

## KRONGAARD AG – mit SWOT zum maßgeschneiderten Vertriebscontrolling

Die im Jahr 2008 gegründete KRONGAARD AG ist ein spezialisierter Personaldienstleister, der Unternehmen bei Projektaufgaben unterstützt und hochqualifizierte selbstständige Fachexperten vermittelt. Kunden sind DAX- und MDAX-Unternehmen sowie andere Großkunden.

*Herr Braun, Sie arbeiten in Ihrem Unternehmen mit der Controlling-Software SWOT. Können Sie kurz beschreiben, welche Aufgaben Sie mithilfe von SWOT erfüllen?*

Wir setzen SWOT im Bereich unseres Vertriebscontrollings ein. Wir haben hier eine BI-Lösung entwickelt, die auf verschiedene SQL-Datenbanken zugreift wie unser CRM-System, auftragsdurchführende Systeme und unsere Finanzbuchhaltung von der Hamburger Software. Damit sehen wir die Performance unserer Mitarbeiter, aber auch wirtschaftliche Daten zu Branchen, Kunden und so fort. Diese Informationen betrachten wir im Vergleich zu der von uns erstellten Planung, sowohl auf Ebene der Consultants als auch der Niederlassungen oder des Gesamtunternehmens.

*Sie setzen also SWOT auch zur Planung ein?*

Wir erfassen in SWOT unsere Planungsdaten. Die Planung unserer Umsatzzahlen erfolgt allerdings momentan noch mit Excel. Wir führen aber gerade Gespräche mit SWOT Controlling, um in naher Zukunft auch die Planung über SWOT abbilden zu können. Auch unsere

gesamten Geschäftszahlen, also zum Beispiel die Kostenentwicklung und so weiter, wollen wir demnächst darüber darstellen. Momentan nutzen wir SWOT nur als Anwendung, die Daten aus anderen Systemen übernimmt und transparent visualisiert. Wir werden aber unsere ganzen Exceltabellen, mit denen wir derzeit noch arbeiten, in Zukunft durch SWOT ablösen.

*Wie sind Sie auf SWOT gestoßen? Welche konkreten Anforderungen haben sie an Ihre Controlling-Software gestellt?*

Wir haben ein Dokumentenmanagementsystem, mit dem wir sehr viele Prozesse abbilden. Mit der Hamburger Software haben wir dann überlegt, ein System einzuführen, mit dem wir unkompliziert aus den vorhandenen Daten möglichst viele Informationen visualisieren können. Mit anderen Worten, unsere Datengrundlagen waren sehr gut, aber wir haben die Daten zur weiteren Auswertung und Visualisierung bis dahin in Excel übertragen. Diese Vorgehensweise war natürlich fehleranfällig. Die Hamburger Software hat uns dann SWOT empfohlen.

*Und SWOT hatte die geeignete Lösung?*

Wir haben unsere gesammelten Gedanken daraufhin in einem bestimmt 150-seitigen Anforderungskatalog zusammengestellt und ihn SWOT gegeben, um zu sehen, was umsetzbar ist. Daraus haben wir dann ein Projekt geformt. Die ganze Projektphase hat anschließend gut ein Jahr gedauert und die Umsetzung ein weiteres Jahr.

### Kurzübersicht

**KRONGAARD<sub>AG</sub>**  
EXPERIENCE. COMPETENCE. EXCELLENCE.

**KRONGAARD AG**  
www.krongaard.de

**Branche**  
Personalvermittlung

**Kunde seit**  
2017

**Finanzbuchhaltung**  
Hamburger Software

**SWOT-Ausstattung**  
SWOT Controlling  
SWOT Dashboard

**Nutzen**  
„Mit SWOT haben wir eine deutlich höhere Transparenz im Vertrieb erreicht.“

## *Haben Sie auch Alternativen in Betracht gezogen?*

Wir haben natürlich Alternativen geprüft, haben uns aber nicht zuletzt aufgrund der Erfahrung von SWOT mit Produkten der Hamburger Software für SWOT entschieden.

## *Wer arbeitet in Ihrem Unternehmen mit SWOT?*

Der gesamte Sales-Bereich arbeitet mit SWOT, vom Vorstand über die Vertriebsleitung bis hin zum einzelnen Consultant. Darüber hinaus arbeitet unser Controlling und unser Vertragsmanagement mit dem System.

## *Wie beurteilen die Nutzer die Bedienerfreundlichkeit der Software? Wie groß ist die Akzeptanz?*

Wir haben die Benutzeroberfläche gemeinsam mit SWOT Controlling erstellt. Wir haben ein Kachelsystem entworfen, ein Dashboard für die Vertriebsbereiche, auf dem die wesentlichen Zahlen auf den ersten Blick erkennbar werden. Ich kann dann über die einzelnen Kacheln weitere Informationen abfragen. Das kommt sehr gut an. Wir aktualisieren die Daten laufend, das heißt, mehrmals am Tag. Gegenüber Excel ist das ein großer Vorteil. Früher hatten wir bestimmt 40 bis 50 einzelne Exceldateien, die wir verknüpft und auf höherer Ebene konsolidiert haben. Bei einer Aktualisierung mussten wir natürlich jeweils wieder auf den unteren Ebenen anfangen – also zum Beispiel einen neuen Vertrag eingeben –, bevor wir das Gesamtergebnis betrachten konnten. Das ist jetzt natürlich anders. SWOT zieht die aktuellen Daten unter anderem aus dem CRM- und Auftragsmanagementsystem, sodass wir jederzeit die aggregierten Größen im Blick haben. Bei Bedarf können wir dann mit wenigen Klicks bis hinunter auf den Einzelvertrag schauen.

Eine Zeit lang haben wir das alte System noch parallel laufen lassen. Es kamen dann auch noch einige Verständnisfragen und Anregungen. Inzwischen arbeiten wir im Vertrieb nur noch mit SWOT und schätzen die Verlässlichkeit der Daten. Die Akzeptanz war schon nach kurzer Zeit da.

## *Was würden Sie sagen, ist die größte Veränderung bei KRONGAARD seit der Einführung von SWOT?*

Wir arbeiten im Vertriebsbereich heute viel stärker mit den Daten und können deutlich weiter reichende Informationen nutzen. Die Steuerung des Geschäfts, gerade auf der Vertriebsseite, hat dadurch ein neues Fundament erhalten, die internen Gespräche haben heute eine andere Intensität.

## *Wie schätzen Sie das Preis-Leistungsverhältnis von SWOT ein?*

Das ist eine schwierige Frage. Unser Budget, von dem wir ursprünglich ausgegangen sind, haben wir überschritten. Das liegt aber natürlich auch daran, dass wir auf unterschiedliche Datensysteme und Datenbanken zurückgreifen wollten, sodass das Projekt umfangreicher als ursprünglich geplant wurde. Im Endeffekt war der Preis gerechtfertigt. Also ich finde, das Preis-Leistungs-Verhältnis ist gut.

## *Können Sie SWOT weiterempfehlen?*

Wir können SWOT weiterempfehlen. Wir selbst haben – wie schon erwähnt – weitere Projekte, die wir jetzt mit SWOT umsetzen wollen. So werden wir auch für unser Finanzcontrolling eine Dashboardlösung realisieren und Planung und Forecasting perspektivisch von der bisher noch Excel-basierten auf eine SWOT-basierte Lösung umstellen.

## *Herr Braun, wir danken Ihnen für das informative Gespräch.*



**Jesko-Oliver Braun**  
Abteilungsleiter Finance &  
Administration