

Komplettpaket für Mieter

Das 2015 in München gegründete Unternehmen Klarx hat bereits den deutschen Baumaschinen-Mietmarkt aufgemischt. Für 2018 hat man sich den Markteintritt in Österreich vorgenommen.

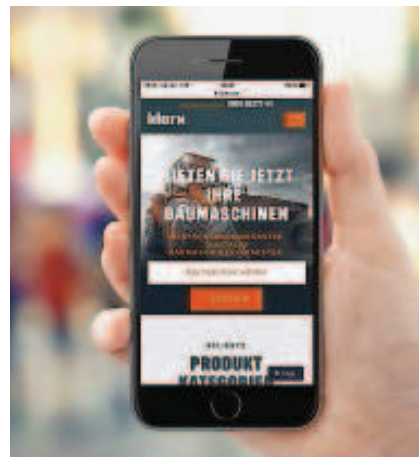
TEXT: BERNHARD MADLENER

Der Firmenname sei ein reines Kunstwort, das im Frühjahr 2016 – im Jahr nach der Gründung – entwickelt wurde. Bis dahin agierte man unter Makersrent; seither firmieren die drei Unternehmensgründer, der Deutsche Vincent Koch sowie das österreichische Brüderpaar Florian und Matthias Handschuh, unter Klarx. Die Idee entwickelten sie – alle schon unternehmerisch erfahren – am Entrepreneurship-Center der Uni München. Dabei stand ihnen Alexander Schwörer, einer der Geschäftsführer des Schalungsunternehmens Peri, beratend zur Seite. Die Idee der digitalen Baumaschinenvermietung stand von Anfang an im Zentrum und man kam rasch von der Planung in die Umsetzung.

Ein Ansprechpartner für beide Seiten

Dabei waren die jeweiligen Erfahrungen viel wert: Die ehemaligen Profi-Snowboarder Handschuh, die beide Wirtschaftswissenschaften in Innsbruck studiert hatten, gründeten zuvor mehrere Firmen im E-Commerce-Bereich. Koch wiederum, der Wirtschaft in Friedrichshafen studierte, bewies sein Business-talent schon im Familienbetrieb. Was die drei mit Klarx erkannten, war, dass sich die Baubranche in Sachen Digitalisierung schwertut – insbesondere kleinere und mittlere Unternehmen v. a. im Bereich der bundesweiten Baumaschinenvermietung. Initial bearbeitete man neben professionellen Mietparks auch Unternehmen bzw. vermittelte zwischen diesen: Auf der einen Seite standen jene, die nicht ausgelastete Baumaschinen hatten, und auf der anderen jene, die einen kurzfristigen Bedarf zeigten. Klarx brachte Angebot und Nachfrage zusammen und schnitt via Provision mit.

Allerdings, sagt Unternehmenssprecher Christian Holzapfel, sei die Sharing Economy in der Bauwirtschaft noch wenig weit vorgeschritten, weshalb man sich stärker auf die Zusammenarbeit mit



Mit Klarx soll ein Teil der Bauwirtschaft digitalisiert werden.

Mietparks konzentrierte und das Unternehmen als zusätzlichen Vertriebsarm für die professionellen Baumaschinenvermieter etablierte. Dabei wird der komplette Prozess übernommen: Kundenanfragen suchender Firmen, deren Weiterleitung an die Vermieter mit verfügbarem Gerät, die Buchung, gegebenenfalls die Vertragsverlängerung, die Dokumentation und die Rechnungslegung. Also die komplette Kommunikation mit beiden Seiten.

„Gerade für den Endkunden ist es auch ein Vorteil, nur einen Ansprechpartner für die Maschinenanmietung aus mehreren Mietparks zu haben.“ Und auch wenn es für den einen oder anderen Vermieter wenig attraktiv scheine, dass die eigene Marke nicht mitkommuniziert werde, belegten die Rückmeldungen, dass dies mit deutlich steigenden Umsätzen und gefüllten Auftragsbüchern ausreichend kompensiert würde, versichert Holzapfel: „Klarx garantiert die deutschlandweite Sichtbarkeit auch für ansonsten nur lokal oder regional tätige Vermietungsunternehmen.“ Nicht zuletzt biete man jenen Firmen, die nicht allein dazu imstande sind, ganz einfach eine zukunftsträchtige Digitalisierungsstrategie.

Für 2018, im vierten Jahr des Bestehens, hat Klarx den Markteintritt in Österreich geplant. Die Infrastruktur sei rasch auf den heimischen Markt zu übertragen, was in der zweiten Jahreshälfte erfolgen soll. Ziel ist es auch hier, den Markt bundesweit zu bedienen. „Natürlich gibt es Gebiete, die vielleicht nicht ganz einfach abzudecken sind, aber das ist zugleich unsere Herausforderung und unser Geschäftsmodell: alles immer und überall hin liefern zu können.“ Langfristig wolle man auf diese Weise der primäre Ansprechpartner im Business werden. Egal, ob es um die Lieferung von Baumaschinen und Baustoffen oder um den Abtransport von Bauschutt geht: „Bei Klarx wird der Endkunde alles aus einer Hand bekommen – wir streben eine Fullservice-Lösung an“, versichert Holzapfel. □

Bauen Sie auf unsere Verfügbarkeit.



LIEBHERR
MIETPARTNER