

# etnow! #96

ENTERTAINMENT ■ TECHNOLOGY



**SONDERDRUCK**

# „Die Branche muss agiler, schneller und flexibler sein als je zuvor“

Die Corona-Pandemie hat vielen Unternehmen – so auch Cordial – das Jubiläum „verhagelt“. Nachdem nun endlich eine Lösung in greifbare Nähe zu rücken scheint: Wie plant Cordial in die Zukunft zu gehen? Dies und vieles mehr im Interview mit Cordial-CEO François Rousies.



**25**  
years  
high copper cables  
CORDIAL



ime / Receiving Doc



### **Hand aufs Herz: Eine kleine Feier hat es doch bestimmt gegeben...**

Nein – natürlich haben wir unser Jubiläum nicht gefeiert – nicht einmal intern, unter uns bei Cordial. Es wäre unangebracht gewesen. Zum einen aufgrund der geltenden Hygiene-Maßnahmen, zum anderen aber auch, weil der Blick auf die Kosten dieses Jahr situationsbedingt wie überall besonders im Fokus stand. Dabei hätten wir so viele Gründe zum Feiern gehabt...

### **Welche zum Beispiel?**

Neben dem 25-jährigen Bestehen selbst gab es in den letzten Jahren viele kleine und große Ereignisse. Ich erinnere mich zum Beispiel gern an die Einführung unserer „Road-Serie“ im Jahre 2008. Diese Kabelfamilie haben wir so robust konstruiert und verstärkt, dass selbst im rauesten Einsatz weiterhin pure Signale übertragen werden – ohne dabei Spuren von Tritten, rollenden Flight Cases usw. aufzuweisen. Der letzte große Schritt im Som-

mer 2018 war natürlich der Umzug in einen sehr großen nach unseren Vorstellungen neu erbauten und sogar noch erweiterbaren Gebäudekomplex.

### **Haben sich angesichts des vergangenen Jahres die Ziele des Unternehmens verändert?**

Wie bei allen anderen Unternehmen in unserer Branche mussten wir ein verstärktes Augenmerk auf die Kosten haben. Aber wir haben nicht an der falschen Stelle gespart – eher umgekehrt: Unsere in den letzten Jahren stark gewachsene Online-Präsenz wurde aufgrund fehlender, aber für uns wichtiger Messen, Kongresse und persönlicher Besuche sogar noch erhöht.

Zusätzlich haben wir noch weiter in Lagerkapazität investiert und das Kleinteilelager hinsichtlich der Größe verdoppelt. Außerdem haben wir mit unserem neuen Partner Hal Leonard den Grundstein für Cordial in den USA und Kanada gelegt. Darüber hinaus wurde in eine vierte Produktlinie investiert, die wir



Anfang 2021 einführen werden. Wir haben in der Krise antizyklisch gehandelt und investiert.

### **Das klingt nicht nach Abwarten und Tee trinken.**

In Krisenzeiten stecken viele den Kopf in den Sand und warten, bis der Sturm vorbei ist. Meiner Einschätzung nach kann es für solche Unternehmen sehr schwer werden, den Anschluss nicht zu verpassen. Für mich war eines von Anfang an klar: Wir wollten genau das Gegenteil machen und sehen unsere nach vorn gerichtete Vorgehensweise nach wie vor sehr positiv.

**Wie wichtig sind aus Sicht von Cordial Fachverbände wie VPLT, ISDV & Co. oder Aktionen wie „Night Of Light“ oder „Alarmstufe Rot“? Zudem wird kritisiert, dass die Branche nicht mit einer Stimme spricht, sondern dass sich zu viele Personen, ohne sich abzustimmen im Vordergrund positionieren, was zu Verwirrung bei allen Außenstehenden, also auch den Geldgebern**

### **der Politik führt? Ist das so? Wie könnte man das beheben?**

Kundgebungen und Bewegungen wie „Night of Light“ oder die vielfältigen Aktionen wie „Alarmstufe Rot“, „Kultur verhungert“ und „Ohne Kunst & Kultur wird's still“ sind sehr hilfreich, um die desolate Situation der Branche deutlich zu machen. Das unterstützen wir natürlich voll und ganz.

Verbandlich habe ich mich schon sehr früh bei der SOMM (*Society of Music Merchants, der größte deutsche Industrieverband der Hersteller und Händler von Musikinstrumenten und Musikequipment – Anmerkund d. Red.*) engagiert und bin seit Jahren sogar im Vorstand. Unsere Branche ist zum Teil von sehr kleinen Betrieben besetzt. Ob Händler, Hersteller, Veranstalter oder Installationsfirmen.

Viele Anforderungen unserer Zeit können kaum noch von Einzelnen bewältigt werden, etwa Compliance mit DSGVO, Reach,



ROHS, Produkthaftung oder neuerdings Anträge für Corona-Hilfen – um nur ein paar Themen zu erwähnen. Da hilft ein Verband wie die SOMM enorm. Ich würde mir wünschen, dass viel mehr Unternehmen sich Verbänden anschließen und auch dort ihren Beitrag leisten. Von den Ergebnissen der Verbandsarbeit profitieren letztendlich alle. Aber zur Vertretung unserer Branchen gegenüber der Politik in Berlin und in Brüssel – der berühmten Lobbyarbeit – brauchen wir Verbände. Ich begrüße aktuelle Allianzen und Kooperationen von Verbänden, um mit noch mehr Nachdruck mit einer Stimme zu sprechen.

**Viele Unternehmen suchen sich zusätzlich alternative Beschäftigungsfelder, um drohende Verluste zumindest teilweise aufzufangen. Wie kreativ begegnet Cordial der Krise?**

In den vergangenen neun Monaten habe ich sehr viel Respekt für Firmen entwickelt, die sich mit Einfallsreichtum andere, neue Kundenkreise aufgebaut und neue Betätigungsfelder eröff-

net haben. Die Devise „Alles, bloß nicht abwarten und untergehen“ verdient Wertschätzung und stimmt mich positiv für die Zukunft. Bei Cordial heißt es allerdings „Schuster bleib bei deinen Leisten“. Wir werden uns dank unserer Stärken aus dieser Krise herausboxen. Aufgrund unserer Kompetenz in der Kabelentwicklung haben wir 2020 viele neue Kabel auf den Markt gebracht, vor allem im Bereich Datenkabel CAT 5, 6 und 7. Im Bereich der Kommunikation orientieren wir uns sehr zukunftsorientiert an den neuen Gegebenheiten

#### **Zum Beispiel?**

Ein erwähnenswertes Projekt ist hier der Aufbau eines komplett neuen Medienraums inklusive moderner Einrichtung und Equipment auf höchstem technischen Niveau für die Umsetzung einer optimalen Online Außenkommunikation. Dabei sind alle Szenarien denkbar, von Live-Streaming, Video-Interviews mit Experten vor Ort über Online-Workshops bis hin zu Webinaren. Hinzu kommt in Kürze ein eigener Händler- und Presse-Bereich





auf unserer Website, da sind wir mit der Realisierung schon ziemlich weit.

**Was waren/sind neben dem allgemeinen Auftragsrückgang die größten Schwierigkeiten dieser Tage? Gab es Lieferengpässe oder unerwartet drastische Preiserhöhungen oder...?**

Die Probleme waren durchaus vielfältig. Auf der einen Seite gab es enorme Umsatzrückgänge im Bereich „Live-Sound“, auf der anderen Seite stieg die Nachfrage nach anderen Kabeln deutlich.

Dieser Umstand machte die Fertigungssteuerung umso schwieriger.

Frachten sind in diesen Tagen ein großes Thema. Alle Speditionen und Reedereien sind voll ausgebucht. Teilweise wurden Kapazitäten auf Eis gelegt, Schiffe in Trockendocks, und die Preise für Seecontainer haben sich im Vergleich zu 2019 verdreifacht. Die Planungsunsicherheit ist meines Erachtens am schwierigsten für alle Unternehmen. Fragen wie „Welche Produkte laufen in sechs Monaten?“, „Welche Kunden haben die Krise nicht überlebt?“ oder „Gibt es endlich wieder Konzerte ab Frühling 2021?“ sind derzeit schwer oder gar nicht zu beantwor-

ten. In der Folge müssen wir agiler, schneller und flexibler sein als je zuvor.

**Welche Produkte haben sich im Rückblick als Renner herausgestellt, welche erleben einen Rückgang?**

Vieles hat sich verschoben. Auf den ersten Blick werden Multicore Lautsprecherkabel mit dicken Querschnitten oder DMX Lichtsteuerungskabel, sogar Langstrecken CAT-Kabel zwar weniger gebraucht, wenn keine Events vor Publikum stattfinden, jedoch setzen Eventtechniker dieses Material verstärkt ein, um Broadcasting Projekte aus den Venues heraus auf

die Bildschirme der Zuseher in den eigenen vier Wänden zu transportieren. Auch die viel diskutierten Autokino-Veranstaltungen waren in den Sommermonaten ein Abnehmer für solche Signalleitungen.

Des Weiteren gab und gibt es große Zuwächse bei den Aufnahme- und Homestudios, den privaten Proberäumen oder den Streaming-Anbindungen daheim. Viele Kunden haben das Musizieren als neues Hobby entdeckt oder wiederentdeckt und ersetzen jetzt ihr altes Equipment durch neues. Das alles hat uns in der Krise erheblich geholfen. Und somit passen wir die Fertigung und die Lagerbestände entsprechend an. Produkte werden aber nicht eingestellt, sondern stehen bereit, sobald Live-Musik wieder stattfinden darf.



**25**  
years  
high copper cables  
CORDIAL



**Der Außendienst ist derzeit (noch) mehr ein Innendienst. Wie betreibt Cordial die Kundepflege (per Telefon, Zoom, mit Webinaren, über Mailings, Social Media Preisaktionen)?**

Wir wollen – wo auch immer es möglich ist – mit unseren Partnern in Kontakt bleiben, und dabei ist auch weiterhin der Außendienst ein wichtiges Thema. Daher gab es unter Einhaltung aller Vorschriften auch in diesem Jahr Vor-Ort-Besuche, wengleich auch deutlich weniger als vor der Pandemie. Aber sowohl im Inland als auch erst recht mit unseren internationalen Partnern und Distributoren finden Gespräche, Trainings und Maßnahmenplanung meistens mit allen zur Verfügung stehenden Tools online statt – und das funktioniert viel besser, als man es vor einem Jahr erwartet hätte.

Viele Dinge funktionieren aber auch digital nicht ganz so gut wie „face to face“. Wenn es um kreatives Brainstorming, spontane Diskussionen bei einem Treffen usw. geht, kommen digitale Plattformen schnell an ihre Grenzen. Wir freuen uns daher schon sehr auf das persönliche Wiedersehen mit unseren Kunden, Geschäftspartnern und Freunden.

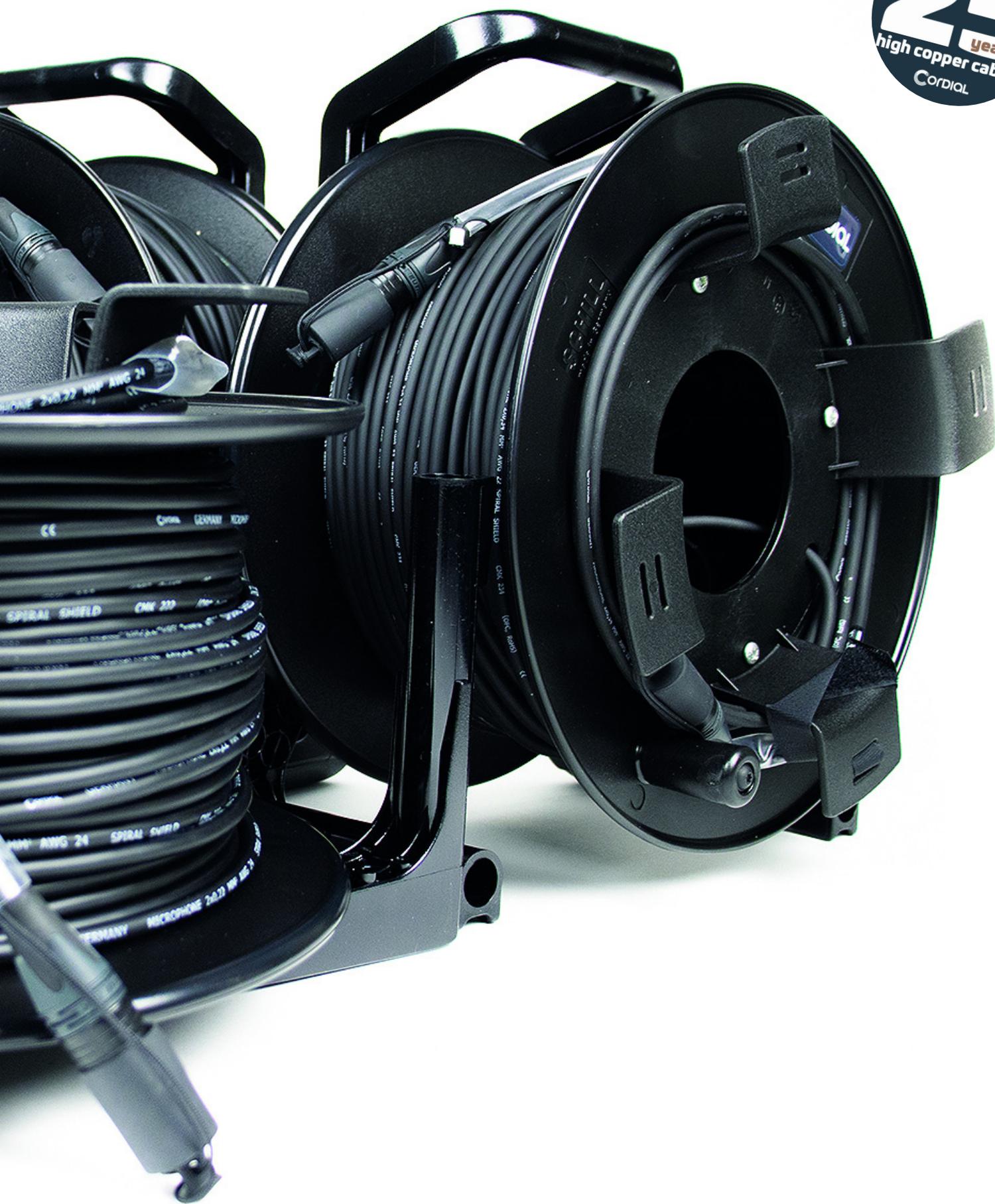
**Verständigt man sich „hinter den Kulissen“ mit seinen Mitbewerbern, oder geht jeder seinen eigenen Weg?**

Abreden wie etwa in anderen Branchen gibt es bei uns nicht. Unser Motto lautet „Integrity“, wir orientieren uns nicht am Wettbewerb, sondern an unseren Kunden.

„Was wird gebraucht – technisch, preislich, logistisch?“ – das ist die zentrale Frage und bleibt mit Blick auf die Technologie-Entwicklungen des Marktes immer unser Focus. Das hat uns erfolgreich gemacht, und das werden wir daher sicher nicht ändern.



**25**  
years  
high copper cables  
CORDIAL





# „We are family!“

6 persönliche Fragen an Cordial-Geschäftsführer François Rousies

## 1. Wie wird man als Franzose Geschäftsführer eines führenden deutschen Kabelherstellers?

Mit 14 habe ich angefangen, Deutsch zu lernen und suchte mir einen Brieffreund in Deutschland. Er ist heute noch einer meiner engsten Freunde.

Nach Schule und BWL-Studium startete ich meine berufliche Karriere bei Axon, einem französischen Hersteller hochtechnologischer Kabel, die von der Raumfahrt bis hin zur Medizintechnik eingesetzt werden, und war ab 1991 in deren Niederlassung bei Stuttgart beschäftigt.

Bei Axon habe ich sehr viel über Kabel und das damit verbundenen Business gelernt. Anschließend war ich bis 2005 bei Nokia Kabel in Köln (später unter dem Namen Draka, dann Prysmian Group – Anmerkung d. Red.). Dort lernte ich viel im Bereich Broadcast-, Video-, Audio- und Datenkabel (CAT).

Als Cordial Ende 2004 im Zuge des Eigentümerwechsels einen neuen Geschäftsführer suchte, war ich zur Stelle. Als mir dann 2014 das Management Buy-Out ermöglicht wurde, gab es kein langes Überlegen.

## 2. Welches war die beste, welches die schlechteste Entscheidung im Laufe deines Berufslebens?

Die beste war die eben erwähnte Übernahme von Cordial im Jahr 2014. Und am meisten bedauere ich, nie ein Instrument gelernt zu haben. Wenn ich auch seit der Kindheit vom Saxofon-Spielen träume – vielleicht nach der Krise?

## 3. Gibt es noch berufliche oder private Ziele?

Außer der Lust, Neues zu entdecken, habe ich privat al-

les erreicht, was ich mir in jungen Jahren vielleicht einmal vorgenommen habe.

Beruflich möchte ich eines Tages mit Stolz auf Cordial zurückblicken und feststellen, dass die Firma auch nach mir kerngesund ist und hervorragend funktioniert. Wenn es soweit ist, hole ich mein Saxofon heraus und übe!

## 4. Was ist wichtig für einen nachhaltigen Erfolg in der Branche?

Ich bin zwar kein „Guru“, aber ich halte eine Mischung aus Fleiß, positiver Einstellung und Kreativität für wichtige Voraussetzungen. Außerdem braucht man Integrität in jeglicher Hinsicht, Leidenschaft – und Spaß.

## 5. Wie wird sich die Branche in den kommenden Jahren entwickeln?

Nicht zuletzt durch Corona beschleunigt, erwarte ich eine noch höhere Digitalisierung in vielen Prozessen. Meetings, Trainings, KI in vielen Feldern. Ich bin mir aber sicher, dass wir trotz alledem wieder gemeinsam Konzerte erleben, in Proberäumen musizieren und in Clubs tanzen werden.

## 6. Ehrliche Antwort: Wer kommt zuerst: Cordial oder die Familie?

Die Familie! Und die ist ziemlich groß, sehr wichtig in meinem Leben und eine riesige Energiequelle. Hinzu kommen enge Freunde.

Beruflich habe das Glück, seit 15 Jahren bei Cordial zu sein. Und wir bei Cordial sind mit unseren Partnern, Kunden und Endorsees auch eine Familie geworden – eine berufliche. Viele kennen unsere „Cordial Family Talks“: Das ist keine Strategie, sondern unsere Art, zu leben und zu arbeiten. Also ob Familie im ursprünglichen Sinn oder Cordial: We are family!





# it's installation time

Veranstaltungsräume, die „normalerweise“ durchgehend dem Publikumsverkehr dienen, stehen zurzeit häufig leer. Das nutzen Veranstalter und Techniker, um Projekte anzugehen, die sonst auf die „lange Bank“ geschoben wurden. Ganz vorne mit dabei: das Sanieren, Ergänzen und Auswechseln bestehender Festinstallationen oder komplette Neuinstallationen. Cordial bietet für solche Projekte ein umfangreiches Portfolio an Installationskabeln. Entscheidend sind hier die Flexibilität und gute Verlegbarkeit, der Kabel sowie ausgezeichnete Übertragungseigenschaften für Ethernet oder Bild-, Ton-, Licht/DMX-Signale ohne elektromagnetische Störeinflüsse.