

KIEFER GmbH: SWOT – ein komplexes Controlling-Tool, das es dem Anwender einfach macht

Die KIEFER GmbH ist ein inhabergeführter Gebäudedienstleister in der vierten Generation und beschäftigt heute rund 1.800 Mitarbeiter. Ihr räumlicher Schwerpunkt erstreckt sich von der Zentrale in Nürnberg bis nach München und rund um die Niederlassung Bielefeld bis hoch nach Hamburg. Das Betätigungsfeld des Unternehmens wird in erster Linie mit Gebäudereinigung in Verbindung gebracht, ein Schwerpunkt liegt auf dem Veranstaltungsmanagement. So kümmert sich die KIEFER GmbH zum Beispiel bei Messen nicht nur um die Sauberkeit, sondern ist auch Ansprechpartner für Dienstleistungen wie Bestuhlung, Garderobenservice etc.

Herr Wurtinger, Sie sind vor einem knappen halben Jahr als Head of IT zur KIEFER GmbH gestoßen. Dort haben Sie aber auch Controlling-Aufgaben übernommen. Was bedeutet das für Sie?

Als Head of IT bin ich für alle IT-Themen, darunter auch das ERP-System und das Lohn- und Gehaltssystem zuständig. Daneben begleite ich auch ein Stück weit das Thema Controlling. Mir obliegen zum Beispiel alle betrieblichen Auswertungen. Man kann sagen, alles, was nicht Kerngeschäft ist, ist Aufgabe meiner Chefin ... und ich bin unterstützend für sie tätig.

Die KIEFER GmbH arbeitet mit der Controlling-Software SWOT. Haben Sie schon Bekanntschaft damit gemacht? Wie hilft Ihnen SWOT bei der Bewältigung der

typischen Controlling-Aufgaben, also der betriebswirtschaftlichen Planung, Steuerung und Kontrolle des Unternehmens?

Ja, als ich zu KIEFER kam, gab es die Software schon und das war auch gleich das Problem. Durch den personellen Wechsel war zunächst das ganze Know-how rund um SWOT und viele andere Dinge verloren. Erschwerend kam dann noch die Corona-Zeit hinzu. Ich war bei der Firma SWOT zu einem Seminar angemeldet, das dann nicht stattfinden konnte. Herr Werner hat mir dann angeboten, eine telefonische Schulung mit mir durchzuführen. Ich muss sagen, nach diesen telefonischen Schulungssitzungen bin ich nun sehr gut in der Lage mit SWOT umzugehen. Ich kann mit der hier implementierten Plattform zumindest alle Anforderungen, die bisher an das Controlling gestellt wurden, problemlos erfüllen.

Welche SWOT-Tools nutzen Sie bzw. wie setzen Sie die Software ein?

Wir ziehen aus unseren ERP- und Lohnbuchhaltungssystemen Werte nach SWOT und machen dort monatlich einen Abschluss mit Soll-Ist-Vergleich für Bilanz und GuV. Und was jetzt natürlich in der Corona-Zeit besonders wichtig ist, ist die Liquiditätsplanung – hier hatte ich bisher noch keine Systeme im Einsatz. SWOT bietet hier einen großen Facettenreichtum. Ich kann zum Beispiel den erwarteten Zahlungsein- und -ausgang nach Erstellung der Umsatzbelege betrachten, sodass wir immer einen hervorragenden Überblick

Kurzübersicht



KIEFER GmbH

www.kiefer-online.de

Branche

Dienstleistung (Gebäudereinigung, Messe- und Veranstaltungsservice)

Kunde seit

2010

ERP-System

Microsoft Navision

Lohnbuchhaltung

P&I LOGA

Ausstattung

SWOT Controlling Professional
SWOT Berichtsassistent

Nutzen

- Verschiedenste Ansichten auf unser Zahlenwerk per Mausclick
- Standardreports, die mit wenigen Clicks einen Drilldown, bis auf den einzelnen Beleg ermöglichen

über unsere Liquidität haben. Darüber hinaus stimme ich so alle zwei Monate den Kontostand bei der Bank mit der Vorschau ab, die SWOT bietet. Ich habe festgestellt, dass die Zahlen hier nahezu auf den Euro genau übereinstimmen.

Unser Controlling machen wir auf Kostenstellenebene, das heißt auf der Basis der einzelnen Profitcenter und Niederlassungen. Die Profitcenter-Leiter erstellen eine Jahresplanung und stellen ihre Budgets in Navision ein. Ich hole mir die Planung und die Ist-Werte aus Navision nach SWOT und mache dann den Soll-Ist-Abgleich auf Kostenstellenebene. Die Feinsteuerung nach den verschiedenen Objekten, die wir als Gebäudedienstleister betreuen – also zum Beispiel die Reinigung der Firma XY in der Hugo-Müller-Straße, nehmen die Profitcenter-Leiter in Navision vor. Das Controlling der Profit-Center auf der Ebene der Geschäftsleitung – wie stehen die einzelnen Geschäftseinheiten da? Was haben wir im Soll geplant und wie hoch ist der Istwert? Wie sieht der Forecast bis Jahresende aus? Was bedeutet das für Bilanz, GuV und Liquidität? – erfolgt bei uns in SWOT.

Worin sehen Sie die besonderen Vorzüge von SWOT? Und haben Sie, bevor Sie zu KIEFER kamen bereits mit anderen Controlling-Tools gearbeitet? Wenn ja, wie bewerten Sie SWOT im Vergleich zu diesen Alternativen?

Bevor ich zu KIEFER kam, hatte ich noch nie von SWOT gehört, war dann aber schnell überzeugt. Was mir sehr gut an SWOT gefällt, ist die vordergründige Einfachheit des Systems und die Klarheit der erstellten Reports. Im Hintergrund ist das System dagegen sehr komplex. Damit muss man sich auseinandersetzen, wenn man SWOT einrichtet, nicht aber im Tagesgeschäft. Vordergründig hat man es mit einem „Easy-Going-System“ zu tun, bei dem man denkt: „Ach, das ist ja relativ simpel.“ Wenn man dann aber einmal tiefer einsteigen muss, spürt man die hohe Komplexität. Gerade eben habe ich Herrn Werner eine E-Mail geschrieben, weil wir im Zusammenhang mit der vorübergehenden Mehrwertsteuerverkürzung Zuordnungsfragen klären müssen. Aber das

stellt man dann einmal ein und dann läuft das wieder.

Die Auswertungen selbst, sowohl die Liquidität als auch – was wir fürs Bankreporting nutzen – GuV- und Bilanzdarstellungen sind klar und strukturiert, nicht überkandidelt, aber Zahlen, Daten, Fakten sauber dargestellt.

Wer außer Ihnen arbeitet noch mit SWOT und wie kommt SWOT bei den Nutzern an?

Nur ich, die Kollegen arbeiten mit dem Excel-Output, unsere Steuerberater erhalten von mir direkt die SWOT-Auswertungen. Aber mit dem System selbst arbeite nur ich.

Wie kommen die Berichtsformate von SWOT bei den Adressaten an?

Sowohl bei den Banken als auch bei der Geschäftsführung kommen die Berichte sehr gut an. Die Eigentümerfamilie erwartet zum Beispiel ein regelmäßiges Reporting, ihre Erwartungen werden mit den transparenten Berichten voll und ganz erfüllt. Neben den SWOT-Reports stellen wir weitere aggregierte Kennzahlen zur Verfügung, die wir über Excel berechnen. Hier bietet SWOT ein Excel Plug-in, das es ermöglicht Daten einfach per Mausklick aus SWOT an Excel zu übergeben und dort weiterzuverarbeiten. Die Excelberechnungen können dann im Zeitverlauf mit einem Klick aktualisiert werden, ohne dass irgendwelche Zahlen per Hand eingetragen werden müssen.

Beabsichtigen Sie, den Einsatz von SWOT in Ihrem Unternehmen noch zu erweitern?

Wir haben überlegt, unser ERP-System zu erweitern. Von kompetenten Ansprechpartnern haben wir dabei schon den Rat erhalten, die betrieblichen Auswertungen weiter mit SWOT vorzunehmen. Das, was ERP-Systeme hier leisten, ist in aller Regel nicht besser, dafür aber teurer und komplizierter.



Rainer Wurtinger
Head of IT

„Die Leichtigkeit, mit der ich vom Gesamtunternehmen auf das einzelne Profit-Center zurückgehen kann, ist beeindruckend.“

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

Exorbitant gut, sowohl bei Schulung und Anwendung als auch bei akuten Fragen. Bisher habe ich immer in kürzester Zeit profunde Hilfe erhalten, sowohl von der Hotline, als auch von unserem Fachberater, Herrn Werner.

Würden Sie SWOT weiterempfehlen?

Wir sind mit SWOT sehr zufrieden und können das System uneingeschränkt weiterempfehlen.

Herr Wurtinger, wir danken Ihnen für das Gespräch.