



Schwank GmbH

Hallen heizen – Digitalisierung befeuern

Maschinen- und Anlagenbau

Name:

Schwank GmbH

Website:

www.schwank.de

Produkte:

Hallenheiz- und Kühlsysteme für Sportstätten, Hangars, Industrie, Gewerbe und Logistik

Standorte:

Köln (Hauptsitz), weitere 12 Niederlassungen weltweit, Partnernetzwerk mit Repräsentanzen in über 40 Ländern.

Mitarbeiter:

170 in DE, 320 weltweit (2019)

Umsatz:

ca. 50 Mio. Euro weltweit (2018)

Modul im Fokus:

Mobile Lösungen im Lager, CA-Link, Analyzer, Integration Workbench (INWB)

proALPHA Kunde seit:

2015

Highlights

- Optimierte, deutlich effizientere Abläufe durch die Umstellung auf proALPHA ERP
- Die neue Qualität der Datenverarbeitung führte unternehmensweit zu einem Umdenken und schärft das Bewusstsein für digitalisiertes Arbeiten
- proALPHA Analyzer ermöglicht eine zielgenaue Auswertung der Geschäftsdaten in kürzester Zeit
- „Mobile Lösungen im Lager“: mithilfe von Handscannern werden Lagerbewegungen sofort erfasst und die Daten im ERP abgebildet
- Modul „CA-Link“ sorgt für reibungslosen Datenaustausch zwischen CAD- und ERP-Welt

Das Kölner Traditionsunternehmen kennt in der breiten Öffentlichkeit kaum jemand, dabei ist Schwank Weltmarktführer – allerdings in einem hoch spezialisierten Nischenmarkt. Der Mittelständler entwickelt und realisiert Systeme zum Heizen und Kühlen von Sportstätten, Hangars, Industrie-, Gewerbe- und Logistikhallen. Das Spektrum reicht von der 80 Quadratmeter großen Produktionshalle eines Handwerksbetriebs bis hin zu riesigen Lagerhallen mit Flächen bis zu 80.000 Quadratmetern. „Wir arbeiten mit der sogenannten Infrarottechnologie“, erklärt Inhaber und Geschäftsführer Oliver Schwank. „Der Vorteil für unsere Kunden: Die Wärme ist sofort spürbar – genau dort, wo sie gebraucht wird. Ohne vorherige Aufheizphase.“

Im Vergleich zu klassischen Heizlösungen zeichnen sich Schwank-Produkte durch ihre hohe Energieeffizienz aus, speziell in großen Hallen. Um am Markt auch organisatorisch durch punktgenaue, schnelle und hocheffiziente Abläufe zu überzeugen, entschied sich Schwank 2015 für den Umstieg auf das ERP-System proALPHA. Mit Erfolg: Das Unternehmen ist für die Zukunft heute besser denn je aufgestellt und erzielt im deutschen Heimatmarkt überdurchschnittlich hohe Wachstumsraten im zweistelligen Bereich.

„Die Einführung von proALPHA ERP hat bei uns insgesamt zu einem Umdenken geführt. Daten stehen heute verstärkt im Fokus. Das ist der positive Zusatzeffekt.“

Oliver Schwank, Geschäftsführer der Schwank GmbH

Kontinuierliche Entwicklung seit über 85 Jahren

Das Marktumfeld ist hoch dynamisch. Die Anzahl der Mitbewerber hat, weltweit gesehen, große Ausmaße angenommen. Das war nicht immer so, berichtet Schwank: „Mein Großvater gründete die Firma 1933. Er entwickelte auch die Infrarottechnologie und ließ sie sich 1938 patentieren. Seitdem entwickeln wir diese Kerntechnologie für unsere Produkte kontinuierlich weiter, inzwischen in dritter Generation. Als Marktführer muss Schwank den Mitbewerbern immer eine Nasenlänge voraus sein. Dabei stehen technische Innovationen und Qualität Made in Germany im Vordergrund.“

Wettbewerbsentscheidend ist im deutschen und europäischen Markt der Wirkungsgrad einer Heizlösung. Grund dafür sind die vergleichsweise hohen Energiekosten. In Nordamerika und Russland zählen dagegen Kriterien wie solides Design, gekoppelt mit nied-

rigen Investitionskosten. Speziell in den europäischen Märkten steht Schwank vor der Herausforderung, die Wirkungsgrade seiner Produkte immer weiter zu verbessern. „Die Wirtschaftlichkeit unserer Produkte ist hierzulande der entscheidende Faktor für unseren Markterfolg“, bestätigt Jan Merwitz, Leiter Finanzen, IT und Controlling bei Schwank, und sagt: „Unser ERP-System spielt in diesem Zusammenhang eine wichtige Rolle. Es hilft uns dabei, unsere Prozesse zu vereinfachen und im Tagesgeschäft immer effizienter zu werden.“

proALPHA – eine Entscheidung für die Zukunft

Schwank setzt seit 2015 auf proALPHA. Der Investitionsbedarf entstand, weil die zuvor installierte ERP-Lösung vom Hersteller nicht mehr weiterentwickelt und gewartet wurde. Daraufhin begann die Suche nach einem Ersatzsystem. Sechs Anbieter kamen in die engere Auswahl. Zwei erhielten Gelegenheit, ihre Stärken in einem einwöchigen „Proof of Concept“-Projekt zu beweisen. „Wir wollten keine Experimente eingehen und suchten daher einen renommierten Anbieter mit viel Erfahrung. Wichtig war uns auch, dass der künftige ERP-Partner seinen Fokus auf den Mittelstand richtet. Und natürlich kam es auch auf die Auswahl der verfügbaren Leistungsmodule an“, berichtet Merwitz und sagt: „Nach Abwägung aller Argumente fiel die Entscheidung für proALPHA.“

Zentrale Datendrehscheibe im Zeitalter der Digitalisierung

Das ERP-System sorgt bei Schwank für den durchgängigen Datenfluss entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Das beginnt beim Außendienst, der im CRM-System Angebote und Aufträge erstellt. Dann prüft der Vertriebsinnendienst die Daten und gibt sie weiter an die Projektierung und Fertigung. Dafür wird ein Fertigungsauftrag angelegt und die Bedarfe



„Ein Top-Tool ist der Analyzer. Damit wertere ich heute Geschäftsdaten schneller und individueller als früher.“

Jan Merwitz, Leiter Finanzen, IT und Controlling bei Schwank



struktur und -organisation analysiert, optimiert und anschließend in neuer Form von allen Mitarbeitern trainiert – etwa im Hinblick auf die Datenneuanlage und Datenpflege. Dies hat zu einem Bewusstseinswandel in der gesamten Belegschaft geführt.

Fülle individueller Möglichkeiten

Ein ERP-Komplettsystem lässt sich nicht von heute auf morgen umsetzen. Bis alles wie geplant läuft und den gewünschten Nutzen entfaltet, ist es manchmal ein langer und herausfordernder Weg. „Mit dem neuen ERP-System haben wir

ausgelöst, die über das ERP-System sogleich an den Einkauf übermittelt werden. Anschließend folgt die Kommissionierung: anhand der übermittelten Informationen werden im Lager alle Teile zusammengestellt und an die richtige Fertigungsstation gebracht. Nach Abschluss der Fertigung folgen der Versand und die automatische Lieferschein- und Rechnungserstellung. Für alle Stationen ist das ERP-System die zentrale Datendrehscheibe.

„Wir haben durch proALPHA einen großen Schritt nach vorne gemacht“, sagt Merwitz und erklärt: „Auch in unserem alten ERP liefen Daten zusammen. Die Unterschiede liegen in der Qualität der Daten und in deren Nutzbarkeit. Das Gesamtsystem ist heute deutlich transparenter und variabler. Dies und die zuverlässig hohe Datenqualität sind aus unserer Sicht essenziell, um sich im Zeitalter der Digitalisierung zukunftssicher aufzustellen.“ Hinzu kommt: „Mit unserer Entscheidung für proALPHA hat ein Umdenken in der gesamten Organisation stattgefunden“, sagt Schwank. „Themen wie Daten-Handling und Datenverständnis stehen bei uns heute viel mehr im Fokus als dies früher der Fall war.“ Im Zuge der Umstellung wurde die alte Daten-

völlig neue Möglichkeiten bekommen. Um diese optimal nutzen und – beispielsweise in Form individueller Auswertungen – wirklich ausreizen zu können, muss man erstmal das nötige Know-how aufbauen“, so Merwitz. „proALPHA hat uns dabei gut unterstützt. Wir hatten als feste Ansprechpartner vier Consultants, zu denen wir einen sehr guten Draht haben. Dieses Miteinander war und ist bis heute ein wichtiger Hebel für den bedarfsgerechten Einsatz der Module und zur Verwirklichung unserer weiteren Ausbaupläne.

Welche Module dem Unternehmen den größten Mehrwert bringen? Mobile Lösungen im Lager gehören unbedingt dazu: „Früher sind die Kollegen mit Stift und Papier durchs Lager gezogen und mussten jede Aktion nachträglich per Hand dokumentieren. Heute erledigen wir alles per Scanner und in Echtzeit“, sagt Schwank. Der Vorteil: Die „Schnittstelle Lager“ ist keine Unbekannte mehr. Alle Teile-, Material- und Bewegungsdaten werden unmittelbar erfasst – der aktuelle Lagerbestand ist umgehend im System abgebildet. Enorme Vorteile bringt auch CA-Link, über das proALPHA direkt mit den CAD-Programmen Autodesk Inventor und Autocad in der Konstruktion spricht.



Es stellt CAD-Modelle, technische Zeichnungen und Stücklisten aus dem Konstruktionsprozess so für nachfolgende Arbeitsschritte bereit. Hinzu kommt die Integration Workbench (INWB) als Brückenkopf zu Drittsystemen. „Wir haben darüber beispielweise die Betriebsdatenerfassung des proALPHA Partners tisoware angebunden“, bestätigt Merwitz und ergänzt: „Noch wertvoller ist für mich als Controller der proALPHA Analyzer. Mit diesem Tool kann ich Daten in großer Fülle und in fast beliebiger Kombination auswerten und aufbereiten. In einer Geschwindigkeit, die vorher undenkbar war.“ Bei aller Begeisterung gibt es aber auch nach zwei Jahren im Echtbetrieb noch Entwicklungspotenzial. So zum Beispiel beim Management-Cockpit für die Geschäftsführung. „Für die Aufgaben in der strategischen Unternehmensführung sind wir gerade dabei, ein Cockpit zu entwickeln“, sagt Schwank. „Wenn es so weit ist, werde ich mir dort sehr schnell einen Echtzeitüberblick über die wichtigsten Geschäftskennzahlen holen können.“

Ausblick: Gute Perspektiven mit proALPHA

Hinzu kommen spannende Ausbauperspektiven. „Aus meiner Sicht nutzen wir das Potenzial von proALPHA gerade mal zu 50 Prozent“, sagt Merwitz. „Es gibt einige Module, die wir bisher gar nicht einsetzen. Deshalb werden wir unser ERP-System kontinuierlich erweitern – mittelfristig etwa um das Modul Web-Portal.“ Damit wird der Außendienst künftig über einen Web-Browser auf die für ihn wichtigen Daten im proALPHA ERP zugreifen und im Gegenzug eigene Auftragsdaten in Echtzeit einspielen. Von überall aus, einfach mithilfe eines internetfähigen Endgeräts. Das entlastet den Vertriebsinnendienst und beschleunigt die Gesamtprozesse. Interessant ist für Schwank auch der proALPHA Produktkonfigurator. Stichwort: Losgröße 1. Auch, wenn es um Heiz- und Kühlsysteme geht, wünschen sich Kunden immer individuellere Produktkonfigurationen.

proALPHA Business Solutions GmbH
Auf dem Immel 8 • 67685 Weilerbach
info@proalpha.de • www.proalpha.de

Stand 07/2019

Anwenderbericht