

INTERVIEW MIT REINHARD CORDES

Ohne A+W wäre die mittelständische Glasindustrie nicht so leistungsfähig

Der Unternehmer und Visionär spricht über die Bedeutung von A+W Software für die deutsche Flachglasbranche und die Internationalisierung des Traditionsunternehmens Frerichs Glas

A+W DIALOG _ Sie haben den Einzug der IT in die deutsche Flachglasbranche seit den Anfängen verfolgt. Wie sehen Sie die Rolle von A+W?

Cordes _ A+W hat sich um den deutschen Mittelstand in der Glasbranche verdient gemacht, weil sie uns zwar hart gefordert haben, was das Preisniveau und die Ansprüche an Software angeht, aber sie haben uns zum Umdenken gezwungen, zur Umstrukturierung, die sich als richtig erwiesen hat. Ohne A+W wäre die deutsche Glasindustrie des Mittelstandes nicht so leistungsfähig. Und es ist keine hohle Phrase, ich bin fest davon überzeugt – denn die anderen Anbieter hätten es nicht geschafft. Sie haben die Dinge ergänzt oder nachgemacht, aber sie waren nicht die Vorreiter. Was A+W gemacht hat, ist wie eine neue OP Methode, die am Anfang schmerzhaft ist und dann doch im Rückblick zeigt, es war der richtige Weg.

A+W DIALOG _ Wie schätzen Sie Kompetenz und Engagement der A+W Mitarbeiter ein?

Cordes _ Ich habe ja schon zwei Generationen von A+W Mitarbeitern erlebt, wie alle Menschen Individuen mit Stärken und Schwächen. Aber allesamt sind sie hoch qualifiziert und engagiert und haben das klare Ziel, den Kunden zufrieden zu stellen. Sie kennen die Software ebenso gut wie die Flachglasindustrie. Es sind kompetente und engagierte Partner.

A+W DIALOG _ Frerichs Glas stellt sich gegenwärtig international auf, insbesondere mit dem Produkt Mediafacade. Welche Bedeutung hat Ihr Softwarepartner für diese Internationalisierung?

Cordes _ Mit unserem neuen Produkt, der Onlyglass Mediafacade, betreten wir Neuland in Deutschland, aber erst recht international. Diesen Schritt ins Ausland planen wir sehr konkret, sehr bewusst und sehr differenziert, und ebenso sorgfältig planen wir auch die Integration des neuen Produkts in unser IT- und Kommunikationssystem. Dabei hat das Konzept von A+W, das wir seit Jahrzehnten nutzen, einen ganz besondere Bedeutung. Ich glaube, dass die internationale Erfahrung von A+W, etwa im Mittleren Osten, in Asien und Osteuropa, sehr gute Voraussetzungen für eine Integration in unsere internationalen Geschäftsprozesse bietet. Wir setzen auf der selben Software auf, benutzen die gleichen Module, allerdings in anderen Sprachen und adaptiert auf die jeweiligen Markterfordernisse. Wir schätzen das internationale Know how von A+W und die Möglichkeit, von diesen Erfahrungen zu profitieren.

A+W DIALOG _ Ändert sich durch die Internationalisierung der Schwerpunkt in Ihrem Sortiment, und welche Bedeutung hat in Zukunft der Regionalmarkt?

Cordes _ Wir haben im Norden Deutschlands unsere Wurzeln und sind hier seit 135 Jahren aktiv tätig. Wir beliefern einige Kunden bereits in der vierten Generation. Das ist die Basis unseres Geschäfts. Wenn wir internationalisieren, heißt das nicht, dass wir den regionalen Markt vernachlässigen, sondern im Gegenteil, dass wir aus den Erfahrungen der Internationalisierung wiederum für den regionalen Markt lernen und Produktinnovationen vorantreiben. Wir nehmen unsere Kunden in der Region mindestens genauso ernst und wichtig wie vorher, und die Kundenzufriedenheit in unseren angestammten Märkten bleibt für uns oberstes Gebot. Der Kunde soll bei Frerichs Glas das beste Preis-Leistungs-Verhältnis erhalten, das es am Markt gibt. Das ist unsere Maxime.

A+W DIALOG _ Die konjunkturellen Aussichten für die nächsten Jahre wurden von Analysten angesichts der Schuldenkrise nach unten korrigiert. Hat das in Ihrem Unternehmen Konsequenzen für den EDV Einsatz mit dem Ziel weiterer Einsparungen und Prozessoptimierungen?

Cordes _ Das würde ich nicht so direkt konjunkturabhängig sehen. Wir verfolgen ja grundsätzlich die Perfektionierung der Produktionsprozesse. Dafür brauchen wir die IT, vor allem Produktionssteuerungs-Software, mehr denn je. Man kann heute keine Produktionsprozesse ohne Unterstützung durch qualifizierte Software optimieren. Wir sehen die Konjunkturaussichten nicht ganz so negativ, weil wir verschiedene Branchen beliefern, die nicht so zyklisch reagieren – insofern sind wir ganz optimistisch. In außereuropäischen Staaten zeichnen sich durchaus positive Entwicklungen ab, etwa im Mittleren Osten, in China und Südamerika, insofern sehen wir unser Geschäft dort, wo es auch in Zukunft Wachstum gibt. —

Die Fragen an Reinhard Cordes stellte Dr. Michael Küttner, Leiter Company Communications bei der ALBAT+WIRSAM Software GmbH



Reinhard Cordes leitet das mittelständische Familienunternehmen Frerichs Glas seit 1984 als Geschäftsführender Gesellschafter