

40 Jahre Klaes

Zahlreiche Events im Jubiläumsjahr

Mit einer ganzen Reihe unterschiedlicher Events hat das Softwarehaus Klaes im letzten Jahr das 40-jährige Bestehen des Unternehmens „gefeiert“. Angefangen bei einer Roadshow im In- und Ausland über ein rauschendes Sommerfest für sämtliche Mitarbeiter und ihre Familien, die Ehrung langjähriger Mitarbeiter sowie eine Weihnachtsfeier kurz vor Jahresschluss. Zudem wurden im Jubiläumsjahr natürlich auch einige Software-Neuheiten aufgelegt, die auf der Fensterbau Frontale im März dieses Jahres ihren großen Auftritt haben werden.



Darauf programmierte Horst Klaes die erste Version von der „EDV für den Fensterbau“.

Mit der Gründung der Horst Klaes GmbH & Co. KG am 6. Dezember 1983 hatte vor genau 40 Jahren einer der Studenten an der Fachhochschule Rosenheim nicht nur die Digitalisierung der Fensterbranche eingeläutet, sondern auch den Grundstein für ein international agierendes Unternehmen gelegt. Über die Jahre hatte Horst Klaes mit einer stetig wachsenden Zahl an Mitarbeitern auch die Angebotspalette sukzessive ausgebaut. Von der schlanken, überschaubaren Lösung für den Bauelemente-Handel zum umfassenden ERP-System für den industriellen Produzenten mit hohen Ansprüchen an die Leistungsfähigkeit und Flexibilität der Software.

Ab 2013 wurde das Unternehmen in zweiter Generation von Miriam Berzen und Lars Klaes gemeinsam mit Horst Klaes, seit 2015 alleine geführt.

Um die gewünschte Nähe zum Kunden realisieren zu können, unterhält das Softwarehaus



Impressionen vom Sommerfest für das weltweite Klaes-Team.

Fotos: Klaes

heute Tochter-Unternehmen in China, Großbritannien, Polen, Russland und Tschechien. Im Jubiläumsjahr wurde zusätzlich die Tochtergesellschaft Klaes Australia PTY LTD in Sydney gegründet, sodass das Unternehmen jetzt auf allen fünf Kontinenten präsent ist. Aktuell beschäftigt Klaes 280 Mitarbeiter und betreut 7.500 Kunden in 50 Ländern.

Internationale Roadshow gestartet

Nach dem Auftritt auf der Bau in München wurde eine Roadshow gestartet. Auf dem Programm standen neben zwei Stationen in Deutschland auch wichtige Auslandsmärkte wie Bosnien, Österreich und Tschechien. Dazu wurden auch Verarbeiter aus den Nachbarländern eingeladen. Dabei wurde mit jeweils 50 Teilnehmern ganz bewusst auf kleine

Einheiten gesetzt, um einen intensiven Austausch untereinander möglich zu machen. Auf der Agenda standen jeweils Vorträge zu neuen Produkten aber auch ein Beiprogramm wie zum Beispiel ein gemeinsamer Stadionbesuch, ein Rum-Tasting oder Wellness-Programm und die Feier des 40-jährigen Jubiläums. Die Roadshow läuft noch bis März mit dem Auftritt des Unternehmens auf der Fensterbau Frontale zum krönenden Abschluss.

Sommerfest der internationalen Klaes-Familie

Ende Juni hatte das Unternehmen die gesamte Belegschaft im In- und Ausland samt Familien zu einem Sommerfest geladen. Hierzu wurde ein Jahrmarkt mit Attraktionen für die Mitarbeiter und deren Kinder einge-



Weil die Infrastruktur – und vor allem die Hotelkapazitäten – in Bad Neuenahr-Ahrweiler noch nicht wieder auf Normalniveau sind, wurde keine große Feier für Kunden und Partner, sondern eine Roadshow im In- und Ausland veranstaltet.

KLAES PRESSESCHAU

Mehr Berichte lesen Sie auf www.klaes.com

Veröffentlicht in:
Bauelemente Bau 01/2024 - Seite 6-9

richtet. Der Tag klang aus mit einem Zeltfest mit Livemusik. Zum Fest konnte die Geschäftsleitung mit Miriam Berzen und Lars Klaes zum Beispiel endlich wieder das Team aus China begrüßen. „Nachdem wir corona-bedingt 2½ Jahre keine größere Veranstaltung mehr durchführen konnten und selbst unser Weihnachtsfest ausfallen musste, hat das Sommerfest uns allen richtig gut getan. Wichtig war mir, dass die Mitarbeiter auch ihre Angehörigen mitgebracht haben, sodass wir als große Klaes-Familie feiern konnten“, berichtet Berzen. „Viele der Gäste hatten sich über einen langen Zeitraum nicht mehr gesehen, umso größer war die Freude des Wiedersehens. Über den Tag gab es reichlich Gelegenheit, sich mit den Kollegen aus den anderen Abteilungen auszutauschen und auch die vielen Neuen ‚in echt‘ kennenzulernen“, ergänzt Verkaufsleiter Stefan Müller.

Jubiläumssessen für langjährige Mitarbeiter

Am Tag zuvor hatte Klaes zum festlichen Jubiläumssessen geladen. Zu Gast waren insgesamt 19 Mitarbeiter, die im letzten und in diesem Jahr ihr zehntes, 25. oder 35. Dienstjubiläum bei Klaes feierten. Der gemütliche Abend wurde von der Geschäftsleitung organisiert, um den engagierten Mitarbeitern für ihre langjährige Treue und ihren Beitrag zum Erfolg des Unternehmens zu danken.

Am 15. Dezember wurde in kleinerem Rahmen die Weihnachtsfeier begangen, am Tag zuvor wiederum die Jubilare geehrt.

Blick nach vorn

Das 40-jährige Jubiläum von Klaes markiert nicht nur eine langanhaltende Erfolgsgeschichte, sondern auch einen gemeinsamen Startpunkt für die Zukunft des Unternehmens. Nach außen wird dieser Startpunkt auch durch den neuen Firmennamen „ohne Horst“ und das neue Logo dokumentiert.



Das neue Logo zum Jubiläumsjahr weiterhin mit der stilisierten Diskette.

Die Produktneheiten im Jubiläumsjahr

Klaes hat im Jubiläumsjahr drei neue Lösungen auf den Markt gebracht. Die Klaes cRM solution für die Aktivitäten vor dem Angebot, Klaes zeit für Erfassung und Verwaltung von



Das Highlight im nächsten Jahr wird der Auftritt auf der Fensterbau Frontale 2024 in Halle 1 auf dem Nürnberger Messegelände sein.

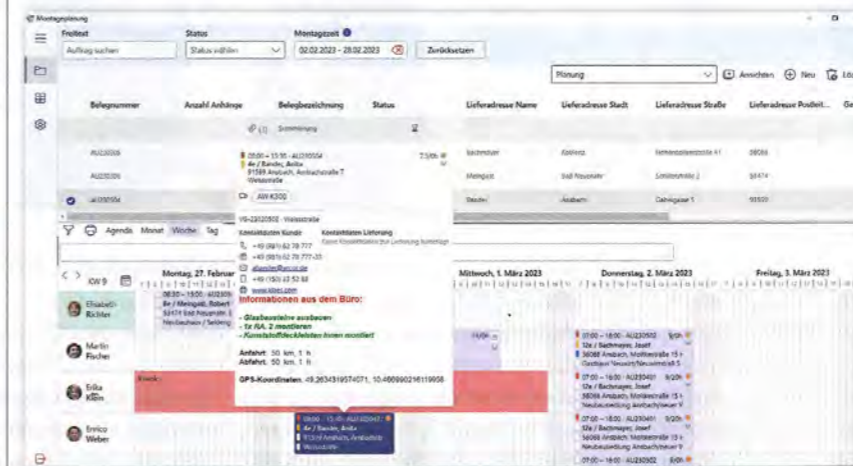
Personalzeiten sowie die Montageplanung für die Integration der Baustelle in den digitalen Gesamtworkflow.

Vertriebssteuerung perfekt integriert

Die Klaes cRM Solution sorgt für eine transparente Vertriebssteuerung durch standardisierte Arbeitsweisen. Der vordefinierte bidirektionale Datenaustausch und die abgestimmten Bildschirmlayouts reduzieren das erforderliche Customizing beim Einstieg auf



Nach dem Auftrag ist vor dem Angebot. Die Klaes cRM solution sorgt für Transparenz bei der proaktiven Marktbearbeitung.



Montageplanung mit Durchblick. Die intuitive Benutzeroberfläche sorgt mit wenig Aufwand für viel Information und hohe Flexibilität.

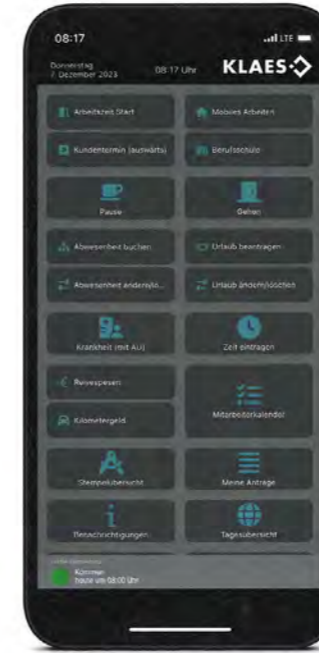


ein Minimum. Ein nachfolgender individueller Ausbau ist aber trotzdem möglich.

Die Marktbearbeitung wird über Verkaufschancen und Projekte organisiert. Firmen und Kontakte werden mit kaufmännischen Daten und Beleginformationen angereichert und Umsatzauswertungen sind über mehrere Unternehmensteile möglich. Dafür können auch unterschiedliche Datenquellen angebunden werden.

Zeiterfassung einfach per Web

Mit Klaes zeit werden alle Personalzeiten erfasst, automatisch aufbereitet und effizient ausgewertet – und sie kann auch ohne Anbindung an die Klaes Fensterbau-Software genutzt werden. Kommen/Gehen und die auftragsbezogenen Zeiten können mit der Weblösung sogar abwechselnd auf unterschiedlichen Geräten erfasst werden. Mobil und stationär per Smartphone, Tablet, PC, Scanner oder Terminal.



Zeiterfassung komplett in der Hand haben. Die Web-Lösung kann auch mit dem Smartphone bedient werden. Und zeigt Urlaubstage, Überstunden etc. an.

Urlaubsanträge werden papierlos gestellt und mit einem Klick genehmigt. Krankmeldungen werden digital transportiert und die Daten für die Lohnabrechnung ebenfalls. Klaes zeit ist ein Allround-Werkzeug, lässt sich intuitiv wie eine App bedienen und macht Schluss mit der Zettelwirtschaft im Personalwesen.

Reibungslose Montagen planen

Mit der Klaes Montageplanung werden Fenster- und Türaufträge optimal für die Montage eingeplant. Die Belege werden aus dem Auftragspool verplant – mit direktem Blick auf die Geschäftspartnerinformationen und Positionsdetails. So sorgen diese für den perfekten Überblick im Tagesgeschäft.

Baustellendokumente werden per Drag & Drop dem Montagetermin hinzugefügt. Statusverwaltung und Freitextsuche unterstützen die Zuordnung der freien Ressourcen. Umplanen ist auf der übersichtlichen „Planungstafel“ einfach möglich. Und die intelligente Stammdatensystematik ermöglicht eine schnelle Inbetriebnahme. ■

bb im Gespräch mit Miriam Berzen und Lars Klaes sowie Stefan Müller, Klaes GmbH & Co. KG

„Wir bieten unseren Kunden ein Gesamtpaket“



Miriam Berzen:
„Wir wollen unser Team weiter ausbauen, auch mit engagierten Fachleuten aus der Branche.“
Fotos: bauelemente bau



Lars Klaes:
„Die vermeintlichen Nebenprozesse werden immer bedeutender, weil bei vielen Fensterbauern das Handelsvolumen stetig steigt.“



Stefan Müller:
„Wir sorgen für standardisierte und transparente Prozesse von der Anfrage bis zur Rechnungsstellung und darüber hinaus.“

Im Jahr des vierzigjährigen Bestehens sehen Miriam Berzen und Lars Klaes, Geschäftsführer der Klaes GmbH & Co. KG, ihr Unternehmen im internationalen Wettbewerb gut aufgestellt, um künftige Herausforderungen zu meistern. Denn es gebe noch viel zu tun. Verkaufsleiter Stefan Müller sieht unter anderem in der en-

geren Verknüpfung mit den Zulieferern der Fensterbranche eine wichtige Ausgabe für Klaes und seine Kunden. Ganz generell will sich das Unternehmen künftig verstärkt auch um die Prozesse außerhalb der Werkhalle kümmern.

Ihr Geschäft ist die Digitalisierung in der Fensterbranche. Wie bereitwillig geht die Branche mit?

Lars Klaes: In den guten Jahren mit vollen Auftragsbüchern und langen Lieferzeiten wurde die Digitalisierung nur allzu oft vernachlässigt. Aktuell können wir jedoch ein erhöhtes Interesse registrieren, werden verstärkt Projekte in Angriff genommen. Die Förderung der Digitalisierung in kleinen und mittelständischen Unternehmen durch die Bundesregierung dürfte mit dazu beitragen. Aber auch die Tatsache, dass wir bei der nachrückenden Generation auf offene Ohren stoßen. Zudem hat Corona das Verständnis für ein dezentrales und mobiles Arbeiten verbessert. Hierfür können wir den Kunden ein Gesamtpaket aus Software, Hardware sowie Cloudlösung auf einem hohen Sicherheitsniveau anbieten. Auf Basis des Cloud-Backups gewährleisten wir zudem bei einem Totalausfall – zum Beispiel durch Verschlüsselung – die Wiederherstellung des Systems innerhalb von vier Stunden.

Stefan Müller: Bei der letzten Marktumfrage, die wir 2023 durchführen ließen, wurden eine große Zahl an Unternehmen zu ihrer Bewertung der Wichtigkeit der Digitalisierung befragt. Dabei ist auffällig, dass, je größer die Unternehmen sind, desto besser die Eigenbewertung ausfällt. Unsere Beobachtung weicht davon ab. Denn wir können registrieren, dass sich auch kleine Unternehmen sehr intensiv um die Digitalisierung der Prozesse kümmern. Als Beispiel seien hier der Einsatz von Dokumentenmanagement-Lösungen oder und Klaes e-prod zur Organisation des Workflows erwähnt.

Wie steht es um die Bereitschaft, in Software zu investieren?

Klaes: Maschinen sind weiterhin ein wichtiges Investitionsziel – die digitale Workfloworganisation im gesamten Unternehmen kommt aber immer mehr in den Fokus, auch durch die nachrückende Generation.

Was kann Software zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit leisten?

Müller: Alle Systeme dienen dazu, die Prozesse zu optimieren, die für eine moderne Unternehmensführung benötigt werden. Die Wettbewerbsfähigkeit steigt aber nur, wenn die Software so genutzt wird, wie es gedacht war. Dafür bieten wir die nötige Unterstützung. So können standardisierte Prozesse von der Auftragserteilung bis zur Rechnungsstellung für eine optimale Arbeitsweise genutzt werden und die Einführung ist mit einem vertretbaren Aufwand möglich.

Klaes: Wir haben weltweit über 7.600 Kunden, sodass wir über ein detailliertes Wissen hinsichtlich der Anforderungen aus der Branche verfügen. Das hilft uns bei der Optimierung der Software und der Unterstützung der Kunden. Wir bieten auch Analysen der vorhandenen Software und entsprechende Lösungen zur Verbesserung.

Welche Vorteile haben die Betriebe, die auf Klaes als Softwarehaus setzen?

Berzen: Wir haben schon allein durch unsere Größe eine besondere Stärke und Man Power, können ein hohes Maß an Sicherheit sowie einen umfassenden Service bieten. Ein weiterer Vorteil ist, dass wir nahezu alle Prozesse entlang der Wertschöpfungskette mit eigenen Lösungen abbilden können. Das ist auch eines unserer strategischen Ziele, weil nur so die Update-Fähigkeit der Gesamtlösung auf Dauer sichergestellt ist.

Klaes: Laut der aktuellen Marktumfrage haben wir in Deutschland im Bereich Fensterbau-Software einen Marktanteil von knapp über 60 Prozent. Das ist eine wichtige Basis für unsere Zusammenarbeit mit der Zulieferindustrie, weil deshalb deren Bereitstellung von Daten im Klaes-Format eine echte Win-Win-Situation ist.

Müller: Software allein hilft ja nichts. Die Systeme müssen laufen und das ohne Störung und möglichst nah am Idealzustand. Die wenigsten Betriebe haben dafür die erforderlichen Ressourcen. Deshalb ist für uns die Anwendungstechnik ein sehr wichtiger Unternehmensteil.

Was werden die nächsten Schritte sein?

Müller: Die Intensivierung der Beziehung zu den Lieferanten. Mit open Trans praktizieren wir schon seit vielen Jahren den elektronischen Datenaustausch. Ich gehe davon aus, dass die Anbindung von zusätzlichen Datenstandorten weiter zunehmen wird. Schon heute können Fensterbauer aus dem Fensterprogramm heraus auf Daten zugreifen, die von Füllungs- und Rollladenherstellern gepflegt und zur Verfügung gestellt werden. Das hat natürlich auch Einfluss auf die Warendisposition und die Abläufe in der Fertigung. Da müssen fertigungsrelevante Daten mitgeliefert werden, die für den Zulieferer nicht relevant, für den Fensterbauer umso wichtiger sind.

Wo hapert es noch in den Fensterbau-Betrieben in Bezug auf Software?

Klaes: Es sind vor allem die vermeintlichen Randprozesse, bei denen noch viel Geld verschwendet wird. Das betrifft alle Aufgaben außerhalb der Produktionshalle wie das Aufmaß, Serviceaufträge oder die Lieferung und Montage. Dafür haben wir dieses Jahr neue Lösungen auf den Markt gebracht und weitere werden folgen. Denn genauer betrachtet werden diese Prozesse immer bedeutender, weil bei vielen Fensterbauern das Handelsvolumen stetig steigt und wir auch viele Fensterhändler als Kunden haben.

Planen Sie die Einrichtung weiterer Standorte?

Berzen: Im Jubiläumsjahr haben wir mit der Klaes Australia PTY LTD eine weitere Tochtergesellschaft gegründet, um der wachsenden Nachfrage in Australien und Neuseeland gerecht zu werden. In China sind wir sehr gut etabliert. Von dort aus wollen wir weitere Märkte in Asien erschließen. In den anderen Märkten werden wir unsere Position weiter ausbauen. Und wir wollen unser Team weiter ausbauen, auch mit engagierten Fachleuten aus der Branche für interessante Aufgaben im Bereich Fensterbausoftware – beispielsweise im Produktmanagement oder auch bei der Maschinenansteuerung.

Müller: In den Export-Märkten können wir nicht nur mit unserer Fensterbau-Software punkten, sondern auch mit Klaes 3D. Diese wird kreativ genutzt, das heißt nicht nur für Wintergärten und Terrassendächer eingesetzt, sondern auch für Ganzglas-Schiebeanlagen, großflächige Sonnenschutzdächer, Fassadenelemente und Elementfassaden und ähnliches mehr. ■

*Frau Berzen, Herr Klaes, Herr Müller,
wir danken Ihnen herzlich für das Gespräch!*

www.klaes.de