

Rescon Consultants – mit SWOT können wir viel detaillierter planen

Rescon Consultants bietet ganzheitliche Unternehmensberatung für mittelständische Unternehmen. Das Leistungsspektrum umfasst neben der mehrjährigen Unternehmens- und Liquiditätsplanung, auch die Finanzierungs- und Geschäftsmodelloptimierung sowie die Unternehmenssanierung.

Herr Streich, Sie verfolgen einen etwas anderen Ansatz als klassische Unternehmensberatungen, Stichwort Collaborative Consulting. Können Sie das ein bisschen genauer beschreiben?

Wir unterscheiden uns von anderen Beratungsgesellschaften im Wesentlichen in zwei Punkten. Erstens: Die Maßnahmen, die wir mit Unternehmen vereinbaren – zur Unternehmensplanung, zum Reporting oder Controlling – setzen wir auch gemeinsam mit den Unternehmen um. Das heißt, wir erstellen nicht nur irgendwelche Planungen, sondern wir begleiten auch ihre Umsetzung im Unternehmen. Zweitens: Die Entscheider bei Rescon Consultants – das sind im Wesentlichen Peter Klein von Inmodo und ich – treten auch vor Ort beim Mandanten in Erscheinung und bleiben ihm als primäre Ansprechpartner erhalten. Bei anderen Beratungsgesellschaften akquirieren die Entscheider die Aufträge vor Ort, bevor dann relativ unerfahrene Berater in die Umsetzung gehen.

Welche Rolle spielt die Controllingsoftware SWOT bei der Beratung Ihrer Mandanten?

Wir sind als Controllingdienstleister für mittelständische Unternehmen tätig, das heißt für alle die Unternehmen, die keinen eigenen Controller haben oder

sich im Controlling mit anderen Dingen beschäftigen. Wir sind also externe Dienstleister, die die Themen Unternehmensplanung, Reporting, Liquiditätsplanung abdecken. Und dazu setzen wir seit circa zwei Jahren SWOT ein, das unsere alte Software abgelöst hat.

Was hat Sie veranlasst, die Software zu wechseln?

Wir haben mit unserer früheren Controlling-Software 15 Jahre lang gearbeitet. Aber im Laufe der Jahre haben sich die Anforderungen verschärft. So wurde z. B. im Sanierungsgeschäft auf einen Wochenrhythmus bei der Liquiditätsbetrachtung umgestellt. Unsere Software ließ aber nur eine Monatsbetrachtung zu. Wir mussten also die wöchentliche Planung mit einem Subsystem – Excel – machen. Und die Arbeit in zwei Systemen ist fehleranfällig. Wir waren darum froh, SWOT einsetzen und unkompliziert auf eine Wochen- und sogar Tagesbetrachtung umstellen zu können. Wir können jetzt viel, viel detaillierter planen und auch der Datenimport ist deutlich komfortabler.

Softwareangebote für Controlling gibt es viele, warum haben Sie sich für SWOT entschieden?

Ich habe mich viele Jahre mit dem Auswahlprozess von Controllingsoftware beschäftigt, ich kenne also den Markt. Wir haben uns intensiv mit verschiedenen Anbietern auseinandergesetzt und haben von einer Software sogar eine Zeit lang eine Lizenz genutzt. Letztendlich ausschlaggebend war für uns das Kriterium der einfachen Handhabung. Wir brauchen eine Software, die wir flexibel bei vielen unterschiedlichen

Kurzübersicht



**Rescon Consultants
GmbH & Co. KG**

www.rescon-consultants.de

Branche
Unternehmensberatung

Kunde seit
2020

Finanzbuchhaltung
diverse

Ausstattung
SWOT Controlling Professional
SWOT Berichtsassistent

Nutzen

- Komfortabler Datenimport aus unterschiedlichen Systemen
- Flexible Anpassungsmöglichkeiten an unsere Bedürfnisse
- Branchenvorlagen erleichtern die Arbeit
- Sehr guter Support

Unternehmen einsetzen können – SWOT hat uns überzeugt. Auch der attraktive Preis und nicht zuletzt die Schulungskosten spielten eine Rolle. Gerade in Sanierungsfällen brauchen Sie gut geschulte Beschäftigte. Da können Sie sich keinen fehlerhaften Datenimport oder Fehler bei der Softwarenutzung erlauben.

Wie sieht Ihr Beratungsalltag aus? Und wie unterstützt SWOT Sie dabei?

Als externe Controller arbeiten wir mittelständischen Unternehmen zu, die ihr Controlling outgesourct haben. Wir sind keine Konkurrenz zum Steuerberater, sondern kooperieren mit ihm und bilden zusammen mit dem Unternehmen eine Art Dreigestirn. Unser Anspruch an Reporting und Planungsrechnung ist hoch. Darum haben wir gemeinsam mit Professor Dillerup von der Hochschule Heilbronn ein Monatsreporting entwickelt, das stark in die Zukunft wirkt. Dazu gehören z. B. rollierende Gewinn- und Verlust-Rechnungen, Liquiditätsplanungen und ganz aktuell Monatsreportings. Wir haben damit auf das Unternehmensstabilisierungs- und -restrukturierungsgesetz (StaRUG) reagiert, das Anfang 2021 in Kraft getreten ist. Inzwischen versorgen wir alle Mandanten mit einer vorausschauenden 24-Monats-Liquiditätsrechnung. Und dieses Controlling- und Berichtssystem befüllen wir mithilfe von SWOT.

Einer unserer Schwerpunkte ist das Sanierungsgeschäft, das sehr zeitkritisch ist. Hier finden Sie oft ein Datenchaos vor. Die Unterlagen in der Buchhaltung sind veraltet, die Buchungen erfolgen nicht zeitnah, der Vorjahresabschluss und vielleicht sogar der vom Jahr davor stehen noch aus. Oft entstehen Schief-lagen gerade daraus, dass Mandanten nicht informiert sind über ihre aktuelle Situation oder keine vernünftige Liquiditätsplanung betreiben, nicht vorausschauend planen. Wir müssen uns also schnell einen Überblick über die aktuelle Situation und den Stand der GuV-, Bilanz- und Liquiditätsplanung verschaffen. SWOT hilft uns dabei sehr, sehr gut.

Ist es nicht schwierig, Daten aus unterschiedlichen Buchhaltungssystemen in SWOT einzulesen?

Die Unternehmen müssen uns ein bisschen zuarbeiten. Das heißt, wir brauchen Excel- oder CSV-Dateien aus dem Buchhaltungs- oder ERP-System unserer Mandanten.

Liegen die Daten in einem exportfähigen Dateiformat vor, dann ist die Übernahme nicht kompliziert, denn letztendlich folgt jede Buchhaltung einer Logik. Damit meine ich den Kontenrahmen, also z. B. SKR03 oder SKR04. Sie sind in SWOT bereits hinterlegt. Wir haben aber auch Fälle, in denen Unternehmen von dieser Logik abweichen. Das kann man in SWOT aber flexibel abändern. Die Einrichtung muss dann angepasst werden. SWOT kann mit jedem Buchhaltungssystem genutzt werden. Und selbst wenn nicht, haben wir immer Kontakt zur SWOT-Hotline oder zu unserem Ansprechpartner, Herrn Robert Werner. Wir erhalten wirklich jeden erdenklichen Support, sodass es bisher noch keinen Fall gab, an dem wir gescheitert wären.

Wie aufwendig ist es, die SWOT-Auswertungen an branchen- und unternehmensspezifische Bedürfnisse anzupassen?

Jedes Unternehmen, ob es aus Dienstleistung, Handel oder Produktion kommt, tickt natürlich etwas anders, was die Auswertungen angeht. SWOT erleichtert hier die Arbeit durch Branchenvorlagen. Die Auswertungsmöglichkeiten sind alle vorhanden und wirklich immens. Wir denken aktuell sogar darüber nach, ob wir diese Möglichkeiten nicht noch stärker nutzen und vielleicht spezielle Branchenreportings in unser Leistungsangebot aufnehmen sollten.

Also man erhält mit SWOT schon sehr schnell vernünftige Ergebnisse, auch ohne für jedes Unternehmen umfangreiche Voreinstellungen und Anpassungen vornehmen zu müssen?

Auf jeden Fall! Das Schöne ist es ja, dass durch die vorgefertigten Berichte oder Grundüberlegungen zu den verschiedenen Branchen bei SWOT schon eine Struktur vorhanden ist. Bei vielen anderen Softwareangeboten muss man über diese Struktur zuerst nachdenken und überlegen, was eigentlich dargestellt werden soll. Gerade in unserem Geschäft brauchen wir aber schnelle Ergebnisse!



Andreas Streich
Geschäftsführer

„SWOT ist flexibel bei Mandanten aus unterschiedlichen Branchen einsetzbar, ermöglicht einen unkomplizierten Datenimport und unterstützt unsere Arbeit durch Branchenvorlagen und umfangreiche Auswertungsmöglichkeiten.“

Mal eine eher technische Frage: Wie zeitaufwendig ist die Implementierung von SWOT?

Wir haben die Controllingumstellung auf SWOT im laufenden Geschäftsbetrieb vorgenommen. Herr Werner und das SWOT-Team haben uns bei diesem Prozess sehr gut begleitet. Insgesamt ist der Zeitbedarf für die Implementierung überschaubar. Schon nach 5 bis 10 Tagen kann man vernünftig mit dem System arbeiten. Wir haben allerdings ein bisschen Zeit vergeudet, weil wir es erst einmal allein versucht haben. Es wäre sicher klüger und schneller gewesen, uns die Zeit für eine zusammenhängende Schulung in Berlin zu nehmen.

Herr Streich, wir danken Ihnen für das Gespräch.