

## Konzept AG – dank SWOT erstellen wir Unternehmensanalysen heute in der Hälfte der Zeit

Die Konzept AG ist eine Unternehmensberatung, die sich auf die Unternehmensnachfolge spezialisiert hat. Mit mehr als 45 Mitarbeitenden unterstützt sie mittelständische, inhabergeführte Unternehmen mit einem Umsatzvolumen von bis zu 500 Millionen Euro während des gesamten Verkaufsprozesses – angefangen von der Suche nach potenziellen Käufern bis hin zum Abschluss der Transaktion gemeinsam mit dem Mandanten.

*Herr Weirauch, die Konzept AG arbeitet im Controlling mit SWOT. Was war der Grund für die Anschaffung dieser Software?*

SWOT setzen wir zur Aufbereitung des ganzen unternehmerischen Zahlenwerkes unserer Mandanten ein. Wir haben sehr viele unterschiedliche Projekte und jedes Unternehmen arbeitet mit seinen eigenen Systemen. Viele haben ihre Buchhaltung an ihre Steuerberatung ausgelagert und arbeiten mit Datev, aber es gibt auch andere Finanzbuchhaltungssysteme, die dort im Einsatz sind. Deswegen war es für uns wichtig, eine Software zu finden, die Schnittstellen zu möglichst vielen Vorsystemen bietet. SWOT hat über 80 Schnittstellen. Das ist sehr, sehr gut. Und wenn eine Software noch nicht angebunden ist, entwickelt SWOT Controlling mit uns zusammen eine neue Schnittstelle. Das ist genau das, was wir brauchen.

*Wie haben Sie vor SWOT gearbeitet und was hat sich durch SWOT geändert?*

Man muss sich vorstellen, dass wir in unseren Verkaufsunterlagen ein

Unternehmen vollumfänglich analysieren. Wir betrachten GuV, Bilanz und Cashflow, berechnen KPIs, schauen uns die Auftragseingänge, den Auftragsbestand, die Geschäftsentwicklung, das Working Capital an ...

Bevor wir vor zweieinhalb Jahren mit SWOT gestartet sind, haben wir die Daten alle mit Excel aufbereitet. Dabei war unsere Bearbeitungsdauer auch davon abhängig, wie viele Informationen uns unsere Mandanten neben dem Tagesgeschäft sukzessive zufiern konnten. Das ist mit SWOT heute sehr viel einfacher. Wir fragen den Datenextrakt beim Steuerberater an und erhalten innerhalb von ein bis zwei Tagen alle Informationen bis auf Belegebene herunter. SWOT ermöglicht es uns, sehr effizient, quasi auf Knopfdruck, die Daten aus der Buchhaltung aufzubereiten, um dann mit dem Mandanten nach vorne zu planen. Die Zeitersparnis ist enorm.

*SWOT entlastet demnach Sie und Ihre Kunden?*

Wir brauchen keine 35 Dokumente mehr von unseren Mandanten, keine betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWAs), keine Jahresberichte oder Lieferantenlisten ..., weder als PDF noch eingescannt. Uns reichen die Jahresabschlüsse zum Verproben, ob die Daten in unserem System auch passen. Alle Informationen, die wir benötigen, entnehmen wir dem Datenextrakt. Über Debitoren und Kreditoren bekommen wir die Lieferanten heraus, respektive die größten Kunden, wir

### Kurzübersicht



#### **Konzept AG**

[www.konzept-partners.com](http://www.konzept-partners.com)

#### **Branche**

Unternehmensberatung

#### **Kunde seit**

2021

#### **Finanzbuchhaltung**

Diverse

#### **SWOT-Ausstattung**

SWOT Professional

SWOT Personal

SWOT Berichtsaassistent

SWOT Cube

#### **Nutzen**

- SWOT ist ein wichtiger Baustein in unserer Toolarchitektur im IT- und Finanzbereich.
- Alle Unternehmensstrukturen lassen sich variabel abbilden.
- Es können gleichzeitig viele Mandanten bearbeitet werden.
- Benutzerfreundlich und gut erklärt – SWOT können auch neue Mitarbeitende sehr schnell einsetzen

führen Summen- und Saldenbetrachtung durch und so weiter. Gerade dieses standardisierte Verfahren ist auch für Unternehmen mit Holdingstrukturen oder Tochtergesellschaften ein wichtiger Faktor. Es ermöglicht ein in sich konsistentes Reporting, das wir im nächsten Schritt mithilfe eines Powerpoint-Add-ins – Easy Slides – noch weiter standardisiert haben. Die Zahlen laufen also aus dem SWOT-System in ein Excelgerüst, über das wir dann mithilfe des Add-ins automatisch die von uns benötigten Folien generieren. So haben wir sehr schnell 25 Seiten Top-Analyse parat, die wir immer wieder für alle Mandanten gleich aufziehen können. Für die Aufbereitung der Verkaufsunterlagen für ein gesamtes Projekt brauchen wir heute vier bis sechs Wochen Bearbeitungszeit, früher waren es eher acht bis zwölf.

Für uns, mit vielen unterschiedlichen Mandanten und Projekten ist SWOT die Klammer über alles. Und das ist extrem hilfreich.

*Wie lange arbeiten Sie schon mit SWOT und warum haben Sie sich gerade für diese Software entschieden?*

Wir haben uns die Frage gestellt, wie wir unsere Projekte schneller vorantreiben können und haben uns dann verschiedene Tools angeschaut. SWOT Controlling hat uns sehr schnell überzeugt. Im Rahmen von ein, zwei Workshops haben wir erkannt, dass wir unsere Anforderungen mit SWOT alle erfüllen können. Im Einsatz ist SWOT bei uns seit September 2021.

Angesehen haben wir uns zum Beispiel auch LucaNet, eine gängige Software in diesem Bereich, aber da hat uns die Benutzeroberfläche nicht gefallen. Auch die vorhandenen Standardberichtsformate und die Möglichkeiten, Individualberichte zu erstellen, haben uns für SWOT eingenommen. Insgesamt war das Preis-Leistungs-Verhältnis bei SWOT deutlich besser.

*Wie lange hat die Implementierung von SWOT gedauert?*

Das ging tatsächlich sehr, sehr schnell. Mit der Einrichtung waren wir in drei bis fünf Tagen durch. Tatsächlich glaube ich, ginge es noch schneller. Aber wir sind natürlich auch einige Leute, die das System benutzen.

*Wie beurteilen Sie die Bedienung der Software, die Benutzerfreundlichkeit?*

Wie in jede Software muss man sich erst einmal reinarbeiten. Aber dann erschließt sich SWOT schnell. Auch das gut lesbare Handbuch von SWOT wird gerne verwendet, um bestimmte Themengebiete kurz noch einmal nachzuschlagen. Aber da wir viele neue Mitarbeitende integrieren müssen – wir sind gerade von 20 auf etwa 50 Personen gewachsen – setzen wir auch eigene Videotutorials ein, sodass alle schnell mit SWOT umgehen können. Und das funktioniert wirklich reibungslos. Dann gibt es auch noch den telefonischen Support von SWOT Controlling, der sehr hilfsbereit und prompt die Fachfragen, die wir manchmal noch haben, beantwortet.

*Wie schätzen Sie die Akzeptanz der SWOT-Auswertungen bei Ihren Adressaten ein?*

Unsere Adressaten sind die potenziellen Käufer der Unternehmen, die auf Basis unserer Dokumente, ihre Kaufangebote machen. Und unsere Mandanten sind immer wieder erstaunt, dass wir das in diesem Zeitrahmen so schnell hinbekommen.

*Man kann also sagen, die Auswertungen sind ein Verkaufsargument, Sie überzeugen mit diesen Auswertungen?*

Absolut. Wir arbeiten auch mit künstlicher Intelligenz (KI). Wir schauen uns das System an, suchen nach den Treibern des Geschäfts. SWOT ist da ein wichtiger Baustein, liefert das Zahlengerüst sehr strukturiert und sauber aufgedrösel. Gerade in der Phase der Due Diligence muss man auch mal in



**Hendrik Weirauch**  
Senior Manager M&A

*„Unsere Mandanten sind immer wieder überrascht, dass wir ihr Unternehmen in so kurzer Zeit so gründlich analysieren können. SWOT leistet dazu einen ganz erheblichen Beitrag. Das ist ein echtes Verkaufsargument für uns.“*

die Tiefe gehen und Fragen zu allen Ebenen des Zahlenwerks beantworten können. Das ist für uns ein wichtiges Verkaufsargument.

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

Die Erreichbarkeit ist sehr gut. Wenn wir ein Problem haben und eine E-Mail schreiben, dann reagieren die Kollegen innerhalb von Stunden, was nicht alltäglich ist. Man bekommt kurzfristiges Feedback und wenn es mal drängt, dann wird auch am späteren Abend ein Teams Call gemacht. Die Flexibilität und Kompetenz des SWOT-Teams ist immer gewährleistet, wir fühlen uns also sehr gut aufgehoben.

*Herr Weirauch, vielen Dank für das Gespräch.*