

Kathrin Claus, geschäftsführende Gesellschafterin der FensterArt GmbH & Co. KG

Frau Claus, was war bei Ihnen das Motiv, in den väterlichen Betrieb einsteigen zu wollen?

Dass ich später eine Führungsposition in einem Wirtschaftsunternehmen bekleiden würde, wusste ich schon während meiner Schulzeit, als FensterArt noch gar nicht gegründet war. Es macht mir Spaß, Projekte eigenständig voran zu bringen und selbst zu gestalten. Am besten mit einem ambitionierten Team. Während meines BWL-Studiums habe ich regelmäßig in den Semesterferien in unserem Unternehmen gearbeitet und Einblicke in viele Bereiche und Abläufe bekommen. Dadurch wurde mir schnell klar, dass ich die Weiterentwicklung und den Ausbau von FensterArt selbst aktiv gestalten möchte.

Haben Sie Ihre Ausbildung speziell auf diese Aufgabe ausgelegt?

Ich habe eine kaufmännische Ausbildung im Jahr 2000 in einem branchenfremden Unternehmen absolviert. Im Anschluss daran folgte ein BWL-Studium mit dem Schwerpunkt Personal- und Unternehmensführung. Ergänzt habe ich mein Studium um ein Auslandssemester in Australien. Branchenspezifisches Wissen habe ich mir während der Praktika bei uns im Unternehmen erworben, die ich während meiner Semesterferien absolviert habe. Mein handwerkliches Verständnis habe ich in unserer eigenen Fertigung aufgebaut, in der ich mehrere Wochen mitgearbeitet und vieles von unseren Mitarbeitern habe lernen können.

Welche Formen der externen Unterstützung haben Sie und Ihre Familie genutzt, beispielsweise juristische Berater?

Externe Berater setzen wir bedarfsabhängig und zielgerichtet in verschiedenen Bereichen ein. In rechtlichen Fragen der Unternehmensübergabe haben uns Steuerberater und Fachanwälte unterstützt. Komplexer ist der emotionale Part, der bei einem Generationswechsel eine große Rolle spielt. Für die ältere Generation ist das Loslassen oft eine Herausforderung. Für die Nachfolger ist es wiederum nicht leicht, die Verantwortung für das Lebenswerk des Vorgängers zu übernehmen, mitsamt der Verpflichtung, die man den Mitarbeitern gegenüber spürt. Hier haben uns Coachings und Seminare, die wir gemeinsam besucht haben, eine gute Hilfestellung geleistet und uns dabei geholfen die größten Klippen zu umschiffen.

Was sind Ihre Ziele mit dem Unternehmen; wollen Sie beispielsweise neue Schwerpunkte setzen?

Der Fokus meiner Arbeit liegt in dem Ausbau der Digitalisierung der Fertigung und der kaufmännischen und administrativen Prozesse. Mit der Einführung der papierarmen Produktion haben wir Anfang dieses Jahres den ersten Schritt getan. Im Vertriebsbereich werden wir unsere kostenlose webbasierte Händlersoftware neu auflagen und erweitern. Außerdem rückt das Thema Mitarbeiterakquise und -bindung aufgrund des steigenden Fachkräftemangels stärker in den Mittelpunkt. Wir setzen noch intensiver auf die eigene Ausbildung von Fachkräften und entwickeln und etablieren Konzepte im Bereich der Mitarbeiterzufriedenheit.



Kathrin Claus.
Foto: FensterArt

Sie führen FensterArt zusammen mit Ihrem Vater Roman Zaszczynski. Läuft in der Vater-Tochter-Beziehung in Bezug auf das Unternehmen immer alles reibungslos und wie lösen Sie ggf. die Konflikte?

Mein Vater und ich arbeiten seit über zehn Jahren zusammen, haben für ein paar Jahre sogar das Büro geteilt. In den grundlegenden Fragen ziehen wir an einem Strang, können aber auch kontrovers diskutieren. Unser Erfolgsrezept ist vermutlich, dass wir auch bei Meinungsverschiedenheiten nicht den Fokus für die gemeinsame Sache verlieren. Außerdem hilft es, wenn beide nicht nachtragend sind. Häufig bringen solche Auseinandersetzungen auch gute Ergebnisse hervor, da sowohl 30 Jahre Branchenerfahrung als auch die Impulse und Ideen der jüngeren Generation einfließen.

Zum Abschluss interessiert uns noch, wie Sie persönlich mit noch recht frischem Auge die Branche und ihre Gepflogenheiten sehen.

Nach 10-jähriger Branchentätigkeit, davon vier Jahre in der Position als Geschäftsführerin, ist der Blick nicht mehr ganz unbedarft. Ich selbst erlebe die Branche im Wandel. Das technische Aufrüsten der vergangenen Jahre und der Ausbau weiterer Kapazitäten bei den Fensterherstellern hält an. Zusätzlich steigern die osteuropäischen Anbieter ihre Exporte nach Deutschland auch dieses Jahr weiter. Das in absehbarer Zeit eine Marktsättigung eintreten wird, ist unabdingbar. Schon jetzt zeichnen sich durch Kontingenzuteilungen bei den Vorlieferanten, wie z.B. der Glasindustrie, erste Veränderungen ab. Sicherlich ist eine gewisse Unternehmensgröße daher notwendig, um sich preislich in dem eng umkämpften Markt behaupten zu können. Der Ansatz, den besonders einige große Anbieter verfolgen, eine höhere Planungssicherheit durch die Übernahme der gesamten Wertschöpfungskette zu bekommen, bringt nicht nur Vorteile, da konjunkturelle Einbrüche diese Unternehmen gleich in vielfacher Weise treffen. Effizienz in der Fertigung und eine schnelle Reaktionsfähigkeit werden entscheiden, wer sich langfristig auf dem Markt halten können. Die Größe eines Unternehmens allein ist dann nicht der ausschlaggebende Faktor. ■

Frau Claus,
wir danken Ihnen für das Gespräch!

www.fensterart.de