

Klaes setzt Wachstum fort

IM JAHR 2022 HAT DAS SOFTWAREHAUS HORST KLAES GMBH & CO. KG AUS BAD NEUENAUHRAHRWEILER SEIN WACHSTUM DER VERGANGENEN JAHRE ERFOLGREICH FORTGESETZT. NACH DEM SEHR ERFOLGREICHEN JAHR 2021 MIT DEM HÖCHSTEN UMSATZ DER FIRMENGESCHICHTE KONNTEN DIE ZAHLEN ERNEUT SIGNIFIKANT GESTEIGERT WERDEN.

DIE ERFOLGSFAKTOREN der Horst Klaes GmbH & Co. KG – „breites Produktspektrum“, „weltweite Märkte mit regionalen Ansprechpartnern“ und „maßgeschneiderte Dienstleistungen“ – werden laut Geschäftsführer Lars Klaes auch künftig konsequent verfolgt und noch weiter ausgebaut. Schon 2023 sollen einige neue Softwarelösungen auf den Markt kommen, mit denen die Workflows der Kunden noch flächendeckender digital organisiert werden können. Um selbst mit gutem Vorbild voranzugehen, hat sich das Softwarehaus zum Ziel gesetzt, bis spätestens 2025 die eigene Unternehmensorganisation komplett zu digitalisieren.

Entscheidend für die erfolgreiche Unternehmensentwicklung ist aber auch, dass das Team mitwächst und alle Fach-Spezialist:innen an Bord bleiben. Deshalb liegt Geschäftsführerin Miriam Berzen die Klaes Kindertagesstätte für Kleinkinder bis drei Jahre besonders am Herzen. Sie ist eine der wenigen Großtagespflegen in Rheinland-Pfalz und schafft die Voraussetzung dafür, dass beide Elternteile nach einer Geburt früher wieder ins Arbeitsleben einsteigen können – wenn sie das möchten. „Sonst wäre Beruf und Familie wesentlich schwerer unter einen Hut zu bringen“, weiß die Chefin aus eigener Erfahrung.

INTERNATIONAL ERFOLGEICH

Die Geschäfte haben sich bei Klaes in allen bearbeiteten Welt-Regionen gut entwickelt. Immer mehr Unternehmen nutzen die Softwarelösungen des Unternehmens aus dem Ahrtal für die Digitalisierung ihrer Betriebsabläufe. In Deutschland, nach wie vor der Kernmarkt von Klaes, vollzieht sich gerade ein Wandel. Die Themen „mobiles Arbeiten“ und „IT-Sicherheit“ ändern immer mehr die Einstellung zum Cloud-Computing und der damit verbundenen Miete von Infrastruktur



Geschäftsführerin Miriam Berzen und Geschäftsführer Lars Klaes freuen sich, dass sie gemeinsam mit dem weltweiten Klaes-Team das Lebenswerk ihres Vaters so erfolgreich fortsetzen und das Unternehmen mit einem kontinuierlichen Wachstum in das 40. Jahr seines Bestehens führen können.

und Software-Lösungen. Bei Klaes kann Kauf und Miete sogar kombiniert werden. So gebe es für jedes Unternehmen das passende Konzept, erklärt Lars Klaes.

Auch die Export-Märkte wuchsen 2022 weiter und erreichten einen neuen Höchstwert. Sehr gute Zuwächse erzielten vor allem die Klaes-Teams in Österreich, Tschechien, der Slowakei und Polen. Die Dependance in China war trotz der Herausforderungen durch viele strikte Corona-Lockdowns ebenfalls erfolgreich, nicht zuletzt durch die zunehmende Expansion auf andere asiatische Länder. Sehr wichtig war auch wieder die Region Süd-Osteuropa mit Bosnien, Kroatien, Serbien und Bulgarien, wo Klaes seit Jahren sehr stabile und gute Umsätze realisiert. Insgesamt konnten in fast allen Ländern Umsatzsteigerungen erreicht werden, berichtet das Unternehmen.

GESCHÄRFTES KUNDENBEWUSSTSEIN

Die Gründe für diese positive Entwicklung seien die gleichen wie in Deutschland. Vielen Unternehmen sei die Bedeutung der Digitalisierung erst während der Corona-Pandemie richtig bewusst geworden. Zusätzlich klagten viele Fensterbauer über Personalengpässe. Das führe zu Investitionen in der Workflow-optimierung und Produktionsautomatisierung, um Personalengpässe zu kompensieren.

DIVERSIFIZIERUNG DER NACHFRAGE

Bei den Produkten waren häufig Klaes Branchenlösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette gefragt – lokal oder auch in der klaeseigenen Cloud. Daneben wurden die Lösungen für die Bereiche Homeoffice, mobiles Arbeiten, Dokumentenmanagement und auch Cloud-Telefonie immer stärker nachgefragt. Neben den klassischen Fenster-Bau-

elementen sorgten auch weitere Produkte der Kundschaft für Nachfrage bei Klaes, zum Beispiel Vorhang- und Fensterwand-Fassaden, Terrassendächer, Kaltwintergärten, Pergolen sowie Haus- und Zimmertüren. Außerdem werden die Anbindungen der Web-Konfiguratoren von immer mehr Kunden erfolgreich eingesetzt. Allein im Bereich Rollläden sind es schon über 300. Diese „Daten on demand“ gibt es für Klaes-Kunden mittlerweile von diversen Herstellern für Rollläden, Raffstores, Türfüllungen und Zubehörartikel.

WIEDER INTERNATIONALE MESSEN

Auf nationaler Ebene gab es aus Klaes-Sicht in 2022 erfreulicherweise wieder einige Messen, die sehr gut besucht wurden. Besonders wichtig waren auch gemeinsame Veranstaltungen mit Partnerfirmen, um den Teilnehmenden umfassende Informationen zu liefern, beispielsweise für eine Maschineninvestition. Internationale Großveranstaltungen haben aus Sicht des Softwarehauses noch nicht funktioniert und deshalb sei es richtig gewesen, nicht daran teilzunehmen. Die in der Corona-Zeit aufgebauten digitalen Alternativen sorgten 2022 weiterhin für Bedarf. Die regelmäßigen Web-Präsentationen (siehe Artikel rechts) werden mittlerweile von vielen Firmen regelmäßig genutzt, um sich über die umfangreichen Möglichkeiten, die die Klaes-Produkte bieten, zu informieren. Thematisch geht es dabei um das gesamte Klaes Portfolio: Softwarelösungen, Dienstleistungen, IT-Sicherheit und Infrastruktur.

40 Years
KLAES

2023 wird für Klaes das erste normale Messjahr sein. Neben der Präsenz auf der BAU im April, der LIGNA im Mai und der fensterbau/frontale im nächsten Jahr wird das Unternehmen mit eigenen regionalen Veranstaltungen in allen Märkten sein Firmenjubiläum feiern.

NEUE PRODUKTE IM JULIÄUMSJAHR

Für das 40. Jahr seines Bestehens kündigt das Familienunternehmen Klaes eine Produkt-offensive an. Dazu gehören eine eigene Zeitwirtschaft, Montageplanung und cRM solution. Laut Lars Klaes wird das die Digitalisierung der Branche vorantreiben. Neue Bausteine stünden bereits in den Startlöchern.

ERFOLGREICHE WEB-PRÄSENTATIONEN KLAES STELLT MONATLICH SEINE PRODUKTE VOR

Die kostenlosen Web-Präsentationen von Klaes sind laut Aussagen des Unternehmens eine sehr gute Möglichkeit, sich schnell und fundiert Anregungen für die nächsten Schritte bei der Digitalisierung des eigenen Betriebes zu holen. Zwei zentrale Klaes-Lösungen wurden zuletzt bei den Web-Präsentationen für Kunden und Interessenten detailliert vorgestellt und besprochen – die „Klaes Kapazitätsplanung“ und „Klaes e-prod“. Beide Web-Termine waren besonders praxisnah, denn langjährige Klaes-Kunden berichteten live, wie sie die Digitalisierung vorantreiben. Im Folgenden sind die Schwerpunkte der beiden jüngsten Web-Präsentationen zusammengefasst.

Bei der Kapazitätsplanung müssen die betrieblichen Ressourcen permanent mit sämtlichen Aufträgen in Einklang gebracht werden. Daher muss jeder Auftrag auf terminliche Machbarkeit überprüft, gesteuert und überwacht werden. Die Klaes Kapa erfüllt genau diese Aufgaben und ist mit vielen Bereichen im Gesamtworkflow dynamisch verknüpft. Manuel Adam, Leiter Technik und IT bei der Sievers & Söhne GmbH, erläuterte in der Web-Session, wie er mit Klaes Kapa arbeitet. Insbesondere diese Kombination aus Theorie und Praxis machten die umfangreichen Möglichkeiten von Klaes Kapa sehr anschaulich. Interessant war auch Adams Erläuterung, wie er die Lösung Schritt für Schritt im Unternehmen als zentrales Info-Tool für das ganze Team positioniert. Hier einige seiner zentralen Aussagen:

- Reports brauchen wir selten – die Kapa liefert die erforderlichen Infos live.
- Wir planen konsequent rückwärts – auf Basis der automatischen Variablen, weil diese Daten ohne Pflege bereitstehen.
- Bei uns planen alle Erfasser ein – dadurch sind die Infos maximal aktuell.
- Die Listenansichten nutzen wir intensiv. Sie können für unterschiedliche Aufgaben konfiguriert und gespeichert werden.
- Fertigungslose stellen wir auch in der Kapa zusammen – der Dialog aus der Vorgangsverwaltung öffnet sich direkt.

Klaes e-prod strafft Abläufe

Für Klaes e-prod sind customisierbar und hochflexibel die wichtigsten Schlagworte. Die Web-Lösung sorgt für Information, Kommunikation und Organisation in der gesamten Produktion und allen angrenzenden Unternehmensbereichen. Achim Binder, Leiter des technischen Vertriebs bei Klaes, lieferte mit Geschäftsführer Florian Jehle und Betriebsleiter Ronald Oelker, beide von der Sebnitzer Fensterbau GmbH, detaillierte Infos und Antworten aus der täglichen Praxis. Optisch perfekt unterstützt mit Bildern aus der Fertigung des Fensterbauers und Einblicken in dessen Klaes e-prod Live-Version. Die Präsentatoren vermittelten anschaulich, wie positiv sich Klaes e-prod auf die Abläufe in der Produktion auswirkt. Darüber hinaus ging es auch um die Auswirkungen auf das gesamte Unternehmen bis hin zu Lieferanten und Kunden. Zentrale Aussagen vonseiten der Vertreter der Sebnitzer Fensterbau GmbH lauteten:

- Durch den Objektbau haben wir einige besondere Arbeitsplätze – z.B. werden die Flügel liegend durchgefertigt.
 - Den Stahl gruppieren wir über die Reihenfolgesteuerung nach den Fensterbauteilen, passend zum Schirmer BAZ.
 - Bestellinformationen tauschen wir mit dem Glaswerk digital aus – die Rückinfos werden in e-prod direkt verwendet.
 - Bei der Endkontrolle drucken wir das CE-Etikett – und jedes Fenster bekommt gleichzeitig einen eigenen Identcode.
- In der Produktion wirkt sich Klaes e-prod dort am stärksten aus, wo es noch keine Automatisierung gibt. Aber die Lösung kann sich auch optimal an bestehende Fertigungsstraßen anpassen und beispielsweise Fortschrittsdaten der Maschinen anzapfen.
- Die monatlichen Klaes Web-Präsentationen werden in deutscher und englischer Sprache angeboten. Thematisch geht es dabei um das gesamte Klaes Portfolio. Die Anmeldeseiten werden jeweils am Monatsanfang auf www.klaes.de veröffentlicht.