

## Das Unternehmernesspräch: Bernd und Oliver Schwank, Inhaber und Geschäftsführer des Großheizungsherstellers Schwank

# „Die Strahler machen es der Sonne nach“

Ob im Fußballstadion von Real Madrid oder in der Fabrikhalle: Heiztechnik aus Köln sorgt für warme Füße.

KÖLN, 18. November  
Die Temperaturen an diesem kühlen Novembervormittag sind genau richtig für eine kleine Vorführung. Oliver Schwank schaltet den Infrarot-Heizstrahler ein, und sofort wird es behaglich warm. „Das ist so wie auf dem Gletscher. Es herrschen Minustemperaturen, aber wenn Ihnen bei wolkenlosem Himmel die Sonne auf die Haut scheint, ist die Welt in bester Ordnung. Unsere Strahler machen es der Sonne nach“, erläutert der Geschäftsführer der Schwank GmbH. Das Kölner Unternehmen in der Nachbarschaft der Ford-Werke baut gasbetriebene Infrarot-Heizsysteme für luftige Fabriken, Logistikhallen oder auch ganze Fußballstadien wie die Arenen von Real Madrid und FC Chelsea.

Die Kundenliste liest sich wie ein „Who's Who?“ der Weltwirtschaft: von ABB und Arcelor Mittal über Honeywell und Hyundai bis Volkswagen und Walmart ist so ziemlich alles dabei, was Rang und Namen hat. Indirekt wird sogar das Weiße Haus in Washington beliefert. Schwank-Technik heizt den Hangar, in dem der Präsidentenhubschrauber „Marine 1“ auf seine Einsätze wartet.

Das Familienunternehmen ist ein typischer Champion in der Nische: hoch spezialisiert, in der ganzen Welt unterwegs, klarer Marktführer in seinem Segment, aber der breiten Öffentlichkeit praktisch unbekannt. „Wir produzieren nun mal keine Produkte, derer man sich rühmt. Hallenheizungen fallen eindeutig in die Low-Interest-Kategorie, was das Marketing vor einige Herausforderungen stellt“, erläutert Bernd Schwank, dem das Unternehmen gehört und der zusammen mit

seinem Sohn Oliver die Geschäfte führt. Die Vertriebsabteilung scheint die Herausforderungen gut zu meistern: Ihren globalen Anteil am Markt für Hallenheizungen beziffern die beiden Unternehmer auf etwa 25 Prozent.

Gegründet hat das Unternehmen vor achtzig Jahren der Vater des Seniorchefs, Günther Schwank. In seinem kleinen Betrieb im Elsass baute er Herde und anderes Gerät für Großküchen. Seine zündende Idee war eine keramische Brennerplatte, die für eine optimale Gas-Luft-Mischung sorgt und so eine sehr effiziente Verbrennung gewährleistet. 1938 ließ er sich den weltweit ersten Gas-Infrarotstrahler patentieren, die Serienproduktion begann 1951 in Hamburg. Einige Jahre später zog das Unternehmen in den Kölner Norden, wo sich immer noch der wichtigste Produktionsstandort befindet. Die meisten Metallteile werden inzwischen zugekauft, aber die Brennerplatten produziert Schwank wie eh und je selbst.

Sie sind das Herzstück der Strahler. Temperaturen bis zu 950 Grad in den „Hellstrahlern“ und 550 Grad in den „Dunkelstrahlern“ bringen die Keramik zum Glühen. Reflektoren befördern die Wärmestrahlung dorthin, wo sie gebraucht wird: in Bodennähe, wo die Maschinen stehen und sich die Menschen aufhalten. „Weil wir nicht das gesamte Hallenvolumen aufwärmen, brauchen wir viel weniger Energie als herkömmliche Systeme, die mit warmer Luft heizen“, erklärt der 64 Jahre alte Seniorchef. Die „gefühlte Wärme“ sorgt dafür, dass niedrigere Raumtemperaturen ausreichen. Und weil jedes Grad weniger bis zu 7 Prozent Energie spare, seien Gas-Infrarot-Strahler die mit Abstand wirtschaftlichste Alternative. „Die Einstiegspreise für unsere Geräte mögen höher sein. Aber bezogen auf die Gesamtkosten der Heizung sind wir unschlagbar“, sagt Schwank. Die Brennerplatten des Unternehmens sind auch bei anderen Herstellern begehrt: Zwei Drittel der Produktion werden dorthin verkauft.

Wie lange die Platten halten? „Weiß ich nicht. Wir produzieren die erst seit sechs-



Foto Edgar Schoepel

### Das Unternehmen

Die Schwank GmbH in Köln ist Weltmarktführer für Hallenheizungen. Mit seinen Gas-Infrarot-Strahlern hat das 1933 gegründete Unternehmen zuletzt rund 40 Millionen Euro umgesetzt. Neben dem Hauptwerk in Köln produziert Schwank in Russland, Kanada und den Vereinigten Staaten. Die Heizstrahler werden in mehr als drei Dutzend Ländern verkauft. Etwa 400 Menschen arbeiten bei Schwank, davon 150 in Deutschland. Finanziell ist das Unternehmen kerngesund. Die Eigenkapitalquote betrug zuletzt 66 Prozent

zig Jahren“, witzelt der bärtige Seniorchef, dessen Äußeres mit den Marathonläufern auf vielen Vorstandsetagen nichts gemein hat. Wohlbeleibt und mit der anscheinend unvermeidlichen Zigarre in der Hand, erscheint er so, wie man sich einen Unternehmer von altem Schrot und Korn vorstellt. Als Schwank vor fast vier Jahrzehnten mit 25 Jahren das Ruder übernahm, stand der Familienbetrieb kurz vor der Insolvenz. Das nach dem Tod des Va-

### Die Unternehmer

Der Zigarrenliebhaber Bernd Schwank (links im Bild) ist der Sohn des Firmengründers. Seit vier Jahrzehnten leitet er das Unternehmen, seit den siebziger Jahren ist er auch Alleingesellschafter. In seiner Freizeit zieht es den 64 Jahre alten Seniorchef gern zum Hochseeangeln hinaus. Sein Sohn Oliver Schwank, 41 Jahre, verkörpert seit 2004 die dritte Generation im Unternehmen. Der Senior kümmert sich vor allem um den russischen und deutschen Markt, der Sohn ist viel in China und Amerika unterwegs.

ters eingesetzte Management hatte versucht, mit der Produktion von Trocknungsanlagen ein zweites Standbein aufzubauen und sich dabei böse verkalkulierte.

Schwank besann sich wieder auf das, was das Unternehmen am besten kann. Sein Anspruch ist hoch. Es geht immer noch ein bisschen besser und sparsamer. Deshalb wird weiter geforscht und getüftelt, zum Beispiel an verbesserten Keramikmischungen, um den Strahlungsfaktor

und damit die Effizienz zu erhöhen. In einer anderen Abteilung wird die Technik auf verschiedene Erdgasqualitäten abgestimmt. „Es macht einen großen Unterschied, ob mit Erdgas aus den Niederlanden oder aus Russland geheizt wird“, sagt er. Weiter verbessern lässt sich der Wirkungsgrad durch Wärmetauscher, die die Abgaswärme der Hallenheizungen für die Büroheizung oder die Brauchwassererwärmung nutzen, und mit Steuersysteme-

men, die die Einschalt- und Vorwärmzeiten der Strahler optimieren. „Unsere Kunden fragen nicht nach Hellstrahlern oder Dunkelstrahlern. Sie möchten schlüsselfertige Heizungsanlagen. Der Auftrag lautet: Liefert uns eine warme Halle.“

Steigende Energiekosten und das wachsende Umweltbewusstsein spielen den Kölner Heizungsspezialisten in die Hände. In der Gruppe haben sie 2011 rund 40 Millionen Euro Umsatz gemacht, dieses Jahr sei mit einem „deutlich zweistelligen Wachstum“ zu rechnen. Der Löwenanteil

„Ich weiß nicht, wie lange die Brennerplatten halten. Wir produzieren sie ja erst seit 60 Jahren.“

stammt aus dem Ausland, etwa 40 Prozent kommen noch vom deutschen Markt. Produziert wird auch in den Vereinigten Staaten, in Kanada und in Russland. Verkauft werden die Heizungen in insgesamt 40 Ländern. Knapp 400 Menschen arbeiten für Schwank, davon rund 150 in Deutschland. Köln ist immer noch der wichtigste Produktionsstandort.

Damit das so bleibt, hat man sich vor einigen Jahren mit der Belegschaft auf flexible Arbeitszeiten verständigt, um über Samstagsschichten und Überstunden auch Auftragspitzen möglichst schnell bewältigen zu können. Die Produktion aus Köln geht in erster Linie auf den deutschen und europäischen Markt. In den Vereinigten Staaten legen viele Kunden nicht so viel Wert auf möglichst hohe Effizienz, sondern achteten stärker auf den Anschaffungspreis, erläutert der Unternehmer. In Russland hat er sich Mitte der neunziger Jahre mit Gasprom zusammengetan und ein gemeinsames Werk in Sibirien aufgebaut. Etwa 80 Mitarbeiter produzieren dort einfache und robuste Geräte für den lokalen Markt, zusätzlich ist Schwank mit einer Vertriebsgesellschaft in Russland vertreten. Beide Wege zusammengenommen, komme man auf rund 40 Prozent Marktanteil.

Die Tage des Gemeinschaftsunternehmens mit Gasprom sind aber gezählt. Man sei in der Endverhandlung, um das gesamte Werk zu übernehmen, sagt Schwank und ist sehr froh darüber, dass er sich nicht länger mit den „Generaldirektoren aus Moskau“ herumärgern muss.

HELMUT BÜNDER