



BRANCHE	PRODUKTE	STANDORTE	MITARBEITER	KUNDE SEIT
Baunebengewerbe, Großhandel	Flächenheizsysteme, Wärmepumpen, Photovoltaikanlagen, kontrollierte Wohnraumlüftung und Wohnungsstationen	Remagen, Poing bei München, Berlin, Bochum, Breda (Niederlande), Luxemburg	270	2014

ZEWOTHERM GmbH

# Digital voran in eine regenerative Zukunft

Modernste Technik für nachhaltiges Wohnen: ZEWOTHERM entwickelt und vertreibt ganzheitliche Energie- und Wärmesysteme für Haus- und Gebäudetechnik, vom Keller bis zum Dach. Das Unternehmen ist in den letzten Jahren stark gewachsen – und die Geschäftsleitung hat noch viel vor. Da braucht es ein ERP-System, das ausreichend flexibel ist, diese Strategie zu unterstützen – eben proALPHA ERP.

## Mit maximaler Flexibilität regenerativ voran

Die ZEWOTHERM Gruppe hat in den letzten 8 Jahren viel erreicht: Zahlreiche manuelle Arbeitsabläufe laufen inzwischen weitestgehend automatisiert – manche sogar komplett. „Wenn wir im Wettbewerb bestehen wollen, schaffen wir das nur mit mehr Geschwindigkeit – und das erfordert eine umfassende Digitalisierung“, sagt Stefan Wisskirchen, der CIO des Unternehmens. Die technologische Grundlage dafür schuf er 2014 mit der Einführung einer neuen ERP-Lösung: „Unser damaliges System war eine einfache Standardsoftware, ohne Produktionsmodul, ohne Dokumentenmanagement. Die konnte das nicht leisten.“ Insgesamt sechs Unternehmen der Gruppe arbeiten inzwischen mit proALPHA ERP und weitere sollen folgen.

## HIGHLIGHTS

- Unternehmensübergreifender Informationsfluss zwischen den mit proALPHA arbeitenden Gruppenunternehmen
- Bis zu dreimal schnellere Auftragsabwicklung dank weitreichender Automatisierung von Berechnungen und Workflows
- Abbilden von Streckengeschäften und firmenspezifischen Logistikabläufen
- Weitreichende Optionen zur individuellen Preisfindung

## Digitalisierung als Kernstrategie

Gegründet wurde das Unternehmen 2002 als Hersteller von Flächenheizungen. Schnell erkannte die Geschäftsleitung, wie wichtig es ist, in ganzheitlichen Systemen für ein gesundes Raumklima zu denken, und baute das Portfolio konsequent aus. Heute bietet die ZEWOTHERM Gruppe Flächenheizsysteme, Wärmepumpen, Photovoltaikanlagen, kontrollierte Wohnraumlüftung und Wohnungsstationen. Diese vermarktet sie primär an die Einkaufsgemeinschaften und Verbände des



[www.proalpha.com/referenzen](http://www.proalpha.com/referenzen)

**„Jeder Mitarbeiter im Innendienst kann heute 250 Prozent mehr Aufträge bearbeiten als noch 2014.“**

Stefan Wisskirchen, Prokurist und CIO,  
ZEWOTHERM GmbH

Sanitär- und Heizungs Großhandels. Deren Kunden, vornehmlich Handwerksbetriebe, Architekten und Planer, entlastet und unterstützt ZEWOTHERM zusätzlich mit Service-Paketen für Planung, Montage und Inbetriebnahme. Zudem treibt das Unternehmen nach innen wie nach außen ständig Innovationen voran. Jüngstes Beispiel: der Aufbau einer Fertigung für ZEW Lambda Wärmepumpen innerhalb von nur acht Monaten am Standort Remagen. „Wir müssen neue Geschäftsmodelle in kürzester Zeit umsetzen. Da muss das ERP-System mitziehen und sich von uns anpassen lassen“, sagt Prokurist Wisskirchen. Die Leitlinien für die digitale Zukunft der Unternehmensgruppe gibt die Geschäftsleitung vor. Zu ihr gehört auch die Leiterin der Unternehmenskommunikation Silke Ziegler: „Wir wollen nicht nur die Bedürfnisse unserer Kunden erfüllen, wir versuchen sie zu antizipieren.“

Neben Produktion und Services investiert ZEWOTHERM daher viel in die Entwicklung von Software und Apps für Außendienst, Handelspartner und Lieferanten. „Solche digitalen Lösungen helfen, uns zu differenzieren. proALPHA ist dafür die Basis“, unterstreicht Ziegler. Und je mehr Tools es werden, umso wichtiger ist eine zentrale Datenhaltung der Stamm- und Bewegungsdaten im ERP-System. Für alle Kernprozesse fungiert die Software als Datendrehscheibe und zentrales Produktdateninformationssystem. Sobald dort neue oder aktualisierte Stammdaten hinterlegt und freigeschaltet sind, fließen sie automatisch in diverse angeschlossene Systeme, etwa in die Produktwelt-App für Handwerker im Außendienst oder in die Preislisten, die der Handel über eine zentrale Branchenplattform für Produktinformationen abrufen. „Ein Klick und alles wird automatisch aktualisiert. Das Versenden von Listen mehrmals im Jahr ist Geschichte“, so Wisskirchen.

### **Mehr Geschwindigkeit in der Logistik, weniger Bestände im Lager**

ZEWOTHERM muss einerseits große Bestellungen seiner Großhandelskunden ab Lager bedienen können, andererseits auch kleine Einzelorders, die als Streckengeschäft direkt an die Baustelle geliefert werden. Dann gilt es OEM-Produktpakete zusammenzustellen, entsprechend zu belabeln und zu verschicken. Gegenüber vergleichbaren Herstellern hält ZEWOTHERM trotzdem aber nur ein Drittel des Lagerbestands. Ein Viertel der Aufträge übernehmen direkt Vorlieferanten, wiederum als Streckengeschäft.

Gerade diese Komplexität macht es umso wichtiger, jeden Auftrag von Anfang an richtig einzuordnen, die optimale Versandart festzulegen und in die entsprechenden Prozesse einzusteuern. Für Aufträge, die der Großhandel per EDI platziert, läuft all dies schon voll automatisiert in proALPHA: Auf Basis des errechneten Gesamtgewichts und Volumens wird ein geeigneter Auftrag automatisch für den Paketversand freigeschaltet und direkt ans Lager überstellt. „All das, ohne dass ein Sachbearbeiter den Auftrag anfassen muss“, so Wisskirchen.

### **Automatisierung über Unternehmensgrenzen hinweg**

Für die interne Auftragsbearbeitung zwischen Vertrieb, Einkauf und Finanzbuchhaltung hat ZEWOTHERM ebenfalls ein ausgefeiltes Workflowmanagement etabliert. Das Ergebnis: „Jeder Mitarbeiter im Innendienst kann heute 250 Prozent mehr Aufträge abwickeln als noch 2014“, berichtet Wisskirchen. Insgesamt ermöglichen die Workflows eine Vielzahl an zeitsparenden, internen Prüfungen, wie zum



Beispiel des Kreditlimits. Um Kreditlinien festzulegen und vor Insolvenzrisiken gewarnt zu sein, nutzen einige Tochtergesellschaften die im ERP-System integrierte Wirtschaftsauskunft mit Creditreform.

Die Vorteile der Automatisierung beschränken sich aber nicht nur auf einzelne Unternehmen. „Dank der Intercompany-Möglichkeiten in proALPHA haben wir jederzeit volle Transparenz über die gesamte Gruppe hinweg“, sagt Wisskirchen. Übergibt ein Tochterunternehmen einen Auftrag an ein anderes als Streckengeschäft, gleicht die ERP-Lösung automatisiert Lagerbestände ab, erstellt Produktionsaufträge und hinterlegt Liefertermine. Im Gegenzug erhält die beauftragende Gesellschaft wiederum den Beleg zur Rechnungskontrolle. Der Belegaustausch zwischen den ERP-Mandanten erfolgt über die Integrationsplattform Integration Workbench (INWB). Wisskirchen bestätigt: „Durch digitale

Prozesse zwischen unseren Unternehmen haben wir deutlich an Geschwindigkeit gewonnen.“

### Kundenspezifische Preisfindung

Die komplexe Vertriebs- und Kundenstruktur innerhalb der Gruppe schlägt sich auch auf die Preisfindung durch: Eine einfache Kategorisierung in Kundengruppe A, B oder C genügt für ZEWOTHERM nicht. Tatsächlich sei jeder Kunde individuell zu betrachten, erklärt Wisskirchen: „Wir benutzen sämtliche Mechanismen, die uns proALPHA für die Preisfindung anbietet. Das ERP-System ist hier sehr stark, weil man bis ins Detail Kundenrabatte, Rabattgruppen, Sonder- und Aktionspreise hinterlegen kann.“

Mit der Einführung von proALPHA 2014 wollte ZEWOTHERM sein Wachstum und seine Innovationskraft stärken – mit Erfolg. Um auch weiterhin schnell und flexibel zu agieren, will die Unternehmensgruppe künftig stärker auf KI und Microservices setzen. Ein Upgrade auf ein neues Release ist daher bereits fest eingeplant.

**„Wir benutzen sämtliche Mechanismen, die uns proALPHA für die Preisfindung anbietet. Das ERP-System ist hier sehr stark, weil man bis ins Detail Kundenrabatte, Rabattgruppen, Sonder- und Aktionspreise hinterlegen kann.“**

Stefan Wisskirchen, Prokurist und CIO,  
ZEWOTHERM GmbH

[www.zewotherm.com](http://www.zewotherm.com)

