

## Impulse21 – SWOT schafft Vertrauen bei Mandanten und Banken

**Impulse21 blicken auf langjährige Erfahrung als Unternehmer und Geschäftsführer in unterschiedlichen Branchen zurück. Beratungsschwerpunkte sind Planung, Finanzierung, Controlling, Restrukturierung und Projektentwicklung. Eine Besonderheit liegt in der Verbindung von Management- und Finanzierungsberatung.**

*Herr Kruse, Sie arbeiten in Ihrem Unternehmen mit der Controlling-Software SWOT. Können Sie kurz beschreiben, wie Sie SWOT einsetzen?*

Ich setze SWOT im Bereich Planung und Kontrolle ein. Parallel dazu arbeite ich mit Datev. Das heißt, in der Regel bekomme ich von meinen Mandanten bzw. über ihre Steuerberater Datev-Daten, die ich dann direkt einlese. Das hat den Vorteil, dass mir die Daten aus der Buchführung über mehrere Jahre – bis hin zum einzelnen Beleg – zur Verfügung stehen. Diese Daten bilden die Grundlage meiner Planung und dienen mir zum Datenabgleich. Damit kann ich auch individuelle Planungen mit einzelnen Kunden oder Lieferanten durchführen und sie anschließend wieder zu einer konsistenten Gesamtplanung zusammenführen. So kann ich zum Beispiel beim Einkauf den Bedarf zunächst pro Einheit betrachten und danach den daraus resultierenden Gesamtbedarf ermitteln. Auf dieser Basis kann das Unternehmen dann mit Lieferanten über die Verbesserung der Einkaufskonditionen verhandeln und so die eigene Wettbewerbsfähigkeit steigern. Das erhöht die Kundenbindung

und reduziert das Risiko unvorhergesehener Ereignisse.

*Können Sie den Ablauf eines typischen Beratungsprojekts skizzieren und an welchen Stellen SWOT ins Spiel kommt?*

Bei Impulse21 bin ich auf die strukturierte Unternehmensfinanzierung spezialisiert. Ein typisches Projekt sieht zum Beispiel so aus, dass ein Kunde eine gute Idee hat und die finanzielle Umsetzung – oder bei dieser Gelegenheit die gesamte finanzielle Situation seines Unternehmens – optimieren möchte. Hierzu ist eine fundierte Planung notwendig, die auf den tatsächlichen Daten aus der Finanzbuchhaltung aufsetzt. Mithilfe von SWOT kann ich diese Daten transparent und nachvollziehbar in SWOT einlesen und zu Planungszwecken einschließlich etwaiger Investitionsfinanzierung fortschreiben. Diese Planung dient dann wiederum als Controlling-Grundlage und gleichzeitig als Basis für Gespräche mit der Bank und dem regelmäßigen Reporting.

*Wie schätzen Sie die Akzeptanz der SWOT-Auswertungen bei den Banken bzw. Finanzierungspartnern ein?*

Wir schaffen durch die hohe Transparenz der Daten bei Banken Vertrauen. Und für unsere Mandanten heißt das, sie erhalten bessere Konditionen. Wir bereiten uns mit Präsentationen auf die Gespräche vor, wobei wir nur die wichtigsten Fakten, die Highlights zusammenfassen. Auf Nachfrage können wir mithilfe des SWOT-Tools im Detail die Zusammensetzung der Zahlen aufzei-

### Kurzübersicht

**IMPULSE21**<sup>®</sup>  
UNTERNEHMER BERATER

**Impulse21 GmbH**  
www.impulse21.de

**Branche**  
Unternehmensberatung

**Kunde seit**  
2015

**Finanzbuchhaltung**  
Datev

**SWOT-Ausstattung**  
SWOT Controlling  
SWOT Dashboard

**Nutzen**  
„Die voreingestellten Branchenlösungen von SWOT suchen am Markt ihresgleichen“

gen – im Zweifel eben bis hinunter auf einzelne Belege. Unsere Gesprächspartner sehen, dass alle Zahlen transparent sind und solide erarbeitet wurden.

*Wie sind Sie auf SWOT gestoßen? Welche konkreten Anforderungen haben sie an Ihre Controlling-Software gestellt?*

Wir brauchten ein Produkt, mit dem wir unter anderem die langfristige Fertigung abbilden können, also zum Beispiel in der Baubranche oder im Anlagenbau – bei allen Unternehmen,

die über längere Zeiträume etwas herstellen. In diesem Segment gibt es Besonderheiten bei der Gewinnrealisierung, der Behandlung der Zahlungsströme und der Umsatzsteuer, die wir über SWOT exakt abbilden können. Mit den Daten können wir Szenarien darstellen, zum Beispiel wie sich auftretende Verzögerungen auf die Ergebnisse und die Liquidität auswirken.

### *Womit hat Sie SWOT überzeugt?*

Wir hatten schon von Anfang an einen sehr guten Eindruck vom SWOT-Team. Beim ersten Treffen in Berlin mit Herrn Lais und Herrn Werner wurde uns eine bestehende Lösung aufgezeigt. Die Software erfüllte tatsächlich bereits einen guten Teil unserer Anforderungen und die notwendigen Anpassungen lagen, so unsere Einschätzung nach den Vorgesprächen, in kompetenten Händen. Alle offenen Fragen wurden innerhalb kürzester Zeit gelöst. Das hatten wir so noch nicht gehabt.

Über SWOT können wir zum Beispiel halbfertige Erzeugnisse/Dienstleistungen richtig ausweisen und so die tatsächlichen Ergebnisse abbilden. Im regelmäßigen Reporting zeigen wir dann die Abweichungen zur Planung auf und können dann erforderlichenfalls gegenlenken. Natürlich wird damit auch der Liquiditäts- und langfristige Finanzbedarf geplant.

### *Eine so leistungsfähige Software ist sicher nicht ganz einfach in der Handhabung. Wie beurteilen Sie die Benutzerfreundlichkeit von SWOT?*

Man muss sich natürlich in jede Software einfinden und sie regelmäßig nutzen, um alle Vorteile und erforderlichen Möglichkeiten auszuschöpfen. Ich arbeite jetzt seit vier Jahren mit SWOT und habe auch den Wechsel von der Version 5.0 auf 6.0 mitgemacht, mit

der sich der Bedienungskomfort noch einmal erhöht hat. Für mich ist es wichtig, dass ich mich nicht lange mit dem Programm auseinandersetzen muss, sondern flott damit arbeiten kann. Dabei sehe ich es als besonderen Vorteil von SWOT, dass es hier bereits eine Reihe von fertig aufbereiteten Modulen gibt. Das gibt es bei anderen Anbietern nicht. Mit seinen voreingestellten Branchenlösungen ist SWOT am Markt wahrscheinlich federführend.

### *Für Sie sind also die standardisierten Branchenmodule das große Plus von SWOT?*

Genau. Ich bewege mich relativ viel in der Bau- und Wohnungswirtschaft und auch in der Sozialwirtschaft und hier sind jeweils völlig unterschiedliche Kriterien anzulegen. Bei den Bauunternehmen haben wir zum Beispiel das Thema „Abbildung der Halbfertigen“, also die korrekte Darstellung der unterjährigen Erträge. In der Wohnungswirtschaft steht die Verwaltung im Vordergrund, hier geht es um Liquiditätsplanung etc. In dieser Branche ist die langfristige Planung wichtig, damit ich sehe, wo die Reise hingeht. Hier ist tatsächlich die Refinanzierung das A und O.

### *Wie schätzen Sie das Preis-Leistungs-Verhältnis von SWOT ein?*

Auf jeden Fall angemessen. Vor allem, wenn man die Qualität und den Service bedenkt, den das SWOT-Team bietet. Taucht eine Frage auf, reicht ein kurzer Anruf oder eine kurze E-Mail und man erhält sofort Kontakt zu einem kompetenten Ansprechpartner, der einem weiterhilft.

### *Können Sie SWOT weiterempfehlen?*

Das mache ich stets und ständig.

### *Herr Kruse, wir danken Ihnen für das Gespräch.*



**Claus Kruse**  
Geschäftsführer