

Target Consulting und SWOT Controlling

Vorstellung

target consulting berät und unterstützt Unternehmen bei der Optimierung ihrer Controlling-, IT- und Organisationsstrukturen, bei der Erstellung individueller Reportinglösungen und zuverlässiger Planung. Das Dienstleistungsangebot reicht von der Softwareberatung über die Optimierung von betrieblichen Prozessen bis hin zur Entwicklung von neuen, effizienteren Unternehmensstrukturen.

Am Anfang steht dabei in der Regel ein Workshop, in dem zunächst die Unternehmensstrukturen durchleuchtet und alle betrieblichen Abläufe analysiert werden. Darauf aufbauend werden die Prozess- beziehungsweise Systemanforderungen erarbeitet, in einem Lastenheft zusammengefasst und im Rahmen eines folgenden Organisations- beziehungsweise Softwareprojekts – auf Wunsch unter der Leitung von target consulting – umgesetzt.

Ausgangslage

Nach langjähriger Tätigkeit als IT- und Organisationsleiter in einer baunahen Unternehmensgruppe habe ich im Jahr 2010 das Beratungsunternehmen target consulting gegründet. Mein Schwerpunkt lag dabei zunächst auf der klassischen IT-Beratung für Unternehmen, die ihre Planungs-, Steuerungs- und Entscheidungsprozesse optimieren wollen, also zum Beispiel auf der Suche nach einem passenden ERP-System sind. Im Rahmen eines Projektes bin ich auf SWOT gestoßen und habe mich daraufhin eingehender mit

der Software beschäftigt. Ich erkannte schnell, dass ich hier das System gefunden hatte, nach dem ich schon lange gesucht hatte. Viele meiner Kunden arbeiten im Bereich Reporting bzw. Controlling in der Ausgangssituation noch mit Excel-basierten Systemen und suchen nach einer effizienteren, stärker automatisierten Lösung zur entscheidungsorientierten Aufbereitung ihrer Unternehmensdaten. SWOT bietet Schnittstellen zu nahezu allen betrieblichen Datenquellen. Ob Buchhaltung, Kostenrechnung, ERP-Software, Auftragsbearbeitung oder Zeiterfassung – alle Systeme können ausgesprochen flexibel angebunden werden.

Die vorkonfigurierten Branchenlösungen sind sehr gut strukturiert und lassen sich zudem sehr einfach an die individuellen Bedürfnisse anpassen. Nach der Ersteinrichtung können alle gewünschten Auswertungen, Tabellen und Kennzahlen jederzeit auf Knopfdruck aktualisiert werden.

Da SWOT Controlling in Österreich noch keine Kooperationspartner hatte, habe ich das Angebot einer Business-Partnerschaft gerne angenommen und bin seit 2011 auch offizieller SWOT-Ansprechpartner in Österreich.

Umsetzung

Fällt die Entscheidung für SWOT, erfolgt die Implementierung der Software bei meinen Kunden. Der Implementierungsaufwand ist abhängig von verschiedenen Faktoren: zum einen von Branche und Firmengröße, zum anderen vom gewünschten Auto-

Kurzübersicht



target consulting

www.target-consulting.at

Branche

IT und Consulting

Kunde seit

2011

Finanzbuchhaltung

Kundenspezifisch

SWOT-Ausstattung

SWOT Professional
SWOT Cube
SWOT Personal
SWOT Berichtsassistent

Nutzen

- Sehr flexible Einsatzmöglichkeiten
- Gut durchdachte Datenstrukturen und vorkonfigurierte Branchenlösungen
- Geringe Datendurchlaufzeit, schnelle Ergebnisse
- Qualitätssprung für Controlling und Reporting
- Schneller Return on Investment

matisierungsgrad bzw. dem Anpassungsbedarf in den Vorkonfigurationen und nicht zuletzt davon, wieviel Kapazität der Kunde für die Implementierung zur Verfügung stellen kann. Je nach Kundenwunsch reicht unser Angebot

von Schulung und Implementierungs-
begleitung bis zur Komplettlösung
inklusive Erstellung der Schnittstellen,
Import der Daten und Erstellen der
Berichte.

Ein nicht zu unterschätzender Teil der
Zeit entfällt auf die Prozessanalyse und
die Bereinigung der Ausgangssysteme,
denn auch SWOT kann nur so gut sein
wie die Daten, mit denen das System
gefüttert wird.

Nach der Implementierung folgt dann
in der Regel eine Anwenderschulung.
Dabei erlebe ich immer wieder, wie
die anfängliche Skepsis der Nutzer in
Begeisterung umschlägt. Die Software
erschließt sich den Anwendern – ge-
rade, wenn sie aus dem Controlling-
bereich kommen – sehr schnell und
die Geschwindigkeit, mit der die ge-
wünschten Ergebnisse erzielt werden,
beeindruckt. Die Software läuft prob-
lemlos und nach einer kurzen Anfangs-
begleitung brauchen meine Kunden
nur noch selten Unterstützung – es sei
denn, bei Änderungen in den Abläufen
oder bei der Erweiterung des Grund-
modells um neue Funktionen oder Mo-
dule, wie zum Beispiel um die Planung-
sassistenten für Vertrieb, Finanzierung,
Investition oder Personal.

Quintessenz

SWOT ist zu einer wesentlichen Basis
meiner Geschäftstätigkeit geworden.

Mit SWOT biete ich meinen Kunden ein
Instrumentarium, das zur nachhaltigen
Verbesserung der Planungs-, Steue-
rungs- und Entscheidungsprozesse in
ihren Unternehmen beiträgt. SWOT ist
definitiv ein Werkzeug, für das es einen
Bedarf gibt, und das am Markt auch
nachgefragt wird. Einmal eingerichtet,
wird die Aufbereitung von Unterneh-
mensdaten mit SWOT zum Kinderspiel.
Angefangen von der reinen Ergeb-
nisdarstellung über Budgetierung,
Vorschaurechnung, Soll-Ist-Vergleiche
und Liquiditätsplanung bis hin zu
Sensibilitätsanalysen – durch die Auto-
matisierung der Datenaufbereitung
und Rechenprozesse gewinnen meine
Kunden wertvolle Zeit. Die Zeit, die
früher in die Datenaufbereitung floss,
steht heute zur Verfügung, um mit den
Ergebnissen zu arbeiten – ein echter
Qualitätssprung. Dabei wächst der
Zeitvorteil mit der Anzahl der Kosten-
stellen, die in einem Unternehmen zu
berücksichtigen sind. Darüber hinaus
bietet SWOT ein extrem gutes Preis-
Leistungs-Verhältnis. Die Anfangsinves-
tition amortisiert sich bei den meisten
meiner Kunden bereits nach ein bis
zwei Jahren. Entsprechend positiv ist
auch das Feedback, das ich immer
wieder erhalte.

Auch als Business-Partner von SWOT
bin ich sehr zufrieden. Das SWOT-Team
arbeitet kontinuierlich an der weiteren
Verbesserung der Software und ist of-



Johann Wiesmüller
Geschäftsführer
target consulting

*„Die Zeit, die früher in die
Datenaufbereitung floss,
steht heute zur Verfügung,
um mit den Ergebnissen
zu arbeiten – ein echter
Qualitätssprung.“*

fen für jeden Verbesserungsvorschlag.
Im Support erhalte ich die notwendige
Unterstützung, um für jedes Problem
eine Lösung anbieten zu können. Für
mich ist SWOT die beste Controlling-
Lösung für den Mittelstand, die derzeit
am Markt erhältlich ist.

