

Eisen Schmidt und SWOT Controlling

Vorstellung

Die Eisen Schmidt GmbH & Co. KG besteht seit 1878. Zunächst als Eisen- und Kohlenhandlung gegründet, hat sich das Unternehmen im Laufe der Jahre zu einem modernen Großhandelsunternehmen entwickelt, das das Bauhandwerk und die Industrieunternehmen der Region mit Eisenwaren, Haustechnik, Fliesen und Werkzeugen beliefert. Darüber hinaus bietet Eisen Schmidt auch Baustahl und Baustahlgewebe an, die nach Kundenwunsch bearbeitet, geschnitten oder gebogen werden. Zur Unternehmensphilosophie gehören kompetente fachliche Beratung, umfassende Betreuung durch den Außendienst und termingerechte Belieferung mit eigenem Fuhrpark.

Ausgangslage

Nachdem in unserem Unternehmen der Entschluss gefallen war, unser Controlling durch geeignete Softwaretools zu unterstützen, haben wir nicht gerade gute Erfahrungen gemacht. Zunächst haben wir mit dem Haufe-Unternehmensplaner gearbeitet, der uns zwar betriebswirtschaftliche Auswertungen erlaubte, aber keine direkte Schnittstelle zu unserer Finanzbuchhaltung hatte und sich auch nur schwer auf unsere Bedürfnisse anpassen ließ. Irgendwann wurde uns dann CoPlanner empfohlen, eine Software für die integrierte Unternehmensplanung, die an unsere speziellen

Bedürfnisse angepasst werden sollte. Zwei Jahre lang hat der Anbieter vergeblich versucht, seine Software so zu konfigurieren, dass wir Bilanz- und GuV-Daten getrennt nach unseren vier Firmen/Geschäftsbereichen abbilden konnten. Das Experiment hat uns nicht nur Zeit, sondern auch viel Geld gekostet. Ein Bekannter machte uns dann auf SWOT Controlling aufmerksam. Zunächst waren wir natürlich misstrauisch, auch wenn uns die Software-Präsentation gut gefiel – SWOT machte einen flexiblen Eindruck, das Handling erschien uns einfach und auch der Preis lag deutlich unter dem vergleichbarer Systeme.

Umsetzung

Wir wurden also handelseinig. Kurz darauf haben wir in nur drei Tagen die Struktur unserer neuen Software aufgesetzt. Unterstützt wurden wir dabei von Maik Lais, dem SWOT-Geschäftsführer persönlich, einem absoluten Profi, technisch wie auch fachlich. Die Implementierung der Software verlief völlig problemlos, drei Tage und alle notwendigen Schnittstellen waren eingerichtet und die Grundeinstellung stand. Die Einarbeitung in die grundlegenden Funktionen von SWOT erfolgte anschließend im Rahmen eines Grundlagenkurses in Berlin. Alles andere ergab sich dann aus dem regelmäßigen Einsatz von SWOT.

Kurzübersicht



Eisen Schmidt GmbH & Co. KG
www.eisen-schmidt.de

Branche
Großhandel

Kunde seit
2014

Finanzbuchhaltung
Navision
DATEV

SWOT-Ausstattung
SWOT Professional
SWOT Berichtsassistent

Nutzen

- Erheblicher Zeitgewinn bei der Erstellung der monatlichen Berichte
- Übersicht über einzelne Kostenstellen bis auf Belegebene
- Möglichkeit der Umlagenverrechnung
- Vorkonfigurierte Berichte

Quintessenz

Inzwischen erfolgen Ist-Datenauswertung und Soll-Ist-Vergleiche – getrennt nach unseren einzelnen Firmen und konsolidiert auf Gesamtbetriebsebene – nur noch über SWOT. Die Analyse bis hin zum Ausdruck der sehr gut strukturierten Berichte kostet uns heute viel weniger Zeit als früher – und das, obwohl wir heute deutlich mehr Zahlen auswerten und ganz andere Kenngrößen betrachten können. So erstellen wir zum Beispiel mittlerweile jeden Monat zwei Berichte: einen Kurzbericht, der gerafft die wichtigsten GuV- und Bilanzkennzahlen zusammenfasst, und einen ausführlichen, bei dem wir Kosten und Erlöse bis auf die einzelne Kostenstelle herunterbrechen. Auch die Umlage der Gemeinkosten ist für uns mit SWOT kein Problem mehr; hier waren unsere Möglichkeiten vor SWOT sehr begrenzt. Im nächsten Schritt werden wir nun unsere betriebliche Planung ausbauen und auch dabei auf die Möglichkeiten zurückgreifen, die SWOT uns bietet. Des Weiteren planen wir, SWOT-Auswertungen zukünftig auch unseren Führungskräften unterhalb der Geschäfts- beziehungsweise Betriebsleitungsebene zur Verfügung zu stellen, um Kosten- und Erlösstrukturen noch transparenter zu machen und schneller auf Veränderungen reagieren zu können.

Technisch läuft SWOT sehr stabil, die Bedienung ist einfach und größtenteils selbsterklärend, wobei die SWOT-Grundlagenschulung den Einstieg erleichtert. Zudem haben wir die Erfahrung gemacht, dass SWOT-Kunden sich auch beim alltäglichen Einsatz der Software jederzeit auf die Unterstützung und den Service des Anbieters verlassen können. Wann immer Fragen auftauchen oder Hilfe benötigt wird, findet man bei SWOT einen Ansprechpartner, der umgehend kompetente Hilfe anbietet. Endlose Warteschleifen und Bandansagen gibt es bei der SWOT-Hotline nicht. Und im Zweifel schaltet sich ein SWOT-Experte per Fernwartung auf unsere Rechner und löst das Problem.

Unser Urteil: Die Investition in SWOT war ein Volltreffer. Schnelle Implementierung, stabile Laufleistung, hervorragende technische und fachliche Unterstützung, Anwenderschulungen, ausgereifte vorkonfigurierte Branchenlösungen, flexible unternehmensindividuelle Anpassungsmöglichkeiten – und alles zu einem Preis, bei dem kein Konkurrent mithalten kann.

Reinhold Wallinger

Geschäftsführer
Eisen Schmidt GmbH & Co. KG

„Nach schlechten Erfahrungen mit anderer Controlling-Software war SWOT für uns ein echtes Aha-Erlebnis!“

