

Klaes berichtet von Rekordjahren

Weiterhin auf Wachstumskurs



Lars Klaes: „Die konsequente Weiterentwicklung der Klaes-Lösungen ist uns sehr wichtig. 2023 gibt es aber auch einige neue Lösungen von uns.“ Fotos: Klaes

2022 hat die Horst Klaes GmbH & Co. KG aus Bad Neuenahr-Ahrweiler das Wachstum der vergangenen Jahre erfolgreich fortgesetzt. Nach dem unglaublichen Jahr 2021 mit dem höchsten Umsatz der Firmengeschichte – trotz Corona und der Ahrtaflut – konnten „die Zahlen“ erneut signifikant gesteigert werden. Miriam Berzen und Lars Klaes sind stolz, dass sie gemeinsam mit dem weltweiten Klaes-Team das Lebenswerk ihres Vaters so erfolgreich fortsetzen und das Unternehmen mit einem kontinuierlichen Wachstum ins Jubiläumsjahr führen können. Denn Klaes wurde im Dezember 1983 gegründet und deshalb heißt es von der Bau 2023 bis zur Fensterbau/frontale 2024: 40 Jahre Klaes!

Die Erfolgsfaktoren „breites Produktspektrum“, „weltweite Märkte mit regionalen Ansprechpartnern“ und „maßgeschneiderte Dienstleistungen“ werden laut Lars Klaes (Klaes-Geschäftsführung) fortgeführt und weiter ausgebaut. Nach dem Start des digitalen Schulungsangebots, dem Klaes Web Campus, kommen 2023 einige neue Software-Lösungen auf den Markt, mit denen die Workflows der Kunden noch flächendeckender digital organisiert werden können. Um selbst mit gutem Vorbild voranzugehen, hat sich Klaes zum Ziel gesetzt, bis spätestens 2025 in der eigenen Unternehmensorganisation komplett digital zu sein.



Miriam Berzen: „Nach den ersten ‚Nach-Corona-Messen‘ freuen wir uns darauf, dass 2023 endlich wieder der ‚Normalbetrieb‘ ansteht.“

Vereinbarkeit von Beruf und Familie

Gleichzeitig ist es aber auch entscheidend, dass auch das Team mitwächst und alle Fachleute an Bord bleiben. Deshalb liegt Miriam Berzen (Klaes-Geschäftsführung) die Klaes Kindertagesstätte für Kleinkinder von null bis drei Jahren besonders am Herzen. Es ist eine der wenigen Großtagespflegen in Rheinland-Pfalz und sorgt dafür, dass beide Elternteile nach der Geburt früher wieder ins Arbeitsleben einsteigen können – wenn sie das möchten. „Sonst wäre Beruf und Familie wesentlich schwerer unter einen Hut zu bringen“, weiß sie aus eigener Erfahrung, denn ihr Jüngster ist auch gerade in der Klaes-Kita.

Märkte

Deutschland, nach wie vor der Klaes-Kernmarkt, wandelt sich gerade etwas. Nicht was die stabile positive Entwicklung in allen Regionen und Zielgruppen betrifft. Auch nutzen die Unternehmen weiterhin die Klaes-Lösungen für den konsequenten Ausbau der durchgängigen Digitalisierung. Aber die Themen „mobiles Arbeiten“ und „mehr IT-Sicherheit“ ändern immer mehr die Einstellung zum Thema Cloud-Computing und der damit verbundenen Miete von Infrastruktur und Software-Lösungen. Bei Klaes kann Kauf und Miete sogar kombiniert werden und so gibt es für jedes Unternehmen das passende Konzept.

Die Export-Märkte wuchsen auch gegenüber dem Vorjahr und erreichten einen neuen Höchstwert. Sehr gute Zuwächse erreichten vor allem die Teams in Österreich, Tschechien, der Slowakei und Polen. Die Klaes 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. Hier realisiert das Klaes-Team seit Jahren sehr stabile und gute Umsätze. Insgesamt konnten in fast allen Ländern Umsatzsteigerungen erreicht werden. Die Gründe für diese positive Entwicklung sind die gleichen wie in Deutschland: Vielen Unternehmen wurde die Bedeutung der Digitalisierung erst während der Corona-Pandemie so richtig bewusst. Zusätzlich klagen viele Fensterbauer über Personalengpässe und fehlende Bewerber. Dies führt zu Investitionen in der Workflowoptimierung und Produktionsautomatisierung, um so Personalengpässe zu kompensieren.



Neue Zeitwirtschaft:
Die smarte Weblösung läuft überall – egal ob PC, Terminals oder beliebige Mobilgeräte.

Produkte

Bei den Produkten ging es natürlich sehr häufig um die Klaes-Branchenlösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette – 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. Und die vielfältigen Produkte der Kunden, neben den klassischen Fenster-Bauelementen, sorgte ebenfalls für Nachfrage: 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 Rollladen sind es schon über 300. Diese „Daten on demand“ gibt es für Klaes-Kunden mittlerweile von diversen Herstellern für Rollläden, Raffstores, Türfüllungen und Zubehörartikeln.

Aktivitäten

Erfreulicherweise waren 2022 weltweit wieder einige nationale Messen, die sehr gut besucht wurden. Auch bei anderen Veranstaltungen mit bewusst begrenzten Teilnehmerzahlen merkte man, dass der Wunsch nach direkter Kommunikation ungebrochen ist. Besonders wichtig waren auch gemeinsame Veranstaltungen mit Partnerfirmen, um den Teilnehmenden umfassende Informationen zu liefern – zum Beispiel für eine Maschineninvestition. Internationale Großveranstaltungen haben aus Klaes-Sicht noch nicht funktioniert und deshalb war es richtig, nicht daran teilzunehmen. Die in der Co-



Neue Montageplanung: Die intuitive Benutzeroberfläche sorgt für viel Durchblick und hohe Flexibilität – mit wenig Aufwand. Screenshot: Klaes

ronazent aufgebauten digitalen Alternativen sorgten in 2022 weiterhin in allen Ländern für Bedarf. Die regelmäßigen Web-Präsentationen werden mittlerweile von vielen Firmen regelmäßig genutzt, um sich über die umfangreichen Möglichkeiten bei Klaes zu informieren.



Das Jubiläumslogo:
zukunftsorientiert und traditionsverbunden – mit der stilisierten Diskette. Grafik: Klaes

Ausblick
2023 wird für Klaes wieder das erste normale Messejahr sein, das heißt der Klaes-Auftritt wird wie vor Corona sein. Ausgehend von der

Bau im April, über die Ligna im Mai bis hin zur Fensterbau Frontale 2024 wird mit vielen eigenen regionalen Veranstaltungen in allen Märkten das Firmenjubiläum gefeiert. Außerdem bringt „40 Jahre Klaes“ auch eine Produktoffensive. Klaes wird mit einer eigenen Zeitwirtschaft, Montageplanung und CRM-Solution auf den Markt kommen. Laut Lars Klaes wird das die Digitalisierung der Branche noch mehr vorantreiben – und weitere neue Bausteine stehen bereits in den Startlöchern. Wichtig ist aber auch die langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferantenpartnern, die auf den anstehenden Veranstaltungen sicher wieder neue Impulse bekommen soll. ■

www.klaes.de