

## RG Finance professionalisiert das Controlling deutscher Wachstumsunternehmen mit SWOT

Die RG Finance GmbH ist eine digitalisierte Unternehmensberatung aus Hannover. Als externer CFO oder kaufmännischer Leiter unterstützt sie ihre Kunden im Bereich Finanzen und Strategie. Sie erbringt Planungs- und Controllingdienstleistungen und berät Unternehmen zu strategischer Skalierung und M&A-Themen. Die Kunden der RG Finance GmbH sind deutschlandweite Wachstumsbetriebe mit Jahresumsätzen zwischen 1 und 40 Millionen Euro.

*Herr Giebenrath, Sie sind Geschäftsführer der Unternehmensberatung RG Finance. Können Sie kurz beschreiben, worin Ihr Schwerpunkt liegt und wodurch Sie sich von anderen Unternehmensberatungen unterscheiden?*

Wir sind externer CFO oder Finanzchef für Wachstumsunternehmen, überwiegend aus Deutschland. Grundsätzlich betreuen wir alle Branchen, unser Schwerpunkt liegt aber auf Dienstleistern und E-Commerce-Unternehmen. Unser Team besteht aus derzeit 11 Mitarbeitern mit steigender Tendenz, die prinzipiell digital arbeiten können. Die Geschäftsbeziehungen zu unseren Kunden sind langfristig angelegt und haben keinen kurzfristigen Projektcharakter, wie das in Unternehmensberatungen häufig der Fall ist. Inhaltlich betreuen wir den Finanzbereich ganzheitlich und langfristig. Das bedeutet, wir kümmern uns um die Optimierung des Rechnungswesens, die Einführung des Controllings und die finanzstrategische Beratung.

*Sie arbeiten bei der Beratung mit der Controllingsoftware SWOT. Welche Vorteile bietet eine solche Software?*

Wir arbeiten unter anderem mit SWOT. Unsere Kunden müssen keine eigenen

Tools mitbringen, sondern wir stellen bei einer Zusammenarbeit die notwendige Software zur Verfügung. In der Regel setzen Kunden, bevor sie mit uns zusammenarbeiten, keine spezielle Software ein, allenfalls Excel, oder sie schauen sich die BWA an und betreiben ein „Management by Kontostand“. Wir digitalisieren dann, automatisieren Teilbereiche und bringen die dazu notwendige Software mit. Für das gesamte Thema der integrierten Finanzplanung, also Gewinn- und Verlust-Rechnung, Liquidität und Bilanz – ineinander verzahnt und auf Basis der buchhalterischen Daten vom Steuerbüro – setzen wir SWOT ein, das wir hierfür als extrem stark wahrnehmen. Mit diesem Tool erhalten wir eine integrierte Übersicht, auf deren Basis wir dann zum Beispiel buchhalterische Plan-Ist-Vergleiche anstellen können. Das ist etwas, was hervorragend funktioniert und wofür wir der SWOT-Software sehr dankbar sind. Weitere Tools haben wir für die Themen Echtzeit-Liquiditätsplanung oder Echtzeit-Dashboarding von KPIs im operativen Bereich – also für Bereiche, in denen die Daten nicht nur aus dem finanzwirtschaftlichen Bereich kommen, sondern zum Beispiel auch aus dem Marketing oder dem Personalwesen. Das bauen wir dann als Data Warehouse auf.

*Softwareangebote für Controlling gibt es viele, wie sind Sie auf SWOT gestoßen und was gab für Sie den Ausschlag sich gerade für diesen Anbieter zu entscheiden?*

Ich arbeite schon lange mit SWOT. Schon in der Unternehmensberatung, in der ich früher gearbeitet habe, wurde SWOT eingesetzt. Entsprechend

### Kurzübersicht

## RG FINANCE

**RG Finance GmbH**  
www.rg-finance.de

**Branche**  
Unternehmensberatung

**Kunde seit**  
2020

**Finanzbuchhaltung**  
Überwiegend Datev

**Ausstattung**  
SWOT Controlling Professional  
SWOT Berichtsassistent  
SWOT Power BI Connector

**Nutzen**

- Integrierte Finanzplanung sicher und ohne Formelfehler
- Konsolidierung von Unternehmensgruppen
- Professionalisierung des Controllings

vertraut ist mir das Programm. Dabei habe ich schon zahlreiche Konkurrenzprodukte getestet, welche mir immer wieder vor Augen geführt haben, dass SWOT gerade für die integrierte Finanzplanung auf buchhalterischer Ebene eine hervorragende Lösung ist, mit der ich sehr gute Erfahrung gemacht habe.

*Gehen wir vielleicht noch ein bisschen genauer darauf ein, wie der Einsatz von SWOT bei der Unternehmenssteuerung unterstützen kann.*

Zum Start der Zusammenarbeit mit einem Kunden sorgen wir erst einmal dafür, dass die Ist-Daten, die wir vom Steuerberater bekommen, sauber in SWOT integriert werden. Damit können wir schon eine gute Ist-Daten-Analyse durchführen. Auf dieser Basis folgen strategische Überlegungen und Zielsetzungen. Anschließend setzen wir eine operative Finanzplanung auf, die wir mithilfe von SWOT in eine integrierte Finanzplanung überführen. Wenn wir allein das mit Excel oder einem anderen Programm abbilden wollten, befänden wir uns erst einmal auf einer grünen Wiese. SWOT bietet hier bereits vorgefertigte Strukturen, die auf langjähriger Erfahrung beruhen. So kann man aus der Gewinn-und-Verlust-Rechnung über die Zahlungsziele eine saubere Liquiditätsplanung ableiten und auch die Bilanz konsistent planen. Im Vergleich zu einer manuellen Lösung mit Excel ist das eine wesentliche Erleichterung und erspart sehr viel Arbeit. So kommt man schnell zu fundierten Soll-Ist-Vergleichen, die aufgrund des integrierten Ansatzes sofort die Wechselwirkungen zwischen GuV, Liquidität und Bilanz erkennen lassen. SWOT ermöglicht eine sichere integrierte Finanzplanung ohne Angst Formeln zu zerschießen. Funktionen wie Darlehensmanagement, Anlagenmanagement, Kontokorrentlinien, Zahlungsziele, Abgrenzungen lassen sich problemlos integrieren.

Der zweite enorme Vorteil, den ich sehe, ist die Möglichkeit zur Konsolidierung von Unternehmensgruppen, was mit SWOT auch reibungslos funktioniert.

*Ihre Kunden kommen aus unterschiedlichen Branchen und arbeiten mit verschiedenen Buchhaltungs- und ERP-Systemen. Wie schwierig ist es, Daten aus unterschiedlichen Systemen in SWOT zusammenzuführen?*

Die meisten Unternehmen arbeiten auf Datev-Basis. Das bedeutet, für Datev gibt es sehr gute Schnittstellen und vorkonfigurierte Auswertungsmöglichkeiten, die natürlich noch angepasst werden müssen. Wenn also auf Datev-Basis gearbeitet wird – und das trifft

auf 95 Prozent der Fälle zu –, ist das für uns gut. Aber natürlich bietet SWOT auch die Möglichkeit, andere Buchhaltungssysteme anzuschließen. ERP Systeme binden wir mit SWOT nicht an, da wir hierfür eigene Lösungen haben. Ein ERP System im Zusammenspiel mit SWOT empfehle ich nur für größere Mittelständler mit eigener Controlling-Abteilung.

*Angenommen, ich komme heute als neuer Kunde zu Ihnen. Wie lange würde die Umstellung auf SWOT dauern, nach welcher Zeitspanne könnte ich bzw. könnten Sie als mein externer Controller oder CFO verlässlich damit arbeiten?*

Wir sind nach einem Monat mit dem Setup durch und arbeitsfähig. Unter anderem auch dadurch, dass SWOT bereits umfangreiche und gute Vorlagen für den Controlling-Bereich mitbringt und wir über gut eingespielte Strukturen und Prozesse verfügen, um die Anpassungen vorzunehmen, die wir uns – zugeschnitten auf unsere Kunden – vorstellen.

*Wie zufrieden sind Sie mit dem Service des SWOT-Teams, wenn es einmal zu Fragen oder zu Problemen kommt?*

Wir arbeiten hauptsächlich in Eigenregie. Am Anfang haben wir uns viel unterstützen lassen und auch beim Thema Prozessoptimierung lassen wir uns vom SWOT-Team beraten. So haben wir zum Beispiel auch die MS-Power-BI-Grundlage gemeinsam mit SWOT entwickelt, die SWOT seit einiger Zeit für das Reporting anbietet. Wir gehörten dann auch zu den ersten Käufern von diesem Modul. Bei Fragen nutzen wir sehr gerne den Support. Die Zusammenarbeit läuft da reibungslos.

*Können Sie noch etwas zum Preis-Leistungs-Verhältnis von SWOT sagen?*

Das Preis-Leistungs-Verhältnis ist für unsere Anwendungsbereiche extrem attraktiv. Man sollte sich aber im Klaren darüber sein, dass der Einsatz eines so leistungsfähigen, komplexen Tools einige Kenntnisse erfordert. Wer also überlegt, sich SWOT anzuschaffen, sollte über Controlling-Know-how verfügen.



**Robert Giebenrath**  
Geschäftsführer

*„SWOT ist ein Superinstrument zur Professionalisierung des Controllings. SWOT ermöglicht eine sichere integrierte Finanzplanung ohne Formeln zu zerschießen. Funktionen wie Darlehensmanagement, Anlagenmanagement, Kontokorrentlinien, Zahlungsziele, Abgrenzungen lassen sich problemlos integrieren.“*

Im Verhältnis zu anderen Angeboten ist das Preis-Leistungs-Verhältnis jedenfalls sehr gut.

*Und wie beurteilen Sie die Benutzeroberfläche?*

Wer über einen Controlling-Hintergrund verfügt, wird sich schnell mit SWOT anfreunden. Ohne einen solchen Hintergrund braucht man sicherlich länger. Ich würde SWOT größeren Mittelständlern mit eigener Controlling-Abteilung unbedingt empfehlen – für Unternehmen, die noch nicht so weit sind, aber dennoch nicht auf ein professionelles Controlling verzichten wollen, übernimmt RG Finance diese Aufgabe gern.

*Herr Giebenrath, wir danken Ihnen für das Gespräch.*