

J. Müller Wirtschaftsberatung und SWOT Controlling

Vorstellung

Die Johannes Müller Wirtschaftsberatung berät mittelständische Unternehmen rund um alle Fragen der operativen und strategischen Unternehmensführung. Das Dienstleistungsspektrum umfasst dabei neben dem Alltagsgeschäft auch Sondersituationen wie Existenzgründung, Nachfolgeregelung, Turnaround-Management, Fördermittel- und Finanzierungsberatung.

Von Mandanten und Geschäftspartnern werden wir als kompetentes, leistungsstarkes, unabhängiges und zukunftsorientiertes Beratungsunternehmen geschätzt, das in ein dichtes Spezialisten-Netzwerk eingebunden ist. Unser Kompetenzverbund besteht aus renommierten und innovativen Wirtschafts-, Finanz-, Vertriebs-, Marketing- und Personalexperten mit langjähriger Berufserfahrung und unterschiedlichsten Qualifikationen in den verschiedensten Gebieten und Branchen. Unser gemeinsames Ziel ist der nachhaltige wirtschaftliche Erfolg für unsere Mandanten. Unser oberster Grundsatz ist höchste Beratungsqualität ohne Kompromisse, die wir durch ein ausgereiftes Qualitätsmanagement sicherstellen.

Ausgangslage

Bis zum Jahrtausendwechsel haben wir unsere Kernberatungsleistung, die Liquiditäts- und Rentabilitätsbetrachtungen, Kennzahlenanalysen und Zukunftsprognosen, überwiegend mit Excel erbracht. Je umfangreicher

die Fragestellungen und Informationsquellen wurden, desto unübersichtlicher und fehleranfälliger wurde unser System.

Wir brauchten also ein Werkzeug, das uns schnell, aussagekräftige, belastbare Auswertungen ermöglichte und gleichzeitig flexibel an die jeweilige Branche, Unternehmenssituation und konkrete betriebliche Fragestellung anpassbar war.

Bei der Suche nach einem geeigneten Instrument stießen wir dann auf die Firma SWOT Controlling, die uns durch die Kombination aus betriebswirtschaftlichem – speziell Controlling – Know-how und technischem Verständnis überzeugte. Inzwischen gehören wir sicher zu den ältesten Kunden von SWOT und haben unsere Entscheidung nicht bereut. In den vergangenen 16 Jahren haben wir miterlebt, wie dynamisch sich SWOT mit den steigenden Anforderungen an Controlling und Berichterstattung weiterentwickelt hat.

Umsetzung

Bei der technischen Softwareimplementierung in unserem Haus gab es keine Probleme und nach der ersten SWOT-Schulung vor Ort konnten wir das System sofort einsetzen. Sicher hat es noch einige Monate gedauert, bis wir alle Mandanten und Datenschnittstellen auf SWOT eingerichtet und die Darstellung nach und nach an unsere Anforderungen angepasst hatten. Aber dabei zeigte sich auch, dass SWOT tatsächlich ein sehr gut durchdachtes Controlling-Werkzeug ist, in dem die

Kurzübersicht



Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und
Unternehmenssteuerung

Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU)

www.mueller-beratung.de

Branche

Wirtschaftsberatung

Kunde seit

2000

Finanzbuchhaltung

diverse

SWOT-Ausstattung

SWOT Controlling Professional
SWOT Berichtsassistent

Nutzen

- Datenübernahme und Aufbereitung von Unternehmensdaten deutlich schneller und weniger fehleranfällig
- Ergebnisse bis auf einzelne Kostenstelle zurückverfolgbar
- Hohe Akzeptanz bei Mandanten und Kapitalgebern

Reportingstrukturen für die meisten Branchen bereits vorkonfiguriert sind.

Sehr hilfreich war in dieser ersten Phase auch die Unterstützung durch das SWOT-Beraterteam. Auf jede Frage gab es eine Antwort und jedes Problem konnte – wenn nicht sofort, so doch in kürzester Zeit – gelöst werden.

Quintessenz

Der Wechsel auf die SWOT-Software im Jahr 2000 hat uns in die Lage versetzt, die zunehmende Komplexität zu bewältigen. Mit SWOT wurde unser System übersichtlich und stabil. Wir haben damit ein Werkzeug erhalten, das uns schnell aussagekräftige und belastbare Auswertungen liefert. Dank SWOT erstellen wir unsere Berichte heute schneller, flexibler und mit größerer Detailtiefe als früher. Die Software bietet die Möglichkeit, Daten aus Finanzbuchhaltung, Kostenrechnung, Branchenstatistiken, Zeiterfassung etc. in einem integrierten System zusammenzufügen und daraus konsistente Analysen abzuleiten – Statusberichte, historische Entwicklungen, kurz- und langfristige Planungen, Szenarioanalysen etc. Alle Ergebnisse lassen sich bis auf die einzelne Kostenstelle/das einzelne Profitcenter herunterbrechen. Damit können auch Filialstrukturen bzw. Unternehmen mit mehreren Tochtergesellschaften einheitlich erfasst und je nach Bedarf konsolidiert werden. Seitdem wir SWOT nutzen, können wir uns flexibel an die jeweilige Branche, Unternehmenssituation und konkrete betriebliche Fragestellungen anpassen.

Das System läuft zuverlässig und ist – wenn der Mandant einmal eingerichtet und alle Zuordnungen richtig vorgenommen sind – sehr fehlerresistent. Viele unserer Mandanten stellen uns Daten sehr kurzfristig zur Verfügung und erwarten schnell belastbare Ergebnisse. Mit SWOT können wir diese Erwartung erfüllen, ohne Qualitätsabstriche machen zu müssen. Auch nachträgliche Korrekturen oder Ergänzungen zu den gelieferten Daten sind kein Problem und lassen sich ohne großen Mehraufwand berücksichtigen.

Unsere Mandanten schätzen die gut aufbereiteten Reports als Grundlage ihrer Unternehmenssteuerung und Zukunftsplanung und viele haben den Mehrwert eines kontinuierlichen externen Controllings inzwischen erkannt.

Auch bei Verhandlungen mit potenziellen Kapitalgebern, allen voran Banken, leistet SWOT wertvolle Dienste. So kann ein ausgearbeitetes Sanierungskonzept schon einmal 100 bis 150 Seiten umfassen. Wenn die finanzierende Bank dann vor ihrer Kreditentscheidung zum Beispiel wissen möchte, wie sich eine Erhöhung der Tilgungsrate auf die Liquiditätsentwicklung, den Geschäftsverlauf oder den Break-even auswirkt, können wir dank SWOT schnell die gewünschten Berechnungen nachreichen und bis ins Detail belegen, welche Konsequenzen sich aus den veränderten Annahmen ergeben. Banken schätzen diese Professionalität.

SWOT bietet darüber hinaus auch OLAP-Lösungen zur mehrdimensionalen Unternehmensplanung, die wir bisher noch nicht nutzen, deren Einsatz wir aber in Zukunft planen. So haben wir vor, OLAP künftig zur Geschäftsplanung bei Maschinenbauunternehmen einzusetzen.

Besondere Erwähnung verdient, last but not least, der Service, den SWOT Controlling seinen Kunden bietet. Der telefonische Support ist immer erreichbar, Warteschleifen gibt es nicht. Dabei erschöpft sich die Unterstützung nicht in technischen beziehungsweise Bedienungsfragen. Auch auf betriebswirtschaftlicher Ebene spricht man bei SWOT mit erfahrenen Experten, die sinnvolle Anregungen gern aufgreifen und dafür sorgen, dass die Entwickler sie in der nächsten Softwareversion umsetzen.

Wir empfehlen SWOT gerne weiter.



Carsten Müller

Geschäftsführer
Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU)

„Mit SWOT wird die Aussagefähigkeit des Controllings deutlich gesteigert.“