

## Deutsche Consulting und SWOT Controlling

### Vorstellung

Die Wirtschaftsberater der Deutschen Consulting sind darauf spezialisiert, mittelständische Unternehmen bei der Optimierung, Sanierung und Vertriebssteuerung zu beraten und zu begleiten. Alle Aktivitäten der Deutschen Consulting basieren auf der Überzeugung, dass jedes Unternehmen seine eigenen Strukturen und Gesetzmäßigkeiten hat und die Menschen, die dort arbeiten, ihren eigenen Stil haben. Grundlage der Unternehmensberatung ist daher der persönliche Kontakt zum Mandanten. Vor jeder Optimierungsstrategie, jedem Sanierungskonzept und jeder neuen Vertriebspolitik verschaffen sich die Berater ein persönliches Bild vor Ort. Sie sprechen mit dem Auftraggeber und involvierten Mitarbeitern, lernen die Besonderheiten des Unternehmens kennen und entwickeln erst dann ihr individuell zugeschnittenes Programm.

Die Deutsche Consulting ist zudem akkreditierter und zertifizierter Partner des Bundesverbands Deutscher Unternehmensberater BDU e. V. und darüber hinaus bestens vernetzt. Durch den regelmäßigen Austausch mit Kollegen, Banken, Behörden, Verbänden und Hochschulen halten die Berater ihr Wissen ständig aktuell – zum Nutzen ihrer Mandanten.

### Ausgangslage

Die meisten Mandanten suchen unsere Beratung, wenn unternehmerische Veränderungen anstehen oder die Firma in Schieflage geraten ist bzw. zu geraten droht. Oft verlangen Banken einen Finanzstatus, aktuelle Businesspläne, Jahres- oder Branchenvergleiche als Grundlage für ihre Darlehensentscheidung oder weitere Kreditfinanzierung. Im Auftrag unserer Kunden erarbeiten wir dann entsprechende Konzepte, wobei wir vor allem auf Daten aus der Finanzbuchhaltung zurückgreifen. Sehr häufig kommt es vor, dass unsere Mandanten uns erst in letzter Minute Daten liefern, noch Informationen nachreichen oder Korrekturen melden, während die Banken schon drängen. Der Druck lastet dann auch auf uns. Die Durchführung der Analysen und Berechnungen und die Aufbereitung der Informationen in klar gegliederten und leicht lesbaren Berichten war für uns früher ausgesprochen zeitaufwendig und auch fehleranfällig, gerade wenn es darum ging, neue Informationen unter Zeitdruck einzuarbeiten, oder wenn verschiedene Berater involviert waren. Um Abhilfe zu schaffen, haben wir verschiedene Softwaretools ausprobiert, waren aber mit den Ergebnissen nicht zufrieden.

Wir haben also schließlich einen Praktikanten damit beauftragt, im Rahmen seiner Diplomarbeit nach einer mandantenfähigen Software zu suchen, mit der wir unsere Analysen durchführen,

### Kurzübersicht



**DC GmbH**  
**Vertriebs- & Wirtschaftsberatung**  
[www.dc-os.net](http://www.dc-os.net)

**Branche**  
Wirtschaftsberatung  
Vertriebsberatung

**Kunde seit**  
2010

**Finanzbuchhaltung**  
Kundenspezifisch

**SWOT-Ausstattung**  
SWOT Professional  
SWOT Berichtsassistent

#### Nutzen

- Enorme Zeitersparnis bei der Datenanalyse und Berichterstellung
- Vielfältige Analysemöglichkeiten
- Individualisierbarkeit der Auswertungen

schnell und formelsicher kurzfristige Änderungen einarbeiten und gegebenenfalls auch Planungsvarianten durchspielen konnten. Ergebnis: SWOT Controlling landete auf Platz 1.

## Umsetzung

Die Entscheidung war also gefallen. Die Software war schnell aufgespielt und schon ging es los – plug & play! Um genau zu sein, unsere Unternehmensberater nahmen zuvor an zwei zweitägigen Inhouse-Schulungen teil – die erste zu den Themen Anlegen von Mandanten, Dateneinlesen und Datenanalyse, die zweite zur Unternehmens- und Liquiditätsplanung. Die Trainings wurden von sehr kompetenten Beratern des SWOT-Teams durchgeführt, sodass wir tatsächlich ohne großen Reibungsverlust auf die neue Software umsteigen konnten. Wir hatten allerdings auch das Glück, zur Zeit der Implementierung eine freie Mitarbeiterin im Haus zu haben, die SWOT bereits kannte, sodass wir hier zusätzliche Unterstützung hatten.

## Quintessenz

Wir sind hochzufrieden mit SWOT und würden uns immer wieder dafür entscheiden. Das gilt für alle unsere Berater, die immer wieder bestätigen, wie komfortabel und schnell die Arbeit mit diesem Controlling- und Planungswerkzeug zu bewältigen ist. Unsere Mandanten exportieren ihre Rechnungslegungsdaten (Summen- und Saldenlisten) aus ihrer Finanzbuchhaltungssoftware in Excel und schicken uns die Datei(en) per E-Mail. Die Analyse und die Ergebnisdarstellung erfolgt dann mithilfe von SWOT Controlling

und Berichtsassistent. Die Struktur der betriebswirtschaftlichen Auswertung, der Forecasts, Jahresvergleiche, Liquiditätsberechnungen etc. haben wir zuvor entsprechend der spezifischen Fragestellung oder Problemsituation unserer Mandanten bereits festgelegt und in SWOT hinterlegt, genauso wie gegebenenfalls unsere eigenentwickelten Branchenkennzahlen. Über eine Schnittstelle zu SWOT lesen wir die zugeliferten Daten ein und erhalten in Minutenschnelle das Ergebnis. Und wenn unsere Mandanten dann noch Daten nachliefern oder aktualisieren – sehr häufig beispielsweise Angaben zum Material- oder Wareneinsatz – kein Problem, die korrigierte Auswertung ist im Handumdrehen erstellt.

Diese enorme Zeitersparnis war für uns ein ganz wesentlicher Grund für die Anschaffung von SWOT, begeistert uns aber immer wieder aufs Neue. Zeit kostet es uns heute nur noch, einen neuen Mandanten anzulegen und das Berichtsformat individuell an die branchenspezifischen Besonderheiten und die spezifischen betrieblichen Erfordernisse anzupassen – wobei SWOT hier schon hervorragende Vorlagen bereitstellt, die wir als Ausgangsmaterial verwenden.

Im Vergleich zu früher sind wir heute mit SWOT wesentlich produktiver und müssen uns keine Gedanken mehr über Datenkonsistenz und Fehleranfälligkeit machen. Ein ganz wesentlicher



**Stephan Hafer**

Geschäftsführer, DC GmbH  
Vertriebs- & Wirtschaftsberatung

*„Wir sind hochzufrieden mit SWOT und würden uns immer wieder dafür entscheiden.“*

Aspekt neben dem Zeitfaktor ist für uns dabei auch die Individualisierbarkeit der Auswertungen – gerade der Zuschnitt auf die mandantenspezifische Betriebsituation ist die Stärke der Deutschen Consulting. SWOT bietet hier vielfältige Möglichkeiten, die wir bisher noch gar nicht alle nutzen. Perspektivisch denken wir aber schon an einen Einsatz weiterer Module, zum Beispiel zur Beratung bei Unternehmensnachfolgen oder Investitionsentscheidungen.

