



In den vergangenen sieben Jahren nahm die digitale Pionierarbeit des Unternehmens richtig Fahrt auf.

Auf dem Weg zum papierlosen Büro

Digital im Land von Torf und Transrapid ■ In den vergangenen sieben Jahren hat die digitale Pionierarbeit des SHK-Unternehmens Otto & Ernst Cordes richtig Fahrt aufgenommen. Bauakten werden digital geführt, Rechnungen inklusive Finanzbuchhaltung und Lohn ebenfalls. Neben der Integration eines Dokumentenmanagementsystems war aber auch die Auseinandersetzung mit den digitalen Schnittstellen wie GAEB, ZUGFeRD und IDS Connect wichtig. Was das für den Betrieb bedeutet, schlüsselt der Beitrag auf.

Pechschwarz türmt sich der Torf in den Loren auf den rostbraunen Schienen neben der Straße. Windräder stehen als Zeugen der Energiewende auf den Äckern. Wer sich auf den Weg zur SHK-Firma im Emsland macht, begegnet lebendiger Geschichte und offenem Entdeckergeist. Spätestens beim Betreten des 1926 gegründeten Handwerksbetriebs wird klar: Hier sind kreative und erfolgreiche Macher am Ruder.

Christoph Cordes (Mitte/Ende 20) führt seit knapp zwei Jahren zusammen mit Va-

ter Ernst-Otto das Unternehmen mit rund 100 Mitarbeitern. Ein Riese unter den Fachhandwerksbetrieben mit Aufträgen von Flensburg bis Sachsen und ein Pionier in Sachen Digitalisierung. Das Emsland wurde einst durch den Transrapid bekannt, der in diesem Landstrich mit bis zu 450 km/h über die 31,5 km lange Teststrecke jagte. Ein Pilotprojekt, das so dramatisch wie traurig mit einem Unfall endete. Aber die Menschen aus dem Emsland lassen sich nicht unterkriegen, sondern packen weiter an.

Digitale Vorreiter sind die Treiber im Betrieb

Vor dem mächtigen dunkelbraunen Antiquitätenschrank setzt sich Christoph Cordes auf den Stuhl und klappt seinen Laptop auf. Schnell ist zu spüren: Dieser junge Mann weiß, was er sagt und wie er das Unternehmen in die Zukunft führen will. Im Ort sprechen die Menschen voller Hochachtung von der Entwicklung der Firma, die neben dem Privatgeschäft insbesondere im gewerblichen Bereich sehr erfolgreich ist. Nicht zuletzt dank der digitalen Tools, die in den vergangenen Jahren in Steinbild und in der Bädergalerie im wenige Kilometer entfernten Aschendorf Einzug gehalten haben.

Eine Entwicklung, an der Christoph Cordes wesentlichen Anteil trägt: „Sicher bin ich einer der digitalen Treiber im Betrieb. Aber

 INFO

Digitale Lösungen

Mit diesen Anwendungen und Schnittstellen arbeitet das Unternehmen:

Tools

Fachhandwerkersoftware pds: Die Abläufe im Betrieb, aber auch die Kommunikation zwischen Baustelle und Büro sowie die Projektplanung steuert die Firma Cordes über die Software pds.

Schnittstellen

UGL: Über UGL läuft der vollelektronische vorgangsbezogene Datenaustausch zwischen Fachhandwerker und Großhändler reibungslos.

IDS: Durch IDS-Connect ist es möglich, unmittelbar aus der Fachhandwerkersoftware den Onlineshop des Großhandels aufzurufen und Artikelpositionen aus der Fachhandwerkersoftware in den Warenkorb des Shops zu übertragen, ohne sie erneut manuell zu erfassen. Zudem ist auch die Übernahme eines Angebots in die

eigene Software mit einem Klick möglich.

GC Online Plus /G.U.T. Online Plus: Fachhandwerker wählen auf der Serviceplattform der beiden Großhandelsgruppen aus rund 4,5 Millionen Produkten. Dazu gibt es neben den Listenpreisen viele weitere hilfreiche Informationen, wie zum Beispiel Artikelbeschreibungen, Bilder und Maßzeichnungen.

ZUGFeRD: Das einheitliche Rechnungsformat ZUGFeRD legt fest, wie Informationen in einer elektronischen Rechnung abgespeichert werden. Der Fachhandwerker erhält eine PDF-Datei, die gewohnt betrachtet werden kann, aber auch mit dem maschinenlesbaren, eingebetteten XML-Teil zur automatischen Buchung und Archivierung im System sichtbar ist. Zudem ist es als rechtsgültiges Dokument anerkannt.



Bild: E. Trümpler / communications-contor.de

Christoph Cordes ist einer der digitalen Treiber im Betrieb. Aber längst nicht der einzige.

da bin ich längst nicht der einzige. Wir haben mehrere Mitarbeiter, die als digitale Vorbilder richtig darauf brennen, neue Dinge auszuprobieren und die Kollegen davon zu überzeugen. Am Ende müssen alle Lust darauf haben, in die gleiche Richtung zu laufen.“

Pionierarbeit zahlt sich aus

In den vergangenen sieben Jahren nahm die digitale Pionierarbeit des Unternehmens rich-

tig Fahrt auf. Unter anderem mit dem Versuch, eine Bauakte digital anzulegen, Zeichnungen und Anfragen in Ordnern zu speichern. „Inzwischen sind wir auf dem Weg zum papierlosen Büro. Rechnungen müssen wir nicht mehr aufbewahren, dafür haben wir mit pds ein komplett integriertes System, inklusive Finanzbuchhaltung und Lohn. Der pds-Baustein, in dem Kalkulation und Abrechnung stattfinden, nennt sich ‚Branche‘.

Hinter allen Bereichen haben wir ein integriertes Dokumentenmanagementsystem, das GOBD-Standards erfüllt, und eine Verfahrensdokumentation, in der wir unsere Prozesse darlegen.“ Zum 1. Januar dieses Jahres stellte die Firma Otto & Ernst Cordes auf die neue Software um. „Zukünftig werden wir auch unseren Jahresabschluss selbst erstellen können“, sagt Christoph Cordes.

„Schnittstellen spielen eine entscheidende Rolle.“

Um Prozesse zwischen den Partnern im dreistufigen Vertriebsweg und zum Endkunden so smart, sicher und nahtlos abzuwickeln, spielen Schnittstellen eine entschei-



Smarthome ist ein Themenfeld der Digitalisierung. Aber: Es reicht nicht, ein Angebot mit einer Zahl zu schicken. Erst das Erlebnis macht es verständlich und überzeugt.



NACHGEFRAGT

„Das ist das Erfolgsrezept“

Christoph Cordes führt gemeinsam mit seinem Vater die SHK-Firma Otto & Ernst Cordes im Emsland.

SBZ: Was bedeutet für Sie Digitalisierung?

Christoph Cordes: Im Kern geht es darum, Prozesse mit digitalen Werkzeugen zu verschlanken, zu vereinfachen, transparenter und am Ende auch günstiger zu machen.

SBZ: Wie wichtig ist die Verbindung von lokaler und digitaler Stärke im Fachhandwerk?

Cordes: Sehr wichtig. Über die Vorteile digitaler Tools habe ich gesprochen. Am Ende des Tages muss man aber seine Kunden und sein Produkt kennen. Unsere Kunden haben bei uns jemanden, mit dem sie sprechen können. Das ist das Erfolgsrezept.

SBZ: Auch bei der Nachwuchsgewinnung?

Cordes: Ja. Die beste Quote haben wir weiterhin über den direkten Kontakt, unter anderem bei Berufsmessen. Dort sind wir mit einem Messestand vor Ort, an dem sich einer unserer aktuellen Azubis auf Augenhöhe mit den Besuchern unterhält.

SBZ: Ein spannender Bereich bleibt das Thema Smarthome. Wie sehen Sie die Entwicklung?

Cordes: Smarthome kommt. Energetisch ist die intelligente Vernetzung sehr sinnvoll. Gerade vor dem Hintergrund des Klimawandels. Wir haben zwei Mitarbeiter, die in diesem Bereich Fortbildungen machen. Schließlich wollen wir Häuser bauen, in denen die Kunden gut schlafen können. Unsere Mitarbeiter laden Interessierte zur Beratung auch nach Hause ein, um



Bild: E. Trümpler / communications-contor.de

Christoph Cordes

Smarthome zu zeigen. In unserer Bädergalerie machen wir Smarthome bald mit einem Showroom erlebbar. Es reicht halt nicht, ein Angebot mit einer Zahl zu schicken. Erst das Erlebnis macht es verständlich und überzeugt.

dende Rolle. „Über GAEB tauschen wir uns mit den Architekten aus. ZUGFeRD nutzen wir mittlerweile auch. Das ist sehr simpel, allerdings stellen nicht alle unsere Anbieter ZUGFeRD zur Verfügung“, sagt der 26-jährige. Aus der „Branche“ heraus bestellt das Unternehmen über IDS bei GC-Online-Plus, der Serviceplattform der Großhandelspartner Cordes & Graefe Bremen beziehungsweise bei G.U.T.-Online-Plus von der G.U.T. Handel KG aus Osnabrück. Über UGL importiert es Lieferscheine. Wirtschaftsingenieur Christoph Cordes schildert den reibungslosen Ab-

lauf: „Wir haben unsere Daten, unsere Projektnummer und die gewünschten Produkte, schieben das gesamte Paket mit unseren Referenzdaten zum Onlineshop und lösen dann die Bestellung aus. Wenn wir die Rechnungse-Mail dazu bekommen, etwa per ZUGFeRD, wissen wir anhand der Referenzdaten, zu welcher Bestellung die Rechnung gehört und wer sie prüfen muss. Die Rechnung landet aus der Cloud bei uns, wird sachlich erfasst und geht schon zur Prüfung beim Bauleiter und Besteller. Und das alles vollautomatisiert und papierlos.“

Prozesse werden verschlankt und verursachen weniger Kosten

Der junge Geschäftsführer verbindet mit der Digitalisierung das Ziel, Prozesse mit digitalen Tools zu verschlanken, zu vereinfachen, transparenter und am Ende auch günstiger zu machen. Christoph Cordes aber überstürzt nichts, lässt lieber einen Zwischenschritt aus, um ein noch effektiveres Endergebnis zu erzielen. „Wir digitalisieren nicht um der Digitalisierung willen. Sinnvoll muss es sein. Die Leute müssen es mitmachen. Nur so geht es.“

„Wissen, wie die Kinder von heute Bad, Heizung und Smarthome von morgen planen.“

Einladend wirkt die Website, auf der das Unternehmen unter anderem einen Budgetplaner für das Badezimmer und einen Heizungskonfigurator anbietet. Christoph Cordes sagt: „Wir wägen immer ab: Erziele ich ein besseres Ergebnis, wenn ich eine Leistung outsource oder es selber mache. Um dem Markt gerecht zu werden, muss man jemanden haben, der sich Vollzeit mit der Website beschäftigt. Aktuell haben wir den nicht. Entsprechend nutzen wir dafür eine Agentur.“ Noch halten sich die Nutzerzahlen der Tools

Zum 1. Januar dieses Jahres stellte die Firma Otto & Ernst Cordes auf eine neue Software um. Auch der Jahresabschluss soll jetzt selbst erstellt werden.



Bild: E. Trümper / communications-cordes

in Grenzen, doch Christoph Cordes weiß genau, wie die Kinder von heute Bad, Heizung und Smarthome von Morgen planen. „Aktuell bekommen wir noch die meisten Neukunden über Empfehlungen. Aber Kunden, die noch nie konkreter mit Heizung zu tun hatten, können sich hier informieren. In unserer Bäderwelt haben wir darüber hinaus ein iPad aufgestellt, auf dem sich Privatkunden bequem durch Badideen durchklicken können. Wie bei Tesla, wo du deine Ausstattung auswählen kannst.“

Lohnabrechnung demnächst vom Handy aus abrufen

Die nächsten Schritte trägt Christoph Cordes bereits im Kopf mit sich herum. Im kommenden Jahr sollen seine Mitarbeiter ihre Lohnabrechnung vom Handy aus abrufen können und die interne Kommunikation soll künftig über eine Mitarbeiter-App erfolgen. Auch das Auftragscontrolling wird digitalisiert. „Dann können wir auf den Knopf drücken und wissen den Stand der Baustelle.“ Vorbei an den modernen, offenen Büros, dem Seminarraum

und dem Empfangstresen führt der Weg nach draußen. Kurz vorher spricht Christoph Cordes noch über einen ganz wesentlichen Aspekt: über die Verknüpfung von lokaler und digitaler Stärke. „Unsere Kunden profitieren von unseren digitalen Tools und haben gleichzeitig jemanden, mit dem sie sprechen können. Das ist das Erfolgsrezept.“ Auf dem Rückweg fällt dem Besucher wieder das Schild ein, mit dem das Emsland seine Gäste begrüßt. Darauf steht: „Willkommen bei den Machern!“ Besser kann man es nicht ausdrücken. ■