

Advita Pflegedienst – bei SWOT stimmen Leistung, Service und Preis

Die **advita Pflegedienst GmbH** ist ein seit 1994 überregional tätiger Pflegedienst mit 35 Niederlassungen in Baden-Württemberg, Berlin, Nordrhein-Westfalen, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen und zählt mit über 2.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu den größten Deutschlands.

Herr Colmsee, können Sie kurz beschreiben, welche Anforderungen Sie an das Controlling stellen? Wo liegen die besonderen Herausforderungen? Welche Kennzahlen brauchen Sie?

Die Geschäftsbereiche von advita umfassen die Betreuung von Personen in ihrer eigenen Wohnung, die Tagespflege von Montag bis Freitag, Demenzwohngruppen mit Rund-um-die-Uhr-Versorgung, betreutes Wohnen und die außerklinische Intensivpflege mit 24-Stunden-vor-Ort-Service. Dabei gehört advita keine Immobilie selbst. Generalmieter der Objekte ist die Zusammen Zuhause GmbH. Sie schließt die Mietverträge ab. Büroräume und Räume für die Tagespflege werden direkt an advita vermietet, aber bei den Wohngemeinschaften und im Servicewohnen werden die Mietverträge zwischen den Patienten und Zusammen Zuhause abgeschlossen.

Im Controlling müssen wir beide Bereiche – Pflegedienst und Vermietung – im Blick behalten. In der Pflege ist zum Beispiel die Personalkostenquote eine entscheidende Größe. Von jedem Euro, den wir verdienen geben wir zwischen 75 und 80 Cent für unser Personal aus. Wichtig ist für uns daher die Auslastung in den betreuten Einrichtungen und

dass die Wohnungen vermietet sind. Wir achten weniger auf den größtmöglichen Umsatz pro Wohnung, sondern eher auf einen gesunden Mix aus unterschiedlichen Personen mit unterschiedlichen Pflegegraden. Beim Servicewohnen und bei den Wohngruppen orientieren wir uns an einem Richtwert für den Umsatz pro Einheit, bei der Tages- und Intensivpflege ist es anders, da es hier feste Pflegesätze gibt.

Sie setzen seit einiger Zeit die Controllingsoftware SWOT ein. Wie kam es dazu und welche Tools haben Sie vorher genutzt?

Wir sind stark gewachsen und machen bei advita inzwischen knapp 100 Millionen Euro Umsatz. Vor SWOT haben wir mit Excel gearbeitet. Da stößt man irgendwann an seine Grenzen. Und mit der Größe steigen auch die Anforderungen der Gesellschafter oder der Banken. Kurz, die Aufgaben wurden immer komplexer. Alles, was wir an Kennzahlen brauchten, beispielsweise den Umsatz pro vermieteter Einheit, haben wir uns aus verschiedenen Quellen zusammengezogen und haben dann versucht, die Daten in Excel aufzubereiten. Das ging – war aber mühselig und fehleranfällig.

Unser Ziel waren regelmäßige konsolidierte Monatsabschlüsse und Quartals- respektive Jahresabschlussberichte. Wir suchten also nach einer Möglichkeit, die Daten direkt aus Datev, unserer Buchhaltungssoftware, zu übernehmen und gleich weiterzuverarbeiten ... und wurden bei SWOT fündig.

Wie sind Sie auf SWOT gestoßen?

Einer unserer Gesellschafter kannte Herrn Lais, den Geschäftsführer von

Kurzübersicht



advita Pflegedienst GmbH
www.advita.de

Branche
Sozialwirtschaft

Kunde seit
2020

Finanzbuchhaltung
Datev

Ausstattung
SWOT Controlling Professional
SWOT Berichtsassistent

Nutzen

- Automatisierung von Prozessen
- In sich abgeschlossenes System mit Bilanz- und GuV-Planung
- Möglichkeit, mehrere Gesellschaften zu konsolidieren

SWOT Controlling. Er vermittelte uns den Kontakt und wir vereinbarten eine Präsentation. SWOT brachte vieles von dem, was wir uns vorstellten, mit. Zum Beispiel konnten wir die Frage „Wo sind welche Wohnungen wie vermietet“ zwar mit unserer GFAD-Hausverwaltersoftware beantworten, aber wir konnten die Daten nicht ohne Weiteres mit den Umsätzen, den Personalkosten und so fort von advita bzw. den Daten von Zusammen Zuhause verknüpfen.

Mit SWOT war das kein Problem mehr. Nach dem Motto „Es gibt Datenbanken, es gibt Schnittstellen“ ließen sich alle Informationen, die wir zusammenführen wollten, in SWOT einspielen: Auf der advita-Seite arbeiten wir zum Beispiel mit Datev, MediFox als Rechnungslegungssoftware und Sage in Personalmanagement und Lohnbuchhaltung. Vor SWOT haben wir die Daten aus all diesen Systemen nie so richtig übereinanderlegen können. Da sind wir heute ein großes Stück weiter.

Warum haben Sie sich für SWOT entschieden? Haben Sie auch andere Hersteller in Betracht gezogen?

Wir haben uns kurzfristig auch mit einer Alternative beschäftigt. Sie war aber für unsere Zwecke zu umfangreich und auch einfach zu teuer. Da war SWOT deutlich günstiger. Besonders gefallen hat mir, dass wir die Software vor dem Kauf einen Monat testen konnten. Herr Lais war in dieser Zeit zwei Tage hier vor Ort und hat mir gezeigt, wie die Daten eingespielt und verarbeitet werden können. Es stellte sich schnell heraus, dass die Software halten konnte, was er uns versprochen hatte. Das gab mir ein gutes Gefühl und ich wusste, so können wir weiterarbeiten.

Wie lange hat die Implementierung gedauert und wie aufwendig war die Anpassung des Systems an Ihre Bedürfnisse?

Wir nutzen SWOT jetzt ungefähr seit einem Jahr. Wir sind ganz gut gestartet, wobei ich zu Anfang die Vorstellung hatte, dass wir schneller sind. Corona hat uns ausgebremst. Über Telefon und online konnten wir vieles klären, aber die Vor-Ort-Termine sind im März/April komplett ausgefallen. Man sollte sich jedoch bewusst machen, dass die Einrichtung einer solchen Software, der Schnittstellen und Knotenpunkte und die Verarbeitung einer so großen Datenmasse nicht unterschätzt werden darf.

Wir haben 150 Kostenstellen, 2.500 Mitarbeiter, das ist schon viel. Bis alle Daten

abgeglichen sind, dauert es eine Zeit. Aber SWOT unterstützt einen gut.

Bei welchen Controlling-Aufgaben hilft Ihnen SWOT bzw. wie setzen Sie die Software ein?

Einen wichtigen Part bildet das Reporting. Wir haben einmal das advita-interne Reporting, bei dem wir aus dem Finanzcontrolling die Daten für das operative Controlling vor Ort zur Verfügung stellen, dann das Reporting an unsere Gesellschafter und drittens Übersichten für die jeweiligen Häuser, die vor allem Zusammen Zuhause und die Eigentümer, die diese Immobilien entwickeln und verkaufen, interessieren.

Dann spielen wir zum Beispiel Auslastungszahlen aus der Verwaltersoftware in SWOT ein, um sie nach Kostenstellen auszuwerten. Anhand der monatlichen Daten und der Jahresübersicht können wir die Entwicklung beobachten, Soll-Ist-Vergleiche anstellen, Abweichungen erkennen und bei Bedarf gegensteuern.

Bei der Planung haben wir SWOT gerade zum ersten Mal eingesetzt, im Zusammenspiel mit Excel. Wir haben die ersten Hochrechnungen gemacht und dabei verschiedene Daten zwischen den Gesellschaften konsolidiert.

Wie beurteilen Sie die Bedienung der SWOT Software?

Für Anwender ist die Bedienung einfach und selbsterklärend. Bei der Berichterstellung muss man am Anfang schon ein wenig an die Hand genommen werden. Ich würde aber sagen, dass man rund 80 Prozent intuitiv richtig macht. Gut finde ich die bereits vorhandenen Berichtsformate, die man per Knopfdruck nutzen kann. Gut ist auch, dass man die Berichte nach den individuellen Bedürfnissen erweitern bzw. kürzen kann. Man fängt also nicht mit einem weißen Blatt Papier an, das hilft ungemein.

Worin sehen Sie die besonderen Vorzüge von SWOT?

Wir konnten Berechnungen automatisieren und ermitteln heute mehr Kenn-



Dean Colmsee
Geschäftsführer

„Vor SWOT haben wir die Daten aus unseren Systemen – Datev, MediFox, Sage ... – nie so richtig übereinanderlegen können. Da sind wir heute ein großes Stück weiter.“

zahlen in kürzerer Zeit. Wir generieren jetzt Informationen, auf die wir früher verzichten mussten, weil der Zeitaufwand und die Fehleranfälligkeit vor SWOT zu groß gewesen wären.

Bei den Adressaten kommen die Auswertungen ebenfalls sehr gut an, zumal wir die Berichte nach ihren Wünschen konfigurieren können. Unser Gesellschafter hat uns zum Beispiel eine Vorlage geschickt, wie er sich die Aufbereitung der Kennzahlen, die er regelmäßig erhalten möchte, vorstellt. Das passt.

Wie beurteilen Sie Service und Fachkompetenz bei SWOT Controlling?

Probleme werden schnell gelöst und wenn die Lösung einmal nicht sofort parat ist, können wir sicher sein, dass sich jemand darum kümmert und zeitnah die richtige Antwort findet.

Herr Colmsee, wir danken Ihnen für das Gespräch.