

## SWOT – wertvolle Unterstützung beim Controlling von Kfz-Werkstätten

Das inhabergeführte Familienunternehmen Bausetra GmbH bietet vielfältige Wartungs- und Reparaturdienstleistungen rund um Lastkraftwagen und Baumaschinen. Es ist Vertragspartner der MAN Truck & Bus Deutschland GmbH und betreibt seit 1990 Nutzfahrzeugwerkstätten an den Standorten Potsdam, Luckenwalde und Berlin.

*Frau Vietzke, Sie setzen in Ihrem Unternehmen die Controlling-Software SWOT ein. Was war der Grund für die Anschaffung und warum haben Sie sich für SWOT entschieden?*

Wir haben SWOT im Jahr 2018 eingeführt. Im gleichen Jahr haben wir auch unsere gesamte Finanzbuchhaltung auf SAP umgestellt und brauchten ein Controllingtool, mit dem wir effektiver als bis dahin arbeiten konnten.

Im Rahmen unseres Entscheidungsprozesses haben wir uns auch Alternativen angesehen, zum Beispiel den Professional Planner, der sicherlich auch gute Möglichkeiten bot, sich aber für uns als mittelständisches Unternehmen als viel zu kompliziert erwies. Da lag SWOT ganz klar ganz weit vorn – nicht zuletzt auch beim Preis-Leistungs-Verhältnis.

*Wie haben Sie vorher gearbeitet?*

Zuvor haben wir das meiste über Excel gemacht, einen Teil auch über Navision, aber das war sehr zeitaufwendig.

*Können sie ein bisschen näher beschreiben, wie Sie SWOT bei der Unternehmenssteuerung einsetzen? Welche Kennzahlen*

*betrachten Sie? Welche Analysen führen Sie durch? Welchen Planungshorizont haben Sie im Controlling vor Auge?*

Für uns ist es wichtig, dass wir unser Unternehmen komplett anhand der Zahlen steuern können, die wir aus SWOT herausziehen. Dazu führen wir in jedem Jahr eine intensive kostenstellenorientierte Planung durch, die über 20 Kostenstellen umfasst. Diese Planung dient uns dann als Grundlage für monatliche Soll-Ist-Vergleiche, die uns ganz konkret aufzeigen, wo wir steuern und gegensteuern müssen, wenn in irgendeinem Bereich irgendetwas klemmt.

Neben den einzelnen Meisterbereichen steuern wir über SWOT natürlich auch unser Gesamtunternehmen, um zum einen das geplante Ergebnis zu erreichen und zum anderen jederzeit über ausreichend Liquidität zu verfügen. Beide Größen sind für uns so wichtig, dass wir sie jederzeit im Fokus haben und sie monatsweise ganz genau analysieren.

Zu den Kennzahlen, die wir im Einzelnen betrachten, gehören zum Beispiel die Rohergebnismarge pro Meisterbereich, die Personalquote – eine ganz wichtige Größe, die auch in Zeiten der Personalknappheit nie aus dem Ruder laufen darf –, der sonstige betriebliche Aufwand (kostenorientiert sind wir natürlich auch), die Rentabilität und, bezogen auf die Bilanz, der Cashflow, die Eigenkapitalrentabilität sowie die Außenstandszeiten von Forderungen und Verbindlichkeiten.

### Kurzübersicht



**BAUSETRA Potsdamer  
Baumaschinen- und  
Nutzfahrzeuge-Service GmbH**  
www.bausetra.de

#### **Branche**

Instandhaltung und Reparatur von Nutzfahrzeugen

#### **Kunde seit**

2018

#### **Finanzbuchhaltung**

SAP

#### **SWOT-Ausstattung**

SWOT Controlling Professional  
SWOT Berichtsassistent

#### **Nutzen**

- Große Zeitersparnis beim Reporting
- Neue Möglichkeiten der Analyse und damit auch der Unternehmenssteuerung

*Worin sehen Sie den größten Nutzen von SWOT? Vielleicht können Sie hier konkrete Anwendungsbeispiele geben.*

Der größte Nutzen ist – würde ich sagen – die Zeitersparnis. Mit Excel haben wir früher sehr viel mehr Zeit investieren müssen, um alle Zahlen auszuwerten

und die Ergebnisse entsprechend aufzubereiten. Mit SWOT ist unser Reporting unheimlich schnell geworden und wir haben neue Möglichkeiten der Analyse und dadurch auch der Unternehmenssteuerung hinzugewonnen. Dabei achten wir – wie bereits gesagt – ganz explizit auf die Rentabilität der einzelnen Kostenstellen und des Gesamtunternehmens sowie die Steuerung der Liquidität.

Wir befinden uns zum Beispiel seit etwa zwei bis drei Jahren in einer intensiven Investitionsphase. Mit der Liquiditätsrechnung sind wir heute in der Lage, sehr schnell unseren aktuellen Standort zu bestimmen, also jederzeit zu verfolgen, wo die Finanzierung passt, wo eventuell noch neue Finanzmittel benötigt werden, was wir aus dem operativen Bereich erwirtschaften und welche Mittel wir wofür verwenden können.

*Da Sie die Finanzierung ansprechen, nutzen Sie SWOT auch, um Ihre Kreditgeber zu überzeugen?*

Wir arbeiten eng mit unserer Hausbank zusammen. Und auch hier leistet uns SWOT sehr gute Dienste. Zumindest einmal im Jahr möchte die Bank – auch bei normalem Geschäft – unsere Zahlen sehen. Unsere Kundenbetreuer sind dann immer ganz begeistert, wenn wir unsere Planungszahlen und unsere Rentabilitätsberechnungen en détail vorstellen können. Genauso bietet uns SWOT eine Supergrundlage, wenn es darum geht, Finanzmittel aufzunehmen und hierfür die entsprechenden Unternehmenszahlen vorzulegen.

*SWOT bietet einerseits bereits eine große Menge an standardisierten Branchensmodulen, erlaubt andererseits aber auch große Flexibilität. Was ist für Sie wichtig?*

Ich würde sagen beides. Es gibt Module, die wir genau so nutzen können, wie SWOT sie anbietet, also zum Beispiel zur Rentabilitätsberechnung. Man sieht dort auf einen Blick den Monat, das

Jahr – im Soll, im Ist und in der Vorschau. Das sind schon Superlösungen. Gleichzeitig brauchen wir dann aber auch Möglichkeiten, um darüber hinaus zu gehen. Und da ist die Anbindung an Excel wirklich hervorragend. Man muss sich das so vorstellen, dass wir unsere Umsätze in Excel planen. Da steckt eine relativ komplizierte Logik dahinter, mit Mitarbeitern, Stundensätzen usw. Das machen wir alles in Excel. Da haben wir Routinen entwickelt, die auch wirklich hervorragend funktionieren. Und dann ist es ein Leichtes, diese Zahlen mit SWOT zu verknüpfen und in unser Reporting einzubinden.

*SWOT bietet also viele Möglichkeiten. Heißt das aber nicht auch, dass es einige Zeit dauert, bis man sich eingearbeitet hat? Mit anderen Worten: Wie intuitiv, wie benutzerfreundlich ist die Software?*

Ich habe keine besonderen EDV-Kenntnisse, bin kein Informatiker. Ich bin reiner Anwender und da kann ich sagen, dass ich auch ohne Informatikkenntnisse wirklich gut mit SWOT arbeiten kann. Ich würde die Software als sehr benutzerfreundlich einschätzen. Gleichzeitig ist sie sehr vielseitig, bietet viele Möglichkeiten auch absolute Zahlen einzutragen oder Formeln zu hinterlegen, zum Beispiel bedingte Wahrscheinlichkeiten. Alles ist gut erklärt und nachvollziehbar.

*Und wie lange hat die Implementierung der Software gedauert, also wie viel Zeit haben Sie gebraucht, bis SWOT in Ihrem Unternehmen vollständig einsatzfähig war?*

Die Einrichtung der Software hätte ich mir sehr viel schwieriger vorgestellt, zumal wir nicht nur die Zahlen des laufenden Jahres, sondern auch aus den davor liegenden beiden Jahren übernommen haben, also aus der Zeit, als wir noch mit Navision gearbeitet haben. Der Teufel liegt ja bekanntlich im Detail und in der Zuordnung zu bestimmten Positionen, aber nein, Probleme hatten



**Juliane Vietzke**  
Geschäftsführerin

*„Mit SWOT ist unser Reporting unheimlich schnell und effektiv geworden.“*

wir nicht, das lief alles sehr schnell. Heute lesen wir einmal monatlich unsere Zahlen aus SAP in SWOT ein und können dann problemlos damit arbeiten. Ich weiß, das andere Anwender auch täglich die Daten ziehen, aber wir machen das einmal im Monat.

*Können Sie noch etwas zum Service des Herstellers sagen?*

Die Zusammenarbeit funktioniert hervorragend. Der SWOT-Geschäftsführer Maik Lais war hier selbst über mehrere Tage vor Ort und wir haben ihn auch nach einem Jahr noch einmal zu uns geholt, weil wir neue Erkenntnisse für uns gewonnen hatten, die wir noch in SWOT umsetzen wollten. Ich kann nur sagen: Super-Zusammenarbeit. Herr Lais hat unsere Logik sehr gut verstanden, wie wir, wie Bausetra tickt und hat mit uns alle unsere Vorstellungen in SWOT realisiert.

*Würden Sie SWOT weiterempfehlen?*

Ja, ganz klar!

*Frau Vietzke, wir danken Ihnen für das Gespräch.*