

## inparts GmbH und SWOT Controlling

### Vorstellung

Die 1992 gegründete inparts GmbH ist ein unabhängiges Beratungsunternehmen für den Mittelstand, das sich auf die Gebiete Finanzierung, Sanierung und Controlling spezialisiert hat.

Unsere Leistungen haben wir in die Felder „consulting“ und „finance“ gegliedert. Consulting richtet sich an Unternehmen und Unternehmer, die an einer Optimierung ihrer bestehenden Finanzstruktur interessiert sind. Hier ist die zentrale Frage, inwieweit alle Einspar- und Finanzierungspotenziale ausgeschöpft sind. Fachlich gesprochen beschäftigen wir uns hier mit der Optimierung der Passivseite der Bilanz. Mandanten aus diesem Bereich haben nicht zwangsläufig Kapitalbedarf, sind aber offen für alternative Finanzierungswege. Finance richtet sich an Unternehmen und Unternehmer mit Kapitalbedarf. Hier helfen wir mit einer individuell strukturierten Finanzierung. Wir identifizieren geeignete Kapitalquellen und unterstützen vom Erstkontakt bis hin zur Auszahlung. Zusätzlich zur reinen Kapitalbeschaffung optimieren wir Kapitalkosten und Risikostruktur. Dabei legen wir besonderen Wert darauf, dass der Finanzierungsmix zu Charakter und Strategie des Unternehmens passt.

Bei der individuellen Mischfinanzierung unserer Mandanten berücksichtigen wir alle geeigneten Kapitalarten, das heißt verschiedene Formen von Eigenkapital, Mezzanine-Kapital, Fremdkapital, Bürgschaften und öffentliche Fördermittel. Wir arbeiten

unabhängig, sind allein unseren Auftraggebern verpflichtet und verstehen uns als verantwortungsbewusste Lotsen auf sich rasch verändernden Finanzmärkten.

### Ausgangslage

Der typische Kunde unserer Beratungsgesellschaft ist ein mittelständisches Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 2 und 20 Millionen Euro. Das Unternehmen wächst und zur Finanzierung dieses Wachstums braucht es Liquidität. Finanzierungsfragen gehören aber nicht zum Kerngeschäft und noch ist das Unternehmen nicht so groß, einen für solche Fachfragen zuständigen Controller oder Treasurer zu beschäftigen, der potenzielle Kapitalgeber mit aufbereiteten Firmendaten und Prognoserechnungen überzeugen kann. Unsere Aufgabe ist es, diesen Kunden bei der Wahl der geeigneten Finanzierungsform, der Aufbereitung der Unternehmensdaten sowie der Gesprächsanbahnung mit Banken und anderen möglichen Kapitalgebern zu unterstützen.

Für uns heißt das, wir müssen uns in das Geschäftsmodell des Kunden hineindenken, viele Gespräche führen, Bilanz und GuV analysieren, Prognoserechnungen erstellen, verschiedene Zukunftsszenarien gegenüberstellen, Sensitivitätsbetrachtungen durchführen und mögliche Fördermittel einkalkulieren. Das Ergebnis dieser Betrachtungen ist dann zu strukturieren und anschaulich aufzubereiten, um potenzielle Kapitalgeber zu überzeugen.

### Kurzübersicht



**inparts GmbH | consulting & finance**

[www.inparts.de](http://www.inparts.de)

**Branche**  
Wirtschaftsberatung

**Kunde seit**  
2014

**Finanzbuchhaltung**  
kundenspezifisch

**SWOT-Ausstattung**  
SWOT Professional  
SWOT Berichtsassistent

#### Nutzen

- Vereint betriebswirtschaftliche Auswertungen und Planungsrechnungen in einem System
- Transparenz der Planungsrechnungen bis auf die einzelne Kostenstelle/den einzelnen Kunden
- Fundierte Argumentationsgrundlage gegenüber neuen und bestehenden Kapitalgebern

Lange haben wir alle notwendigen Daten nur in Excelsheets gesammelt und ausgewertet, Berechnungen angestellt, Diagramme aufbereitet und die Quintessenz anschließend in eine Reportstruktur gebracht, die wir als Gesprächsgrundlage nutzen konnten. War der Kapitalbedarf schließlich gedeckt, verschwanden die Berechnungen in der Schublade, denn unser Auftrag war erfüllt.

Wir haben dann begonnen, uns Gedanken darüber zu machen, wie wir diese zeitraubenden Analysen stärker dynamisieren und auch zur langfristigen Begleitung unserer Kunden einsetzen konnten. Uns schwebte eine leistungsfähige Controlling-Software vor, die einerseits bereits gewisse Auswertungs- und Reportingstrukturen mitbrachte, andererseits aber so flexibel war, dass wir sie auf die jeweiligen Bedürfnisse unserer Kunden zuschneiden konnten. Die Suche führte uns zu verschiedenen Produkten, von denen uns schließlich SWOT Controlling überzeugte. Nach mehreren Gesprächen war für uns ausschlaggebend, dass uns im SWOT-Team Betriebswirtschaftsspezialisten gegenüber saßen, die auch programmieren konnten – und nicht Programmierer, die über betriebswirtschaftliche Grundlagen verfügten.

## Umsetzung

Unsere Arbeit ist nicht weniger geworden. Nach wie vor müssen wir uns in die Geschäftsmodelle unserer Mandanten vertiefen, Prozesse analysieren, Perspektiven entwickeln, Planzahlen erstellen und Kapitalgeber finden, deren Fragen beantworten und gegebenenfalls mögliche Ausschlusskriterien eliminieren. Auch SWOT kann nur so gut sein, wie der Anwender, der den Mandanten einrichtet und die Konten zuordnet. Aber Datenabruf, -verarbeitung und -aufbereitung sind

heute – wenn das Grundgerüst einmal steht – wesentlich schneller und fehlerresistenter. Jetzt können wir in einem System auch die historische (Ist) und die zukünftige Welt (Soll) zusammenbringen, wir können Abweichungen bis auf die einzelne Kostenstelle zurückverfolgen und bei der Planung an einzelnen Produkten oder Kunden ansetzen. Damit ist auch die fast immer notwendige Überarbeitung von Kontenplänen sowie die Besprechung mit Steuerberatern einfacher und unternehmensnaher geworden.

Wir arbeiten inzwischen seit fast zwei Jahren mit SWOT und sind sehr zufrieden mit dem System und dem Support durch die SWOT-Entwickler, die sich nicht auf ihren Lorbeeren ausruhen und die Software ständig weiterentwickeln. Unser Ziel, unsere Mandanten nach dem ersten Kontakt weiter zu begleiten, haben wir erreicht. Wir sind uns sehr bewusst, dass wir durch diese Begleitung mit SWOT zusätzliche Kosten bei unseren Mandanten verursachen. Im Gegenzug erhalten unsere Kunden dadurch aber die notwendige moderne Finanzkommunikation kostengünstiger, effizienter und vor allem objektiver als sie sie in der Regel selbst erstellen könnten. Einen typischen Kunden besuchen wir heute etwa zweimal pro Monat. Wir sprechen über Abweichungen und neue Projekte und schreiben die Planung fort. Inzwischen sehen unsere Mandanten Planung und Controlling nicht mehr als notwendiges Übel, sondern finden sogar Spaß daran, weil ihnen ihr eigenes Unternehmen immer klarer wird.

Auch bei bestehenden und neuen Kapitalgebern treffen die individuell aufbereiteten Berichte auf hohe Akzeptanz. Immer häufiger werden Quartalsberichte verlangt, um nachzuverfolgen, ob ihre Investition planmäßig verläuft und die Voraussetzungen für die Kapitalzufuhr noch stimmen.



**Dr. Andreas Richter**  
Geschäftsführer

*„SWOT-Controlling ist für unsere Mandanten bei der Kapitalbeschaffung zur Visitenkarte geworden.“*

Mit SWOT erreichen wir eine sehr hohe Datentransparenz, und das bei größter Datentiefe. Mit den Reports zeigen unsere Mandanten gegenüber Kreditgebern und Investoren ein hohes Maß an Professionalität. Das klare und kontinuierliche Zahlenwerk wird zu ihrer Visitenkarte.