

Europa Service Autovermietung AG – SWOT, ein Meilenstein im Controlling

Die Europa Service Autovermietung AG bietet unter dem Dach einer Holdinggesellschaft rechtlich selbstständigen Autovermietung Dienstleistungen rund um die Überlassung von Kraftfahrzeugen an, darunter zentralen Fahrzeugeinkauf, Marketing, Versicherungen, Vertrieb und Netzwerkdienste. So können auch kleinere Unternehmen ihren Kunden Angebotspakete wie die großen Marktführer schnüren. Für Furore sorgte das Unternehmen in den letzten Jahren durch die Präsentation seines Geschäftsberichts in Form eines Videokrimis*. Ganz so spektakulär geht es im Controlling der Gruppe nicht zu, zukunftsweisend aber allemal.

Herr Bödeker, Sie betreuen als Leiter Business Development und Controlling bei der Europa Service Autovermietung AG allein in Deutschland über 200 Lizenznehmer mit über 400 Vermietstationen. Europa-weit sind es über 650 mit 1.400 Stationen. Welche besonderen Anforderungen ergeben sich daraus für das Controlling?

Spannend hierbei ist, dass wir es mit eigenständigen AGs und GmbHs zu tun haben, deren Ergebnisse auf einer übergeordneten Ebene systematisiert und konsolidiert werden müssen. Die Grundanforderungen an das Controllingtool sind relativ klar. Über Schnittstellen müssen leicht und einfach Daten aus den bestehenden Buchungssystemen eingelesen werden können – die Autovermietungen arbeiten zum Beispiel mit Addison, gypsilon und teilweise auch mit einfachen Zwischen-

systemen in Excel. SWOT erleichtert uns diese Aufgabe sehr.

Welchen Controllingansatz verfolgen Sie oder anders gefragt, welche Informationen ziehen Sie aus den Daten und wie hilft Ihnen SWOT dabei?

Wir betrachten mehrere Konsolidierungsebenen, auf denen wir die Daten zusammenfassen und die Abschlüsse abstimmen. Darauf setzt dann die Planungsebene auf. Dann ist auch das Reporting sehr spannend, die integrierte Planung von GuV, Bilanz, Cashflow und Liquiditätsentwicklung für die einzelnen Geschäftsbereiche, Gesellschaften oder auch die gesamte Gruppe. SWOT unterstützt uns bei all diesen Aufgaben.

Demnach nutzen Sie SWOT auch zur Zukunftsplanung und Szenarioanalyse?

Ja, definitiv. Das Einlesen und Verarbeiten der Daten halte ich für eine Grundanforderung, wenn das nicht da ist, hätten wir damals bei der Softwareauswahl gar nicht weiter nachgedacht. Unsere Anforderung liegt vor allem in der integrierten Planung für alle Gesellschaften und konsolidiert auf allen Ebenen. Damit planen wir mindestens drei Jahre in die Zukunft.

Wie sind Sie auf SWOT Controlling gestoßen?

Ich war 10 Jahre Geschäftsführer in einem Bauunternehmen mit 300 Mitarbeitern und auch viele Jahre als Unternehmensberater tätig. Meine Schwerpunkte sind Controlling, Finanzen

Kurzübersicht



**Europa Service
Autovermietung AG**
www.europa-service.de

Branche
Autovermietung

Kunde seit
2017

Finanzbuchhaltung
Addison, gypsilon

SWOT-Ausstattung
SWOT Co
SWOT Cube
SWOT Berichtsassistent
SWOT Dashboard

Nutzen

- Detaillierte Zukunftsplanung
- Flexibel – lässt sich an unsere Bedürfnisse anpassen
- Auch Werte/Zahlen außerhalb der Fibu können analysiert und in KPIs umgesetzt werden
- Zeitersparnis
- Vordefinierte Standardberichte und Kennzahlen

* <https://www.youtube.com/watch?v=TaS0xH7-uyU>

und Managementberatung. Auf SWOT Controlling bin ich schon während meiner Zeit als Seniorberater und Partner in verschiedenen Unternehmensberatungen gestoßen. Auch beim Bundesverband der Deutschen Unternehmensberater, Fachgruppe Controlling und Unternehmensführung, haben wir uns mit Controllingtools auseinandergesetzt. Das heißt, ich habe mir in den letzten Jahren mindestens zehn bis zwölf unterschiedliche Tools zumindest angesehen.

Und womit hat SWOT Sie überzeugt?

Für unsere Anforderungen bei Europa Service schieden manche Tools schon aus, weil sie allein die Grundanforderungen nicht zufriedenstellend erfüllen konnten. Bei anderen ist zwar das Einlesen der Zahlen kein Problem, aber wenn Sie dann Bilanz- und GuV-Daten anders aufbereiten oder strukturieren wollen, stoßen vor allem günstigere Systeme an ihre Grenzen. SWOT bietet hier große Flexibilität. Wieder andere Systeme sind sehr teuer. Schließlich zogen wir drei Tools in die engere Wahl, eins davon SWOT. Wir haben dann festgestellt, dass SWOT alles kann, was wir brauchen, auch im Hinblick auf das für mich sehr wichtige Thema Planung. Von den anderen beiden schied ein System aus, weil es nicht den gleichen Leistungsumfang erbrachte, das andere, weil es – ehrlich gesagt – ein großes Stück teurer war.

SWOT liefert bereits eine breite Palette von Kennzahlen auf Knopfdruck, ermöglicht es aber auch, eigene Berechnungen anzustellen. Welche Funktionalitäten nutzen Sie?

Neben der integrierten Planung arbeiten wir natürlich auch mit den Kennzahlen aus GuV und Bilanz, betrachten zum Beispiel die absolute und prozentuale Entwicklung von EBIT und EBITDA über die Jahre, verfolgen Vorratsbestände und Eigenkapitalquoten, ebenso aber auch die Liquidität 1., 2. und 3. Gra-

des – um nur einen kleinen Ausschnitt der Auswertungen zu nennen, die wir mit SWOT automatisch berechnen und überprüfen können. Daneben gibt es auch die Möglichkeit, eigene Formeln zu hinterlegen. Daran arbeiten wir gerade. Da sind für uns dann Fahrzeugzahlen interessant, die wir über den Cube abbilden können. Das heißt, SWOT bietet über den Cube auch die Möglichkeit, andere Daten einzulesen, zum Beispiel welche Fahrzeuge haben wir in welchem Monat, in welchem Quartal in welcher Größenordnung eingekauft. Daraus können wir auch noch ganz andere KPIs ermitteln.

Sie betrachten heute schon jedes Fahrzeug als eigene Kostenstelle. Lässt sich auch das mit SWOT abbilden?

Wir erfassen für jedes Auto Fahrgestellnummer, Kennzeichen, Zulassungsdatum, Lizenznehmer, Aufwendungen und Erlöse und so fort. Das sind keine klassischen Finanzbuchhaltungszahlen, für die SWOT die Schnittstellen gleich mitliefert. Solche Daten können wir aber über SWOT in den Cube laden und von da aus weiter verarbeiten. Das üben wir gerade. Über SWOT wollen wir dann eine Art differenzierte Kostenträgerrechnung aufbauen.

Sie haben SWOT vor etwa einem Jahr in Ihrem Unternehmen eingeführt. Was hat sich seitdem verändert?

Das Entscheidende ist vielleicht, dass wir jetzt für jede einzelne Gesellschaft, aber auch für wesentliche Bereiche, also zum Beispiel IT, gemeinsam mit den Geschäftsführern bzw. Abteilungsleitern intensiv planen. Natürlich haben wir früher auch geplant, aber auf Durchschnittszahlenbasis und in der Regel nur für ein Jahr. Inzwischen haben wir für jede GmbH und AG tiefergehende Analysen durchgeführt und für drei Jahre strategisch in die Zukunft geplant. Wir machen jetzt mindestens quartalsweise Soll-Ist-Vergleiche, um zu spiegeln, ob das, was wir uns vorge-



Ralf Bödeker
Leiter Business Development & Controlling

nommen haben, eingehalten wird und welche Maßnahmen notwendig sind, um die Planungen mindestens einzuhalten. In diesem Detaillierungsgrad war uns das vor SWOT überhaupt nicht möglich.

Ein weiterer Vorteil bei der Betrachtung von Istdaten ist, dass wir zum Beispiel nicht mehr nur die Umsatzerlöse oder den Fahrzeugaufwand unserer Kraftfahrzeuge sehen, sondern bis auf die Ebene einzelner Buchungen hinunterschauen können, um zu verstehen, was eigentlich passiert ist. Für die Planung ist das eine wertvolle Hilfe, ebenso wie übrigens auch die Szenarioanalysen, die wir mit SWOT durchführen können und die uns zeigen, mit welchen Wirkungen wir rechnen müssen oder dürfen, wenn wir bestimmte Parameter verändern.

Herr Bödeker, ich habe den Eindruck gewonnen, dass Sie auf SWOT nicht mehr verzichten wollen. Können Sie SWOT also guten Gewissens weiterempfehlen?

Auf alle Fälle.

Vielen Dank für dieses Gespräch. Wir drücken Ihnen die Daumen, dass die Schurken aus Ihrem Geschäftsbericht im nächsten Jahr nicht auf die Idee kommen, sich SWOT unter den Nagel zu reißen und damit zu verschwinden.