

Soennecken eG – SWOT als Dienstleistung für Mitglieder der Genossenschaft

Soennecken gehört zu den größten Genossenschaften im bürowirtschaftlichen Bereich und kann bereits auf eine über 100-jährige Geschichte zurückblicken. Unter dem Dach der Organisation sind über 500 eigenständige Bürofachhändler mit sehr heterogenen Strukturen organisiert. Ihr Schwerpunkt liegt im gewerblichen Geschäft. Neben einer Einkaufsgenossenschaft bietet Soennecken den angeschlossenen Fachhändlern auch einen sehr starken Großhandels- und Logistikbereich.

Herr Pietsch, Sie setzen die Controlling-Software SWOT in Ihrem Unternehmen im Handelscontrolling ein. Können Sie kurz darstellen, was das heißt?

Wir nutzen SWOT als Dienstleistung für unsere Mitgliedsunternehmen. Direkt vor Ort planen wir mithilfe dieses Tools Rentabilität, Cashflow, Bilanz ... So um die 90 Planungen habe ich damit bereits durchgeführt, 60 Mitglieder begleiten wir schon regelmäßig mit dem Verfahren. Dabei sind die Unternehmen selbst nicht homogen. Wir haben also unterschiedliche Kostenstellen- und Profit-Center-Rechnungen. SWOT ermöglicht aber eine einheitliche Analysestruktur, die es uns erlaubt, aufzudröseln, wo Umsätze und Erträge generiert werden, wo Kosten entstehen, wie sich die einzelnen Positionen entwickeln und wie sie sich verändern, wenn bestimmte Maßnahmen umgesetzt werden.

Wie übernehmen Sie die individuellen Unternehmensdaten in SWOT?

Die Daten stammen aus den Finanzbuchhaltungen, meistens Datev. Aber

innerhalb der Genossenschaft kommen auch viele andere Systeme zum Einsatz. Daraus werden monatlich Summen- und Saldenlisten nach Kostenstellen – sofern vorhanden – ausgelesen. Die Listen erhalten wir von den meisten noch ganz klassisch per Mail und in einem Format, das wir weiterverarbeiten können, also meist xls, txt oder csv. Diese Daten lese ich dann in SWOT ein und die Unternehmen erhalten von mir die entsprechenden Auswertungen.

Wie sehen diese Auswertungen aus?

SWOT bietet hier über das Reportmodul schon eine Reihe von vorgefertigten Berichtsformaten, ist aber auch so flexibel, dass individuelle Anpassungen vorgenommen werden können. Damit habe ich mir ein eigenes Format zusammengestellt. Die Unternehmen erhalten von mir einen Plan-Ist-Vergleich, eine Vorschau, also zum Beispiel bei einer Dreimonatsbetrachtung eine Drei-plus-neun-Hochrechnung, und auch eine Bilanzfortschreibung. Stellt sich die Entwicklung negativ dar, überlegen wir, wie wir gegensteuern können.

Ganz neu wollen wir den Unternehmen unserer Genossenschaft jetzt über das webbasierte SWOT-Tool auch Vergleichsdaten wie zum Beispiel Rohertrag, Personalkostenanteil am Umsatz und so weiter zur Verfügung stellen. Und zwar in Form von Zahlen zum Gesamtdurchschnitt und zum Durchschnitt der jeweils Branchenbesten. So fällt die Standortbestimmung leichter.

Wie sind Sie auf SWOT gestoßen? Gab es auch Alternativen?

Kurzübersicht



Soennecken eG

www.soennecken.de

Branche

Bürofachhandel

Kunde seit

2017

Finanzbuchhaltung

verschiedene

SWOT-Ausstattung

SWOT Controlling, SWOT Management Cockpit, SWOT Dashboard, SWOT Personal SWOT Berichtsassistent

Nutzen

- Einheitliche Auswertung von betrieblichen Daten aus unterschiedlichen Buchhaltungssystemen und Kontenrahmen
- Anlegen neuer Mandanten und Einlesen selbst großer Datenmengen schnell und unkompliziert

Wir haben im Vorfeld schon über vier fünf Jahre nach der richtigen Software gesucht. Angefangen haben wir, wie wohl alle, mit Excel. Irgendwann haben wir einen Programmierer beauftragt, uns eine Datenbank dahinterzulegen. Das System haben wir über die Jahre immer weiter entwickelt. Gestartet sind

wir mit der Gewinn- und Verlustrechnung, haben dann aus den Bilanz- und GuV-Daten Rentabilität und Liquidität fortgeschrieben, haben aber nie eine wirklich vollständige Bilanzplanung machen können. Wir haben dann angefangen, nach einer geeigneten Software zu suchen, haben auch einige getestet. Multidimensionale Datenbanken boten alle, kein System bot aber eine solche feste Benutzeroberfläche wie SWOT, in der mehr oder minder schon alles vorgegeben war. Für jedes Unternehmen hätten wir die Strukturen also selbst zuschneiden müssen. Ein System haben wir auch ausprobiert. Nachdem wir aber zehn, zwanzig Beratertage verbraucht hatten und immer noch keine Grundstruktur hatten, die wir hätten multiplizieren können, haben wir das Experiment abgebrochen. Auf SWOT hat uns dann ein externer Berater aufmerksam gemacht, der schon seit Jahren damit arbeitet.

Wodurch hat SWOT Sie überzeugt?

Schon beim ersten Kontakt versprach uns unser Ansprechpartner, Herr Werner, dass SWOT alle unsere Anforderungen erfüllen könne. Wir waren da nach unseren Erfahrungen erst einmal skeptisch. Das hatten uns andere auch versprochen. Beim ersten Termin vor Ort zeigte sich aber, dass es tatsächlich für jedes Problem eine Lösung zu geben schien. Ich arbeite inzwischen im dritten Jahr mit SWOT und bisher konnten wir wirklich jede Hürde nehmen. Das ist einfach gut.

Kommt SWOT auch bei Ihren Mitgliedsunternehmen gut an?

Anfänglich war die Skepsis groß, gerade den Vertrieblern fehlte oft das Verständnis für meine „Zahlenspiele-rien“. Aber mit SWOT kann ich sehr gut sichtbar machen, wo die Schwachstellen liegen. Mit wenigen Mausclicks lässt sich zeigen, woher ein Mittelabfluss stammt – aus dem operativen Geschäft oder aber aus Verbindlichkeiten, die ich

in der laufenden Periode zurückführen muss. Ich sehe also nicht nur, dass der Kontostand sinkt, sondern wie sich die einzelnen Konten entwickeln und wie sich das auf die Bilanz auswirkt. Für viele ein Aha-Effekt.

Die Branche steht vor großen Veränderungen. Die Konzepte, die vor Jahren zum Erfolg geführt haben, funktionieren heute nicht mehr. Fast jedes Unternehmen ist daher gezwungen, sich neu aufzustellen. Immer mehr Mitglieder wollen, dass wir die neuen Ansätze einmal durchrechnen. Wir schreiben dann zunächst das Bestehende fort. Wenn wir feststellen, dass die Ergebnisse nicht überzeugen, überlegen wir, was zu tun ist. Müssen wir die Strukturen verändern, uns von Mitarbeitern trennen, neue Geschäftsfelder etablieren, den Vertriebsschwerpunkt verändern oder andere Produkte verkaufen? Das versuchen wir in Zahlen zu fassen, um eine konkrete unternehmerische Entscheidungshilfe zu erhalten. Auch das Thema Finanzierung spielt dabei natürlich eine wichtige Rolle. Und es gibt Krisenfälle. Hier ist SWOT ebenso hilfreich, um durchzurechnen, ob das Unternehmen wieder auf eine solide Basis gestellt werden kann oder ob es doch in Richtung Insolvenz läuft.

Was würden Sie sagen, ist die größte Veränderung bei Soennecken seit der Einführung von SWOT?

Vor SWOT haben wir ja mit diesem gewachsenen Tool gearbeitet. Die Planungen waren war okay und auch relativ komfortabel, aber die Datenverarbeitung war die Achillesferse. Das System basierte nicht auf Konten, die wir elektronisch eingelesen haben, sondern wir haben mit Erhebungsmasken gearbeitet, in die eine Mitarbeiterin die Werte einzeln eintippen musste. Irgendwann wurde der Arbeitsaufwand dann zu groß. Damit lagen wir natürlich auch immer ein paar Monate zurück. Jetzt schicken mir die Mitglieder ihre Daten



Jens Pietsch

Leiter Betriebswirtschaftliche Beratung

„Dank SWOT habe ich meine Aktivitäten deutlich ausweiten können, bin viel effektiver geworden und kann mehr Mandanten betreuen.“

und wir lesen sie in ein paar Minuten ein. Das ist natürlich viel effizienter und auch die Fehleranfälligkeit ist deutlich geringer.

Einer der großen Vorteile von SWOT ist es, dass ich hier individuelle Schnittstellen für Mandanten bauen kann. Wobei SWOT eben auch unterschiedliche Kontenrahmen verarbeiten kann. Das Anlegen eines neuen Mandanten ist damit viel einfacher und vor allem schneller geworden.

Können Sie SWOT weiterempfehlen?

Ja, durchaus. Ein Mitglied haben wir bereits für eine eigene Lizenz gewinnen können und ich versuche auch gerade die größeren Mitgliedsunternehmen immer wieder davon zu überzeugen, dass SWOT auch im unternehmenseigenen Controlling gute Dienste leisten könnte.

Herr Pietsch, wir danken Ihnen für das informative Gespräch.