

Widynski & Roick und SWOT Controlling

Vorstellung

Widynski & Roick Catering ist seit 1996 in Berlin, im Land Brandenburg und in Dresden tätig und versorgt Unternehmen, Behörden sowie wissenschaftliche und soziale Einrichtungen mit Speisen und Getränken. Gegenwärtig organisiert und bewirtschaftet das Unternehmen rund 40 Betriebsrestaurants und steht Kunden bei Veranstaltungen jeder Größenordnung in allen Fragen rund um die Nahrungsmittelversorgung und Bewirtschaftung zur Seite.

Zielsetzung des Unternehmens ist es, jeden Kunden und jeden Gast durch Service, Leistungsbereitschaft und Qualität zu begeistern. Die Dienstleistungen und das Management von Widynski & Roick sind nach der DIN Norm ISO 9001:2008 für Qualitätsmanagement zertifiziert.

Ausgangslage

Unsere Buchhaltungssoftware erlaubte uns zwar die gesetzeskonforme Erfassung aller Geschäftsvorgänge, lieferte uns aber nur ein Minimum an schnell verfügbaren Strukturinformationen und Vergleichsdaten. Solange unser Kundenstamm und die Zahl unserer Filialen noch überschaubar waren, haben wir uns mit Excel beholfen. Mit der wachsenden Zahl unserer Vertragspartner und dezentral organisierten Geschäftseinheiten brauchten wir jedoch dringend ein System, mit dem wir die Geschäftsentwicklung – heruntergebrochen bis auf die einzelne Business Unit – kontinuierlich verfolgen und vor allem transparent darstellen konnten.

Gleichzeitig sollte das neue System die Manager der einzelnen Geschäftseinheiten dabei unterstützen, nach Bedarf Informationen und Vergleichsdaten über die Entwicklung ihrer Bereiche abzurufen und nach unternehmenseinheitlichen Kriterien aufzubereiten.

Bei unserer Suche stießen wir auf SWOT Controlling. Nach den ersten Demonstrationen versprach das System unsere Anforderungen sogar zu übertreffen, wir waren allerdings zunächst noch skeptisch. Schließlich gab die bereits vorinstallierte Lösung für die Dienstleistungsbranche den Ausschlag und wir wagten den Versuch.

Umsetzung

Die Erstimplementierung der Software erfolgte, unterstützt von SWOT Controlling, sehr zügig. Zunächst ließen wir zwei unserer Mitarbeiter für den Umgang mit dem System schulen. Schon nach sehr kurzer Zeit waren sie eingearbeitet und in der Lage, Kennzahlen für das Gesamtunternehmen oder pro Filiale abzurufen und leicht lesbare Berichte zu generieren. Nach etwa sechs Monaten beherrschten sie alle für uns notwendigen Funktionen der Controlling-, Personal- und Berichtssoftware.

Inzwischen arbeitet unsere gesamte mittlere Führungsebene mit SWOT. Die Zeit, die wir in die entsprechenden Schulungen investiert haben, hat sich in jedem Fall gelohnt. Wir bilden heute alle betrieblichen Prozesse über SWOT ab, unsere Buchhaltungssoftware haben wir dagegen zur reinen Datenerfassung „degradiert“. Über

Kurzübersicht

WIDYNSKI & ROICK

Widynski & Roick GmbH

www.widynski-roick.de

Branche

Dienstleistung

Kunde seit

2011

Finanzbuchhaltung

Früher: SAGE KHK Classic

Heute: DATEV

SWOT-Ausstattung

SWOT Professional

SWOT Personal

SWOT Berichtsassistent

SWOT Dashboard

Nutzen

- Dezentrale Informationsgewinnung und Datenaufbereitung
- Soll-Ist-Vergleiche
- Interne und externe Berichterstattung

das SWOT Dashboard greifen unsere Führungskräfte auf die zentral erfassten Daten zu und generieren dezentral und je nach Bedarf alle Berichte, die sie gerade brauchen. Dabei bleibt die Vergleichbarkeit zwischen den Filialen – dank der in der Software bereits voreingestellten Betriebslogik – jederzeit erhalten.

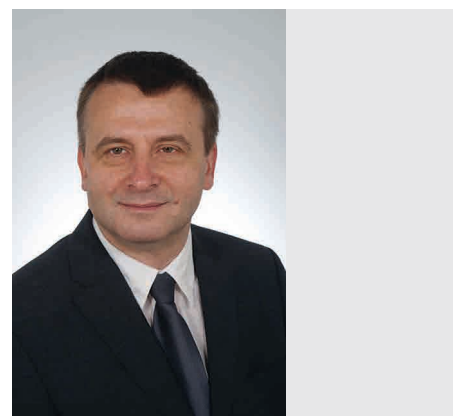
Quintessenz

SWOT hat uns zu einem enormen Informationsgewinn verholfen. Berichte über Stand und Entwicklung wesentlicher Kennzahlen – wie zum Beispiel Wareneinsatz pro Filiale, Umsatz pro Mitarbeiter, Deckungsbeiträge oder auch Liquiditätskennziffern – generieren wir heute dezentral und nach Bedarf, einfach per Knopfdruck. Wir vergleichen die Entwicklung in unseren Filialen heruntergebrochen bis zur einzelnen Kostenstelle und über bis zu fünf Jahre zurück, stellen Soll- und Ist-Zahlen gegenüber und rechnen die voraussichtliche weitere Entwicklung hoch. Und alles anschaulich aufbereitet und übersichtlich auf einem einzigen Blatt angeordnet.

Auch Präsentationen vor Kunden ohne SWOT sind für uns heute nicht mehr denkbar. So sind zum Beispiel Zuschüsse zum Restaurant- und Kantinenbetrieb in Behörden und vielen Unternehmen von Nutzerzahlen und Wirtschaftlichkeitsbelegen abhängig. Daher umfassen unsere Verträge in der Regel „Open-Book“-Vereinbarungen mit unseren Kunden. SWOT-Berichte leisten hier unschlagbare Dienste und stoßen auf hohe Akzeptanz.

Erwähnt werden muss auch der hervorragende Service der SWOT-Hotline, wenn es doch einmal Probleme gibt, neue Features angeboten werden oder wir einfach an unsere Grenzen stoßen. Bei den SWOT-Mitarbeitern findet man immer ein offenes Ohr, schnelle Hilfe und die Bereitschaft, sich aktiv an der Lösungssuche zu beteiligen.

Alles in allem: Wir können SWOT uneingeschränkt weiterempfehlen – und haben es bereits mehrfach getan.



Uwe Bormeister

Leiter des Rechnungswesens
Widynski & Roick GmbH

„Es gibt Software, die uns durch einen Lebensabschnitt begleitet, andere überzeugen uns ein Leben lang. SWOT gehört für uns zu den anderen!“

