

DWPARTNER – die Stärke von SWOT liegt in der Individualisierbarkeit

Die Unternehmensberatung DWPARTNER GmbH & Co. KG ist auf Restrukturierungs- und Transaktionsberatung für mittelständische Unternehmen spezialisiert. Individuelle und auf die jeweilige Unternehmenssituation zugeschnittene Beratung, die bei den Mandanten zu einem echten Mehrwert führt, wird bei DWPARTNER groß geschrieben.

Herr Dillinger, Sie setzen in Ihrem Unternehmen die Controlling-Software SWOT ein. Welche Anforderungen stellen Sie an ein Controlling-Tool?

Wir halten es für absolut notwendig, eine Software einzusetzen, die vom Kunden später auch genutzt werden kann. In jedem Unternehmen geht es um die Bestimmung von wesentlichen Kennzahlen, die zur Erreichung der Unternehmensziele wichtig sind. Und genau die müssen im Mittelpunkt stehen. Das heißt, wir entwickeln Berichte, die einen tatsächlichen Mehrwert für die Adressaten haben. Wir ziehen die Vergangenheitswerte heran, machen Zeitreihenanalysen, suchen nach den sensiblen Kennzahlen des jeweiligen Unternehmens und erarbeiten anschließend mit der Geschäftsleitung einen bedarfsorientierten Report, der auch im operativen Geschäft bis hinunter auf die Abteilungsebene seine Umsetzung findet. Eine Controlling-Software sollte daher neben den branchenspezifischen Standards auch die Möglichkeit bieten, die individuellen Besonderheiten der einzelnen Unternehmen abzubilden.

Was zeichnet SWOT besonders aus? Warum haben Sie sich gerade für diese Software entschieden?

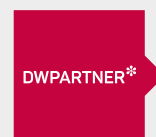
Wir arbeiten sehr intensiv mit dem integrierten Finanzplanungsansatz, wobei wir zunächst mit den Tools aus der Excelwelt gestartet sind. Wir haben uns dann gefragt, welche Software uns bei unserem Ansatz besser unterstützen könnte. Anfänglich wurden wir auf den Professional Planner von Winterheller/Prevero aufmerksam gemacht, mit dem wir die ersten Schritte auch gemacht haben. Dann gab es in diesem Unternehmen mehrfach Veränderungen, sodass wir uns nach einer anderen Lösung umgesehen haben.

Irgendwann habe ich bei einer BDU-Konferenz Herrn Werner von SWOT Controlling kennengelernt. Wir haben uns über SWOT unterhalten und er hat mich überzeugt – eine Entscheidung, die wir bis heute nicht bereut haben. Aus unserer Sicht ist SWOT Controlling ein Unternehmen mit deutlich individuellen Strukturen, was für uns von Vorteil ist. Wir haben auch mit anderen Softwareanbietern gesprochen, die uns aber weniger nah waren. So schien uns die Zusammenarbeit mit SWOT Controlling passender.

Wie lange hat die Implementierung von SWOT gedauert?

Naja, ein bisschen Zeit braucht es schon, bis die Software voll einsatzfähig ist. Aber grundsätzlich kann SWOT schnell in die Anwendung übernommen werden. Wir haben die Software zusammen mit unserem IT-Verantwortlichen instal-

Kurzübersicht



DWPARTNER GmbH & Co. KG
www.dwpartner.de

Branche
Unternehmensberatung

Kunde seit
2016

Finanzbuchhaltung
Diverse

SWOT-Ausstattung
SWOT Professional
SWOT Personal
SWOT Berichtsassistent

Nutzen

- Reportings lassen sich je nach Mandant und Situation problemlos individualisieren
- Produktentwicklung und Service nah am Kunden
- Gute Basis für die ergebnisorientierte Analyse

liert und haben gleich damit gearbeitet. Es gab natürlich Übergangsprozesse von den bestehenden Systemen, die Mandanten mussten in das neue System übernommen werden und es gab auch Schulungsbedarf, den man nicht unterschätzen sollte. Aber insgesamt sind wir sehr schnell mit SWOT warm

geworden. Die Vorteile wurden allen Anwendern bald klar: Mit SWOT können wir bedarfsgerechte Schwerpunkte setzen und auch die Datenübernahme aus ganz unterschiedlichen Buchhaltungssystemen funktioniert dank der bereits vorhandenen Excel-Schnittstellen reibungslos. Wenn man das System erst einmal beherrscht, stehen die Reports mit den aufbereiteten Informationen sehr schnell zur Verfügung.

Wer arbeitet in Ihrem Unternehmen mit SWOT und wie beurteilen die User die Benutzerfreundlichkeit?

Wir beschäftigen Analysten, die sich mit der Datenwelt unserer Klienten auseinandersetzen. Die Daten erhalten wir vom Klienten, Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer. Wir führen die Informationen zusammen und betrachten zunächst die historische Entwicklung. Dabei achten wir darauf, dass unsere Auswertungen eine gute Grundlage für die daraus abzuleitenden Zukunftsprognosen bilden, also eine hohe Prognosegüte ermöglichen.

Zur Nutzerfreundlichkeit: Für Einsteiger ist die Benutzeroberfläche sicherlich erst einmal verwirrend und könnte vielleicht noch übersichtlicher gestaltet werden. Aber wie gesagt, wer erst einmal eingearbeitet ist und regelmäßig mit SWOT arbeitet, ist sehr zufrieden.

Wer sind die Adressaten der SWOT-Auswertungen und wie kommen die Auswertungen bei ihnen an?

Die Adressaten sind zum Beispiel die Shareholder, die Geschäftsführer oder Banken. Mit SWOT können wir die unterschiedlichen Informationsbedürfnisse passgenau abdecken und die entsprechenden Berichte erstellen. Wir wissen, welche Informationen wir für welche Adressaten aufbereiten müssen und welche Kennzahlen wir brauchen. SWOT bietet zwar auch voreingestellte Berichtsformate, aber wir sehen die Stärke des Programms vor allem in der Individualisierbarkeit.

Können Sie Beispiele skizzieren, die zeigen welche Informationen ein aufbereiteter Bericht enthalten kann?

Das hängt vor allem von dem Ziel ab, das ein Unternehmen verfolgt. Wir wollen, dass unsere Mandanten einen Aha-Effekt, einen spürbaren Mehrwert durch uns erhalten.

Nehmen wir zum Beispiel ein Produktionsunternehmen. Heißt das Ziel: Steigerung des EBIT um 15 oder 20 Prozent, dann nutzen wir auf der einen Seite finanzplanerische Tools, berechnen also, grob vereinfacht, die damit verbundenen Veränderungen bei Umsatz und variablen Kosten. Auf der anderen Seite berücksichtigen wir leistungswirtschaftliche Daten aus dem ERP-System. Wir schauen uns also beispielsweise – wieder stark vereinfacht – die vorhandenen Produktionsstundenleistungen an und ermitteln, ob zusätzliche Leiharbeit zum Einsatz kommen oder Personal eingestellt werden muss, sodass der Unternehmer erkennen kann, an welchen Hebeln er ansetzen muss.

Ein anderes Beispiel: Ein Unternehmen möchte wissen, ob es sich bestimmte Investitionen wirklich leisten kann. Wir führen also Kapitaldienstberechnungen nach unterschiedlichen Szenarien durch. Wir erstellen auch Insolvenz- und Sanierungsgutachten nach IDW S 11 und IDW S 6. Dazu müssen wir über die übliche Planung hinaus Tages- oder 13-Wochenplanungen vorlegen. Das können nicht viele Tools, ist für uns aber besonders wichtig, weil wir die Berechnungslogik benötigen, um Deckungslücken aufzuspüren. Mit SWOT haben wir die Möglichkeit, auch mit Maßnahmenkatalogen zu arbeiten, verschiedene Szenarien gegenüberzustellen und dem Auftraggeber letztendlich konkrete Entscheidungsgrundlagen zu liefern.

Wie beurteilen Sie den Service und die Fachkompetenz Ihrer Ansprechpartner beim Unternehmen SWOT Controlling?



André Dillinger

Gründer und Geschäftsführer der DWPARTNER GmbH & Co. KG

„SWOT ist eine ausgereifte, marktnahe Controlling-Software, die einen Beitrag dazu leistet, Unternehmen wertorientiert weiterzuentwickeln und damit zukunftsicher zu machen.“

Bisher sind wir mit dem technischen Support immer zu einer Lösung gekommen. Auch über fachliche Anliegen und Themen können wir mit unserem Ansprechpartner bei SWOT immer reden. Für Hinweise von unserer Seite zu Entwicklungen am Markt und wie man sie in SWOT in Zukunft abbilden könnte, gibt es immer ein offenes Ohr. Deswegen bin ich zum Fan von SWOT Controlling geworden.

Wie beurteilen Sie das Preis-Leistungs-Verhältnis bei SWOT?

Für uns ist es okay. Qualität hat natürlich ihren Preis, aber wir sind seit inzwischen acht Jahren SWOT-Kunde und arbeiten sehr gerne mit dem Programm.

Würden Sie SWOT weiterempfehlen?

Das habe ich sogar schon gemacht! Herr Dillinger, vielen Dank für das Gespräch.