ganz deutlich: „Ohne das Fachwissen und Engagement unserer IT-Experten wäre die Bewältigung der Herausforderungen der Corona-Pandemie und der Digitalisierung gar nicht möglich gewesen“, sagt Robertz. Vor allem, wenn es sich dabei um hauseigene Experten handelt, die sich nicht nur mit der IT, sondern auch mit dem Geschäft auskennen.

Doch die Rolle der IT-Fachkräfte beschränkt sich nicht nur auf die Sicherheit: auch die Unterstützung anderer Abteilungen bei der Einbindung digitaler Lösungen

gehört zu ihren Aufgaben. Sie beraten, bieten maßgeschneiderte Lösungen an, halten Schulungen ab und führen Integrationen durch, um die Effizienz der Arbeitsabläufe zu steigern.

Auch sich selbst bilden die IT-Experten ständig weiter. Denn weil sich die IT-Landschaft stetig verändert, werden sich ebenfalls die Anforderungen an IT-Fachkräfte in Zukunft verändern. Die verstärkte Digitalisierung erfordert zukünftig einen noch höheren Bedarf an Cybersicherheitskenntnissen und Datenanalysefähigkeiten. Rekrutiert werden neue Kollegen bei Mobau Wirtz & Classen meist durch vorhergehende Praktika. Nur ein zufriedenes Team kann effizient sein, Leistungsfähigkeit zeigen, gemeinsam funktionieren und jede Herausforderung meistern. Und gerade diese machen den Berufsalltag laut Robertz spannend: „In der Baustoffbranche spricht man speziell im IT-Bereich häufig von einem konservativen Umfeld. Doch aus der Perspektive von Mobau Wirtz & Classen darf ich erfreulicherweise auf sehr spannende und wegweisende Jahre zurückschauen“, freut sich der Teamleiter. Mit so viel Motivation ist dann auch die Digitalisierungsstrategie kein Problem mehr.

„So kann man sich gegenseitig kennenlernen und sicherstellen, dass die Anforderungen beider Seiten erfüllt werden.“

Christian Robertz  
Teamleiter-IT



# COMING SOON

## ENERGIEBERATUNGSZENTRUM

ECHTE EXPERTEN BERATEN  
SIE ÜBER ENERGETISCHE SANIERUNG

### Mobau BauPark Hückelhoven

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

### Mobau Türen & Tore

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

### Mobau BauPark Mönchengladbach

Krefelder Straße 440 | 41066 Mönchengladbach  
Telefon 02161.54940 | Fax 02161.5494129

### Mobau ProfiZentrum

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

### Mobau Logistik

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

### Classen Natursteinhandel

Rheinstraße 2 | 41836 Hückelhoven  
Telefon 02433.97870 | Fax 02433.978720

### SSW Dremmen

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

### SSW Mönchengladbach

Krefelder Straße 440 | 41066 Mönchengladbach  
Telefon 02161.5494500 | Fax 02161.5494509

### SSW Bedburg

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

### Mobau Pegels

Hülser Straße 39 | 47906 Kempen  
Telefon 02152.894990 | Fax 02152.8949939

### Mobau Ratingen

Kalkumer Straße 36 | 40885 Ratingen  
Telefon 02102.20410 | Fax 02102.204111

**PRO**  
**Mobau** Wirtz & Classen  
Unternehmensgruppe

**NEW**

Mobau Wirtz & Classen GmbH & Co. KG

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