

ENTRETIEN AVEC REINHARD CORDES

Sans A+W, l'industrie du verre des PME ne serait pas aussi performante

L'entrepreneur et visionnaire parle de l'importance des logiciels A+W pour le secteur des verres plats en Allemagne et de l'internationalisation de l'entreprise traditionnelle Frerichs Glas.

A+W DIALOG _ Vous avez suivi depuis le début l'introduction des technologies d'information dans le secteur des verres plats en Allemagne. Comment concevez-vous le rôle d'A+W ?

Cordes _ A+W a gagné la confiance des PME allemandes de l'industrie du verre car elle a certes été particulièrement exigeante - concernant le niveau de prix et les performances des logiciels - mais aussi car elle a su nous obliger à repenser la restructuration d'une manière qui s'est avérée judicieuse. Sans A+W, l'industrie du verre des PME allemandes ne serait pas si performante. Et ce ne sont pas des paroles en l'air, j'en suis convaincu - car les autres fournisseurs n'y seraient pas parvenus. Ils ont complété ou copié des choses, mais ils n'ont pas été les pionniers. Ce qu'A+W a réussi à faire est en quelque sorte une nouvelle méthode opératoire, qui est douloureuse au début, mais dont on peut dire rétrospectivement qu'il s'agissait du bon choix.

A+W DIALOG _ Comment évaluez-vous la compétence et l'engagement des collaborateurs A+W ?

Cordes _ J'ai travaillé avec déjà deux générations de collaborateurs A+W, et comme nous tous, ce sont des individus avec des points forts et des points faibles. Mais ils sont tous très qualifiés, très investis et leur objectif est clairement d'apporter satisfaction aux clients. Ils connaissent aussi bien les logiciels que l'industrie du verre plat. Et ce sont des partenaires compétents et engagés.

A+W DIALOG _ Frerichs Glas est en train de s'internationaliser, en particulier grâce au produit Mediafacade. Quel est le rôle de votre partenaire logiciel dans cette internationalisation ?

Cordes _ Grâce à notre nouveau produit, Onlyglass Mediafacade, nous entrons dans un terrain inconnu ici en Allemagne, mais encore plus sur le marché international. Ce pas vers l'étranger a été planifié de manière très concrète, consciente et avec soin, et l'intégration du nouveau produit dans notre système IT et de communication est également prévue de manière très minutieuse. Le concept d'A+W que nous utilisons depuis des décennies est d'une importance toute particulière. Je pense que l'expérience internationale d'A+W, p. ex. au Moyen-Orient, en Asie et en Europe de l'Est offre d'excellentes conditions pour une intégration dans nos processus commerciaux internationaux. Nous misons sur les mêmes logiciels, utilisons les mêmes modules, mais dans d'autres langues et adaptés aux exigences individuelles du marché. Nous apprécions le savoir-faire international d'A+W et sommes heureux de pouvoir profiter de ces expériences.

A+W DIALOG _ Cette internationalisation va-t-elle changer le positionnement de votre gamme de produits et quel sera le rôle du marché régional à l'avenir ?

Cordes _ Nos racines se trouvent au nord de l'Allemagne où nous sommes actifs depuis 135 ans. Nous fournissons certains clients sur quatre générations ! Ceci est la base de nos affaires. L'internationalisation ne signifie pas que nous négligeons le marché régional, au contraire, nous mettons les expériences acquises lors de l'internationalisation au profit du marché régional et nous faisons avancer les innovations des produits. Nous continuons d'attacher de l'importance à nos clients régionaux et de les prendre au sérieux, et la satisfaction des clients sur nos marchés habituels reste pour nous la priorité. Chez Frerichs Glas, le client doit obtenir le meilleur rapport qualité-prix disponible sur le marché. Telle est notre devise.

A+W DIALOG _ Compte tenu de la crise de la dette, les analystes ont revu à la baisse les perspectives de la conjoncture pour les prochaines années. Cela aura-t-il des conséquences sur la mise en place des systèmes informatiques dans votre entreprise, l'objectif étant de réaliser des économies supplémentaires et d'optimiser les processus ?

Cordes _ Je ne crois pas qu'il y ait un rapport direct avec la conjoncture actuelle. Nous souhaitons, de manière générale, améliorer les processus de production. Par conséquent, nous avons plus que jamais besoin des technologies de l'information, et en particulier des logiciels de contrôle de la production. De nos jours, il est impossible d'optimiser les processus de production sans l'aide de logiciels performants. De notre point de vue, les perspectives de la conjoncture ne sont pas aussi négatives car nous fournissons différents secteurs, qui ne réagissent pas tous de manière aussi cyclique - par conséquent, nous sommes très optimistes. De plus, certains états non européens tels que le Moyen-Orient, la Chine ou l'Amérique du Sud se développent de manière très positive ; c'est dans ces futures zones de croissance économiques que se feront nos affaires.

Les propos de Reinhard Cordes ont été recueillis par M. Dr. Michael Küttner, Directeur Company Communications chez ALBAT+WIRSAM Software GmbH



Reinhard Cordes dirige la PME familiale Frerichs Glas depuis 1984 en tant qu'associé gérant.