

bb-Rückblende: „Treffpunkt Fenster“ von Klaes und Gutmann

Gelebtes Netzwerk stellt Kundennutzen in den Vordergrund



Die Teilnehmenden beim Treffpunkt Fenster am Stammsitz des Softwarehauses Klaes in Bad Neuenahr-Ahrweiler.

Foto: bauelemente bau

Seit mehr als zwei Jahrzehnten pflegen Jens Johanni als Gebietsverkaufsleiter der Klaes GmbH & Co. KG aus Bad Neuenahr-Ahrweiler und Harald Heinzel, Bezirksleiter der Gutmann Bausysteme GmbH aus dem mittelfränkischen Weißenburg, nun ihr Netzwerk. Alles begann mit einem Treffen während der Hessischen Fensterstage der Vereinigung Tischler Hessen. Schnell war klar, dass man in die gleiche Richtung denkt und den Kundennutzen im Vordergrund sieht. Diese geschäftliche Beziehung gipfelte nun am 30. und 31. August 2023 am Stammsitz von Klaes, um mit dem „Treffpunkt Fenster“ beide Unternehmen noch näher zusammenbringen zu können.

Sowohl Johanni als auch Heinzel zeichnen sich durch einen hohen technischen Kenntnisstand und ausgeprägte, soziale Kompetenz aus. Bis zum heutigen Tage werden sich die Bälle zwischen dem Softwarehaus und dem bayerischen Aluminiumsystemanbieter – selbstverständlich ohne dabei die Compliance-Regeln zu verletzen – hin und her gespielt. Im Fokus steht die Anwendung beim Kunden. In zahlreichen Fällen habe sich dabei bereits erwiesen, dass die Systeme gut miteinander harmonieren und individuelle Lösungen gefunden werden konnten.

Im Sommer 2021 lernt Johanni den neuen Vertriebsleiter der Gutmann Bausysteme GmbH, Thomas Reinert, kennen. Schnell wird auch hier deutlich, dass für Reinert Netzwerke und kundenorientiertes Beratungsgeschäft zentrale Werkzeuge darstellen. Kurz darauf wurde die Idee geboren, diesen Ansatz auch auf die weiteren Vertriebskollegen beider Unternehmen ausdehnen zu wollen. Nach interner Rücksprache mit Lars Klaes, Geschäftsführer in zweiter Generation beim Anbieter für Softwarelösungen rund um das Thema Fenster und Fassaden, und Stefan Müller, Verkaufsleiter Süd bei Klaes, konnte Johanni dann die Einladung an Reinert aussprechen, mit seinem Sales Team den Standort in Bad Neuenahr-Ahrweiler zu besuchen.



Freuen sich über ein gelungenes Treffen: Thomas Reinert (l.), Jens Johanni (M.) und Harald Heinzel.
Foto: Klaes

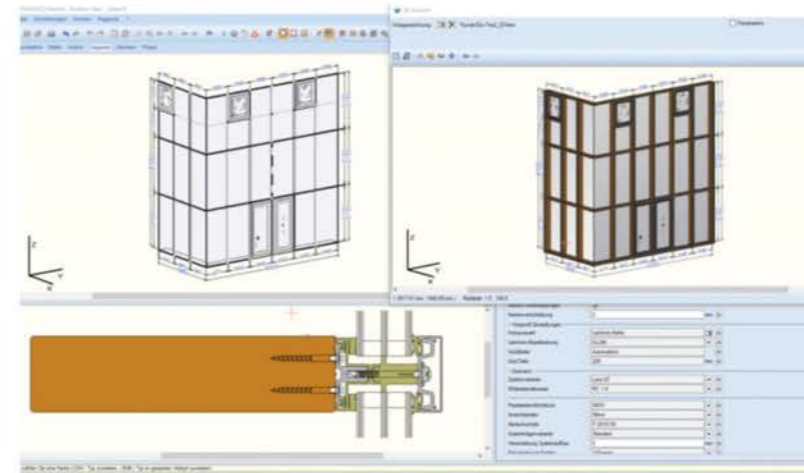
Neben dem Vertriebsteam von Gutmann aus dem deutschsprachigen Raum konnte auch der Exportleiter Max Radt auf dem Klaes-Betriebsgelände begrüßt werden sowie der Gutmann-Verantwortliche für die Stammdaten, Stephan Mötsch.

Das Feld der Teilnehmenden beim „Treffpunkt Fenster“ wurde von den Klaes-Vertriebsmitarbeitern abgerundet. Zudem nahmen auch Nils Söller und Thomas Burkhardt, beide in der Anwendungstechnik bei Klaes mit Söller als deren Leiter, sowie Bernhard Hambrügge, Exportleiter des Softwarespezialisten, an den beiden Veranstaltungstagen teil. Den Anwesenden wurde ein buntes Programm an Informationen und Innovationen aus beiden Entwicklungsabteilungen präsentiert. Ergänzend hierzu war den Organisatoren der persönliche Austausch der Teilnehmenden wichtig. Die jeweiligen regionalen Vertriebsverantwortlichen konnten sich anhand eines Farbleitsystem schnell zuordnen und sich somit zu Erfahrungen und geplanten, gemeinsamen Projekten abstimmen und besprechen. Das Abendprogramm bot hierzu eine weitere Bühne und wurde von allen Personen mit Freude angenommen und hat somit zum Erfolg geführt.

Dynamische Schnitte

Am zweiten Tag der Veranstaltung drehten sich die Vorträge vorwiegend um das Angebot von Klaes und wie die Profile von Gutmann in die Software eingebunden werden können. Denn Fenster und Fassaden aus Holz und Holz/Aluminium haben eine Gemeinsamkeit: Das Holzprofil kann sich durch die Änderung der Querschnitte an Anforderungen anpassen. Bei Klaes sei das direkt in der Erfassung möglich und trotzdem erfolge die Schnittgenerierung durch „dynamische Holzprofile“ automatisiert bei Fenstern in Klaes CAD plus und bei Fassaden mit Klaes 3D.

BAUELEMENTE MARKT



Die Holz/Aluminium-Fassaden sind auch in der Konstruktion dynamisch: Per Klick kann die Ganzglasecke durch eine andere Eckausbildung ersetzt werden. Screenshot: Klaes

Diese Dynamik sei aber nicht das einzige Feature, das die Erstellung von Schnitten mit Wandanschlüssen erleichtert und insgesamt das Konstruieren, Präsentieren, Kalkulieren und Fertigen beschleunigt.

Mit Klaes CAD plus können die maßstabgetreuen Fenster- und Türenschnitte in den Klaes-Fensterbau-Lösungen erstellt werden. Von den fertig konstruierten Fenstern oder Türen werden im Klaes CAD per Drag & Drop die waagerechten und senkrechten Schnitte automatisiert mit allen Details, wie Leisten, Gläser oder Schienen, erstellt und vermaßt. Nach der Positionierung in der Gesamtzeichnung werden Wandanschlüssen, Fensterbänke oder Befestigungstechnik über Einfügepunkte automatisch richtig „angebaut“ oder als weitere Möglichkeit individuell gezeichnet. Und sollte sich die Holzdimension jetzt nochmal ändern, dann wird nicht die Zeichnung geändert, sondern die Konstruktion in der Erfassung und danach die Zeichnung aktualisiert. Dies sorgt für einfache Arbeitsprozesse mit einer hohen Sicherheit.

Mit Klaes 3D fassade werden präzise alle Fertigungsdaten berechnet, Querschnitte mit Bemaßung, Glas- und Profil-Listen generiert – egal wie komplex die Fassade ist. Projekte können detailliert kalkuliert werden, und selbst Last-Minute-Änderungen sind kein Problem, da die Software alles vollautomatisch aktualisiert. Eine der beeindruckendsten Eigenschaften von Klaes 3D ist die Möglichkeit, Profile jeder Materialart, sei es Holz, Holz-Alu, Aluminium oder Stahl, zu integrieren. Durch das Zusam-

menspiel mit Klaes CAM können Holz-CNC-Maschinen direkt aus dem Programm gesteuert werden, um eine effiziente Fertigung zu gewährleisten.

Klaes 3D basiert auf einem flexiblen offenen Datenkonzept, das individuelle Lösungen und Konstruktionsmethoden ermöglicht. Die Nutzenden können ihre eigenen Profilsysteme und Konstruktionsdetails hinterlegen oder auf Stammdatenpakete zugreifen und diese anpassen. Das Ergebnis ist eine hochgradig skalierbare Softwarelösung, die den Anforderungen der modernen Fassadenbranche maximal gerecht werde.

Durch die jahrzehntelange Zusammenarbeit der beiden Häuser Gutmann und Klaes gibt es für beide Lösungen Stammdatenpakete, die den Start vereinfachen sollen und als optimale Basis für die digitale Bestellkommunikation angedacht ist.

„Gemeinsam statt einsam“

Am Ende des Treffens resümierten alle Beteiligten, wie wichtig und wie gelungen dieser Austausch über die beiden Tage gewesen ist, sodass Reinert im Namen der Gutmann Bausysteme GmbH – nach seinem Dank an die Protagonisten von Klaes – eine Einladung zum Gegenbesuch in Weißenburg aussprach. „Wir dürfen mit Fug und Recht behaupten, dass hier getreu dem Motto ‚Gemeinsam statt einsam‘ das Netzwerken gelebt wurde“, so Reinert zum Abschluss. ■

www.klaes.de
www.gutmann.de