

„I had a dream!“ (Dipl.-Ing. FH Horst Klaes)

Erfüllung des Traums im Ahrtal durch zuversichtliches, engagiertes und unternehmerisches Wirken

Gerd Distelrath

„I had a dream!“ - Auf einen Knopf drücken und feststellen können, dass alles, was der Fensterbauer braucht, in einer entsprechenden Software zu finden ist. Diesen Traum wurde Horst Klaes nicht mehr los. Er wollte es auch nicht, da er spürte: *Das Ignorieren von Träumen führt dazu, dass nichts wirklich Neues geschaffen wird.*

Drei Jahrzehnte sind seither vergangen. Heute stellen wir fest, dass es Horst Klaes mit seinen Mitarbeitern gelungen ist, die perfekte Harmonie zwischen Handwerk und moderner Technik zu realisieren. Im Ahrtal ist ein weltweit führendes Unternehmen für innovative Softwarelösungen in der Fenster-, Fassaden-, Türen- und Wintergartenbranche entstanden. Mit



*Das Stammhaus
des Unternehmens
in der Wilhelmstraße
in Bad Neuenahr-
Ahrweiler*

seinen über 200 Mitarbeitern in 27 Ländern, 25 Sprachversionen, über 7000 Kunden in mehr als 50 Ländern und seinem endgültigen Standort in Bad Neuenahr-Ahrweiler hat es seinen Weg in der Weltwirtschaft gefunden.

Horst Klaes (Jg. 1959) setzte seinen Traum nach seiner Berufsausbildung im Schreinerhandwerk schon während seines Studiums zum Holzingenieur in kleinen Schritten um. Den handwerklichen Beruf hatte er bei seinem Vater von der Pike auf im Familienbetrieb in Ahrbrück-Pützfeld gelernt, in dem er sicherlich auch hätte glücklich und zufrieden werden können, denn „Handwerk hat goldenen Boden“, wie der Volksmund zu sagen pflegt. Jedoch ließ ihm das in seinem Nacken sitzende nicht zu bändige Streben nach Innovation durch seinen Traum keine Ruhe.

Klaes geht seit seinem Studium unbeirrt seinen Weg

Der noch nicht diplomierte Ingenieur gründete 1983 sein Unternehmen in seinem Studentenzimmer am Standort der Fachhochschule in Rosenheim. Den Aufbau der Firma setzte er in seiner Mietwohnung am Heimatort Insul an der Ahr nach dem abgeschlossenen Studium fort. Mit dem ersten Mitarbeiter im Jahre 1985 stellte sich ein organisches Wachstum in seinem jungen Unternehmen ein. Entsprechende Arbeitsplätze und Büroflächen mussten geschaffen werden. Ein Umzug nach Ahrbrück in größere Räume wurde im Jahre 1988 unaufschiebbar.

1992 musste bereits für inzwischen 40 Mitarbeiter Raum geschaffen werden. Dieses Mal erfolgte der Umzug in ein eigenes neues Bürogebäude in Ahrbrück. Zuvor waren schon erste Niederlassungen in Stuttgart und Salzburg errichtet worden.

Ein optimaler Standort für den Betrieb konnte dann im Jahre 2002 gefunden werden. Das Amt für Nachrichtenwesen der Bundeswehr wurde damals von Bad Neuenahr-Ahrweiler nach Meckenheim verlagert. Das freigewordene prächtige Gebäude des ehemaligen Pädagogiums von Pfarrer Wies in der Wilhelmstraße konnte käuflich erworben werden. Es bietet Platz für die 80 Mitarbeiter. Hier, an dem endgültigen Stammsitz der Firma **Horst Klaes GmbH & Co. KG**, ist dem Unternehmen eine weitere positive Entwicklung von Software und die Herstellung von Hardware gelungen: Die Vertriebsnetze dehnten sich aus, eigene Tochtergesellschaften entstanden, so in Polen, Tschechien, England, Rumänien, Russland und China. Der Fall des Eisernen Vorhanges brachte dem Unternehmen zudem ein dynamisches Wachstum auch in Osteuropa.

Das junge Unternehmen erlangt Weltruf

Der außerordentlich gute Ruf, den sich das Unternehmen seit seiner Gründung 1983 in einschlägigen Wirtschaftskreisen erworben hat, ließ Partnerschaften aufblühen mit Microsoft, Intel, AVM, Panda, Terra, OKI, Samsung, Acronis, um nur einige zu nennen.

Im März 2013 war das Unternehmen erneut auf der Weltleitmesse für die Fenster- und Fassadenbranche, der *fensterbau/frontale*, die alle zwei Jahre in Nürnberg stattfindet, mit einer Standfläche von 550 m² und einem Beraterteam von 70 Mitarbeitern vertreten. Sie standen den Messebesuchern mit Rat und Tat zur Verfügung. Das allein lässt schon etwas von der gegenwärtigen Größenordnung des Familienbetriebes und seiner Bedeutung in der Branche erahnen. Es lässt sich auch in Zahlen ausdrücken. Klaes-Software hat in der Branche einen Marktanteil von 67 %.

Produktsäulen

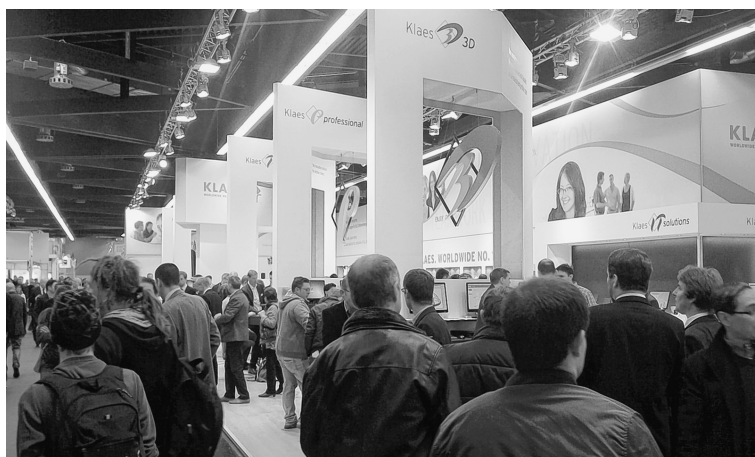
Das Unternehmen wird heute von fünf Produktsäulen getragen:
Software für den Fensterbau ist die „Urzelle“ des Unternehmens. Sie gibt es für ein sehr breites Kundenspektrum und mit einem ebenso breiten Lösungsspektrum. Klaes Kunden sind handwerklich orientierte Fensterbauer mit wenigen Mitarbeitern, aber auch industriell arbeitende Unternehmen mit mehreren hundert Mitarbeitern. Sie setzen die komplette kaufmännische Abwicklung vom Angebot bis zur Rechnung ein, in die organisatorische Bausteine wie Terminplanung und Warendisposition integriert werden können, aber auch die Ansteuerung der Fertigungsanlagen sowie eine papierlose Fertigungsorganisation per Intranet.

Bei der Software für den Fensterhandel geht es um Lösungen für Firmen ohne eigene Fertigung. Die Nutzer reichen von Wiederverkäufern großer Fensterbauer bis hin zu großen eigenständigen Firmen mit verschiedenen Lieferanten. Die Software kann lokal auf herkömmlicher Hardware oder in der „Klaes cloud“ betrieben werden. Der jüngste Baustein in diesem Bereich wurde in diesem Jahr eingeführt – der „Klaes Fenster-Webshop“.

Die Software für Fassaden- und Wintergartenbau basiert als einzigartige Lösung auf einem echten 3D Datenkern. Deshalb können damit beliebige 3D Konstruktionen aus Profilen erstellt werden. Durch die spezielle Softwarearchitektur können selbst fertige Konstruktionen auf veränderte Bausituationen in kürzester Zeit angepasst werden. Das Einsatzspektrum reicht dabei von Vordächern über Holz-Alu-Wintergärten bis hin zu hochkomplexen Hochhausfassaden oder Stadiondächern.

Die vierte Produktsäule des Unternehmens stellt die Hardware dar. Dieses Angebot richtet sich an Klaes Kunden aus der Branche, zudem auch an regionale Unternehmen: Hotels, Banken oder Arztpraxen. Neben den Serversystemen bietet Klaes dabei alles an, was zu einem aktuellen IT-System gehört: Virenschutz, Kommunikationslösungen, Dokumentenmanagement, Archivierung oder auch Online Backup. Es geht jedoch auch ohne Server, z.B. bei einer WLAN Installation in Hotels. Kunden haben dabei ei-

Messestand des Unternehmens in Nürnberg im März 2013 auf der Weltleitmesse fensterbau/frontale



nen großen Vorteil – durch die Größe von Klaes setzen sie alle verkauften Lösungen selbst ein und können deshalb eigene Erfahrungen in die Beratung einbringen.

Last not least setzt das Unternehmen ein großes Augenmerk auf den Bereich Dienstleistung, denn es geht heute nicht nur darum, ob das Unternehmen Klaes Lösungen einsetzt, sondern dass dies auch möglichst schnell und komplett geschieht. Dafür gibt es Anwendungstechniker in Bad Neuenahr-Ahrweiler und in ganz Europa. Sie führen individuelle Schulungen oder Komplettinstallationen vor Ort durch, aber auch Seminare im Kreis Ahrweiler, zu denen Kunden aus Deutschland und der ganzen Welt nach Bad Neuenahr-Ahrweiler kommen. Im Bereich „Hardware Regional“ ist Klaes der Service natürlich genauso wichtig. So wird hier z.B. auch die Wartung von Fremdsystemen übernommen, um sie Schritt für Schritt zu qualifizieren. Und das Ganze erfolgt mit einer garantierten Reaktionszeit von maximal vier Stunden.

Nachwuchskräfte

Angesichts dieser Vielfalt des Klaes-Angebotes und der Rasanzt der technischen Entwicklung in dieser Branche tut das Unternehmen gut

daran, sich selbst um seine Nachwuchskräfte zu kümmern. Im Softwarehouse wird man dem gerecht. Gegenwärtig werden 14 Jugendliche in fünf verschiedenen kaufmännischen und gewerblichen Ausbildungsberufen ausgebildet. Dabei geht es um den traditionellen Bürokaufmann/frau in der kaufmännischen Verwaltung und den IT-Systemkaufmann/frau im Bereich Schulung/Hotline, Mediengestalter/in im hauseigenen Marketingteam und die beiden ebenso anspruchsvollen staatlich anerkannten Ausbildungsberufe als Fachinformatiker/in im Bereich Anwendungsentwicklung sowie Systemintegration. Letztere planen und installieren Systeme, Komponenten und Netzwerke der Informations- und Kommunikationstechnik. Sie nehmen die Systeme in Betrieb und installieren die Software; sie realisieren kundenspezifische Lösungen durch Modifikationen von Hard- und Software; sie analysieren und beheben Störungen. Nach einer erfolgreichen Abschlussprüfung bei der Industrie- und Handelskammer nach dreijähriger Ausbildungszeit werden diese Jugendlichen mit einem sicheren Arbeitsplatz rechnen können.

Unternehmensnachfolge rechtzeitig eingeleitet

Der Firmengründer Horst Klaes hat im vergangenen Jahr seine beiden Kinder Miriam (Jg. 1984) und Lars Klaes (Jg. 1985) in die Geschäftsführung des Unternehmens mit aufgenommen und ihnen die operativen Geschäftsbereiche übergeben. Gemeinsam werden sie die strategischen Ziele des in drei Jahrzehnten so beachtlich gewachsenen Betriebes definieren, um das Unternehmen weiter auszubauen. Wirtschaftskreise sehen dies als einen weitreichenden Blick und klugen Schritt des Inhabers an. Werden dadurch doch die Zukunftsperspektiven des Familienunternehmens gefestigt und die Arbeitsplätze gesichert.

Miriam Klaes übernahm nach einer kaufmännischen Ausbildung und dem Studium der Wirtschaftswissenschaften die Leitung Finanzen, Verwaltung und Personal und ist jetzt in der Geschäftsführung auch für die Abteilungen Vertrieb und Marketing verantwortlich. Lars Klaes, stieg nach Schreinerlehre und Studium



Firmengründer Horst Klaes mit seinen Kindern

zum Diplom-Ingenieur für Holztechnik in die Leitung des Produktmanagements ein.

Daneben trägt er jetzt auch die Verantwortung für die Abteilungen Hardware, Softwareentwicklung und Schulung/Hotline.

Das Unternehmen Klaes zählt damit zu den die deutsche Volkswirtschaft tragenden Familienbetrieben. Sie sorgen in ihrer Vielfalt für den technischen Fortschritt, schaffen Arbeitsplätze und helfen jungen Menschen durch eine berufliche Ausbildung im Rahmen des Dualen Systems, den Weg in die moderne Arbeitswelt von

heute und morgen zu finden. Dies wird jedoch nur sichergestellt, wenn die Firmeninhaber die heranwachsende junge Generation rechtzeitig nach entsprechender Einarbeitung in die Geschäftsführung einbinden und ihnen die neue Verantwortung in betrieblicher und sozialer Hinsicht vorgelebt und vermittelt haben. Das ist in der Firma Klaes vorbildlich gelungen.

Anmerkung:

Die Darstellung basiert auf Gesprächen mit Herrn Stefan Müller (Vertriebsleitung / PR) sowie auf Schriften des Unternehmens.