

Karls: unternehmensübergreifende Analysen? Mit SWOT kein Problem!

Karls ist ein Familienbetrieb, der seit 1921 und bereits in 3. Generation geführt wird. Der Name Karl stammt vom Großvater des heutigen Inhabers Robert Dahl. Am Anfang stand ein Bauernhof in der Nähe von Rostock, heute verbirgt sich hinter dem Namen Karls ein florierendes Unternehmen, das für seine Erdbeeren und Erlebnisdörfer weit über die Grenzen Mecklenburg-Vorpommerns hinaus bekannt ist.

Herr Schmidt, können Sie kurz die Geschäftsfelder von Karls vorstellen?

Unsere ältesten Geschäftsfelder sind der Anbau und die Direktvermarktung von Erdbeeren. Unser Stammsitz in Rövershagen liegt sehr günstig an der B105, die unter anderem zu den beliebtesten Reisezielen auf dem Darß führt. Ein kleiner Hofladen hat sich hier zu einem Erlebnisdorf mit gastronomischen Angeboten und Fahrgeschäften entwickelt. Weitere Standorte folgten. Was uns von anderen abhebt, sind unsere Schaummanufakturen, in denen wir ca. 500 Artikel, vor allem Lebensmittel, aber auch Kosmetikartikel auf handwerkliche und ursprüngliche Art herstellen. Wir betreiben auch einen Onlineshop und als jüngstes Geschäftsfeld Hotels. Das erste entstand 2017 in Rövershagen, weitere Standorte sind geplant.

Welche Anforderungen stellt ein so diversifiziertes Unternehmen an das Controlling? Welche Kennzahlen brauchen Sie?

Matthias Schmidt: Unsere Unternehmensbereiche – Landwirtschaft, E-Commerce, Produktion und Tourismus – sind in sieben verschiedenen Firmen ange-

siedelt, die im monatlichen Reporting vereint werden müssen. Ursprünglich wollten wir alle Bereiche in unserem Buchhaltungssystem Datev konsolidieren. Das ist aber unter anderem daran gescheitert, dass unsere Landwirtschaftsbetriebe einen anderen Kontenrahmen haben. Wir haben also nach einem System gesucht, das uns bei der Konsolidierung unterstützt. Zu den Kennzahlen kann Ihnen unser Controller, Herr Kliefoth, besser Auskunft geben.

Karl Kliefoth: Gerne. Karls ist ein wachstumsgetriebenes, dynamisches Unternehmen. Daher sind Umsatz und Besucherzahlen für uns wichtige Kennzahlen. Das Jahr 2020 fiel coronabedingt aus dem Rahmen, aber 2019 hatten wir 6 Millionen Fans in unseren Erlebnisdörfern. Dann schauen wir uns bestimmte Quoten zur GuV an: Personalquoten, Materialquoten, Deckungsbeiträge ...

Herr Kliefoth, Sie setzen im Controlling SWOT ein. Warum diese Software?

K. K.: Wir haben uns verschiedene Programme angeschaut, immer auf der Suche nach dem richtigen Mix aus Anwenderfreundlichkeit und Flexibilität. Im Berichtswesen wollten wir zum Beispiel die volle Freiheit darüber haben, wie unsere Reports aussehen. Hier hat uns der SWOT-Berichtsassistent überzeugt. Etwas Vergleichbares habe ich bei anderen Anbietern nicht gesehen. Ein entscheidender Punkt war für uns auch das Preis-Leistungs-Verhältnis. Kurz, wir haben uns recht schnell für SWOT entschieden.

Kurzübersicht



Karls Markt OHG
www.karls.de

Branche
Tourismus

Kunde seit
2019

Finanzbuchhaltung
Datev

Ausstattung
SWOT Controlling Professional
SWOT Berichtsassistent

Nutzen

- Erleichtert die Konsolidierung unserer verschiedenen Firmen
- Einfacher Wechsel zwischen Unternehmenssicht und Kostenstellensicht
- Gut erreichbarer Support mit kompetenten Mitarbeitern, die schnell nachhaltige Lösungsansätze bieten

Wie aufwendig war die SWOT-Implementierung? War die Anpassung des Systems an Ihre Bedürfnisse nicht sehr zeitraubend?

K. K.: Die Einrichtung erfolgte im Dezember 2019. Wir haben den Jahres-

wechsel 2019/2020 gleichzeitig dazu genutzt, neue Verrechnungssysteme, Kostenstellen, Umlagen- und Erlös-konten einzuführen. Im Prinzip haben wir unsere gesamte Kostenrechnung neu erfunden. Die Features, die SWOT hier bereits anbietet, haben gut zu uns gepasst. Der eigentliche Einrichtungszeitraum betrug nur 3 Tage. Das war unglaublich schnell und wir waren extrem zufrieden.

Bei welchen Controllingaufgaben hilft Ihnen SWOT bzw. wie setzen Sie die Software ein?

K. K.: Wir nutzen aktuell das Controllingprogramm und den Berichtsassistenten. Außer den Datev-Buchungen fließen noch Daten aus unserem Kassensystem und die Besucherzahlen mit ein, die wir über Excel-Schnittstellen einlesen. Für einzelne Geschäftsbereiche – wir wollen das noch ausweiten – haben wir 2020 schon Soll-Ist-Vergleiche gemacht. Ein weiteres Projekt ist die Liquiditätssteuerung. Noch arbeiten wir hier mit Excel. Dann haben wir vor, SWOT auch für das Controlling der Bilanzkennzahlen einzusetzen.

Wir haben Lizenzen für zwei SWOT-Mandanten, die uns unterschiedliche Sichtweisen auf Karls ermöglichen, einmal auf die Firmenstruktur und dann die Kostenstellenstruktur. In der Firmenstruktur sind für uns GuV und Bilanzen sehr interessant. Über die Kostenstellenstruktur läuft unser monatliches Reporting an die Geschäftsleiter. Vor SWOT ließen sich diese beiden Sichtweisen nicht annähernd so komfortabel und stimmig darstellen.

Worin sehen Sie die Vorzüge von SWOT? Was hat sich verändert, seit Sie SWOT nutzen?

K. K.: Der Datenlade- oder ETL-Prozess ist schneller geworden und verläuft reibungsloser. Das beschleunigt den Monatsabschluss. Das System ist einfacher zu bedienen und zu konfigurieren als Datev. Wir können jetzt Datenstände

als Szenarien einfrieren, zum Beispiel den Stand des Monatsreports, und trotzdem weiterbuchen. Wenn es dann später Rückfragen gibt, können wir auf diesen Datenstand zurückgreifen und genau rekonstruieren, wie ein Wert zustande kam.

Ein weiterer Pluspunkt bei SWOT sind die vielfältigen Möglichkeiten, Buchungen zuzuordnen. Wenn zum Beispiel bei der Konsolidierung Buchungen aus verschiedenen Firmen in einem Konto zusammengeführt werden, landen sie bei Datev in der gleichen Zeile, bei SWOT können wir unterschiedliche Zeilen generieren. Das erleichtert Finetuning und Mikromanagement.

Wer außer Ihnen arbeitet noch mit dem Programm und wie kommt es bei den Nutzern an?

K. K.: Ursprünglich sollte das Programm ausschließlich im Controlling eingesetzt werden. Controlling und Rechnungswesen arbeiten bei uns aber im Team. So haben wir festgestellt, dass man bestimmte Dinge in SWOT deutlich schneller finden kann als in Datev. Und da wir vier SWOT-Lizenzen haben, die nicht nutzergebunden sind, können bis zu vier Personen gleichzeitig mit SWOT arbeiten und zum Beispiel auch Buchungen nachvollziehen oder bestimmte Daten suchen. Durch SWOT sind unsere Buchungen transparenter geworden und Fehler spüren wir schneller auf. SWOT hat die Zusammenarbeit im gesamten Team verbessert.

Wie schätzen Sie die Akzeptanz der SWOT-Auswertungen bei Ihren Adressaten ein?

K. K.: Die Auswertungen gehen an unseren Geschäftsführer Robert Dahl und die Geschäftsleiter. Auf Wunsch fertigen wir auch Berichte mit Kontenaufrißen an. Das ist sehr beliebt und geht fast automatisch. So können wir bis auf die einzelne Buchung zurückgehen. Früher mit Datev konnten wir in den Meetings zu den Monatsabschlüssen Fragen wie: „Warum ist der Aufwand so hoch? Fehlt



Matthias Schmidt
Kaufmännischer
Leiter

Karl Kliefoth
Controller

„Wir wollten Unternehmen mit unterschiedlichen Kontenrahmen konsolidieren und unternehmensübergreifend Standorte und Geschäftsbereiche auswerten. Unser FiBu-System stieß da an Grenzen. Genau dort konnte SWOT anknüpfen und uns neue Analyse- und Planungshorizonte verschaffen.“

Matthias Schmidt

hier nicht noch Umsatz? ...“ nicht sofort an Ort und Stelle beantworten. Heute können wir mit den Ergebnissen besser arbeiten, sie besser kommunizieren und erklären.

Wie beurteilen Sie Service und Fachkompetenz bei SWOT Controlling?

K. K.: Dadurch, dass wir nicht nur SWOT eingeführt, sondern unsere gesamte Kostenrechnung auf den Kopf gestellt haben, war absehbar, dass wir den Support nach der Einrichtung noch brauchen würden. Unsere Erfahrungen sind hier ebenfalls durchweg positiv: Erreichbarkeit, Kompetenz ... wir waren wirklich erstaunt, über die Geschwindigkeit, mit der Hürden aus dem Weg geräumt wurden.

Herr Schmidt, Herr Kliefoth, wir danken Ihnen für das Gespräch.