

ETT Verpackungstechnik – integrierte Finanzplanung mit SWOT

ETT stellt Verpackungsmaschinen und Palettieranlagen u. a. für die Branchen Lebensmittel, Pharma, Reinigungsmittel und Körperpflege her. Das mittelständische Unternehmen ist seit über 40 Jahren am Markt und entwickelt für seine Kunden Endverpackungslösungen aus einer Hand. Heute arbeiten mehr als 220 Mitarbeiter für die ETT-Gruppe und erwirtschaften einen jährlichen Gesamtumsatz von über 30 Millionen Euro.

Herr Seidel, ETT ist seit der Gründung im Jahr 1984 stark gewachsen. Zur Holding gehören heute die ETT Verpackungstechnik GmbH, die ETT Service GmbH sowie verschiedene Tochtergesellschaften und Niederlassungen. Können Sie skizzieren, was das für das Controlling bedeutet? Welche Aufgaben muss es heute erfüllen und wie hat es sich entwickelt?

M. Seidel: Als ich vor zwei Jahren zur ETT stieß, lagen Buchhaltung und Monatsabschlüsse für Verpackung und Service noch in der Hand des Steuerberaters. Die Konsolidierung erfolgte anschließend umständlich in Excel. Hier wollten wir professioneller und schneller werden.

Wir haben es im Maschinenbau z. B. viel mit Bestandsveränderungen zu tun. Wenn wir eine Veränderung einbuchen, wollen wir schnell einen Überblick über die Auswirkungen auf die Bilanz haben. Mit Excel ist das nicht so einfach und die dabei notwendigen Datenübernahmen und Verknüpfungen sind fehleranfällig. Es gibt z. B. Monate, in denen wir unsere Gesamtleistung zu einem großen Teil aus Bestandsveränderungen erzeugen.

In der GuV haben wir dann zwar ein Ergebnis, aber wir wollen auch wissen, wie sich die Bestände in den Warenarten und den Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen ändern.

In den vergangenen zwei Jahren haben wir eine neue Buchhaltungs- und ERP-Software eingeführt und die Buchhaltung ins Haus geholt. Und wir haben die Controllingsoftware SWOT installiert, die uns heute eine integrierte Finanzplanung in der Holding ermöglicht.

Warum haben Sie sich für SWOT entschieden? Haben Sie Alternativen erwogen?

M. Seidel: Wir arbeiten jetzt seit Juli 2023 mit SWOT. Tatsächlich habe ich mir auch andere Anbieter angeschaut, aber am Ende fiel die Entscheidung für SWOT. Für SWOT sprachen z. B. die in das Tool integrierbare Personalplanung und die Möglichkeit, die Software im Kaufmodell zu erwerben. Uns entstanden nach der Investition also keine laufenden Lizenzkosten, sondern nur die monatlichen Kosten für den Wartungsvertrag. Aber auch ohne das Kaufmodell, das heute, glaube ich, nicht mehr angeboten wird, war SWOT günstiger. Kurz, nicht allein die Kosten, sondern vor allem die Funktionalität von SWOT und die Möglichkeit, die Personalplanung zu integrieren, waren für uns ausschlaggebend.

Wie viel Zeit ging ins Land, bis SWOT implementiert und an die ETT-Anforderungen angepasst und einsatzfähig war?

M. Seidel: Das ging wirklich schnell. Die GuV-Implementierung hat etwa zwei Wochen gedauert. Wir mussten

Kurzübersicht



ETT Verpackungstechnik GmbH
www.ett.de

Branche
Industrieproduktion

Kunde seit
2023

Finanzbuchhaltung
eGecko

SWOT-Ausstattung
SWOT Professional
SWOT Personal
SWOT Berichtsassistent

Nutzen

- Datenimport: sehr gute Schnittstellen zu allen erdenklichen Vorsystemen
- Datenexport: Die Excel-Anbindung verdient eine Eins plus!
- Die Konsolidierung unserer Geschäftszweige ist deutlich einfacher geworden.

uns dann natürlich noch einarbeiten, können aber sagen, dass wir seit diesem Jahr weitgehend sattelfest in der Anwendung sind. Aber schon im vergangenen Jahr haben wir mit SWOT unsere Monatsabschlüsse und den Jahresabschluss begleitet und Controlling-

aufgaben erfüllt. Und die Unterstützung während der Einarbeitungszeit war – und ist bis heute – einfach gut.

Dann lassen Sie mich gleich noch die generelle Frage nach Service und Fachkompetenz Ihrer Ansprechpartner bei SWOT Controlling anschließen.

M. Seidel: Auf einer Skala von 1 bis 10 würde ich sie mindestens mit 9 oder sogar 10 bewerten. Das Team ist kompetent und sehr motiviert. Auch für unsere Wünsche und Anregungen finden wir ein offenes Ohr ...

M. Pfüller: Zum Beispiel beim Thema Anzahlungen, die eine große Rolle bei uns spielen, versprach man uns, unsere Anregungen aufzunehmen und zu prüfen, wie sie repräsentiert werden können.

Auf welche Informations- und Datenquellen greifen Sie mithilfe von SWOT zurück und wie beurteilen Sie die Schnittstellen zu den unterschiedlichen Quellen? Gab es Probleme bei der Zusammenführung unterschiedlicher Datenformate?

M. Seidel: Für eGecko gab es von vornherein eine Musterschnittstelle, die natürlich noch ein bisschen angepasst werden musste, aber das ging reibungslos. Mittlerweile ziehen wir über eGecko sämtliche Finanzbuchhaltungsdaten, von der Eingangsrechnung über alle Konten bis hin zur Ausgangsrechnung, und aus unserem ERP-System APplus, das mittlerweile auch über eine SQL-Schnittstelle angebunden ist, führen wir Anzahlungen oder Zahlungspläne zu, die wir dann wieder mit den Arbeitszeiten, den Maschinenstunden, der Liquidität etc. verknüpfen. Anschließend exportieren wir die daraus resultierenden Kennzahlen bzw. Steuerungsgrößen nach Excel. Diese Verbindung zwischen Datenimport aus verschiedenen Datenbanken und Datenexport in Excel oder andere MS-Office- oder Reporting-Tools ist für mich ein Highlight. Früher, als allein mit Excel gearbeitet wurde, musste man höllisch aufpassen, keine Fehler einzubauen oder alle relevanten Positi-



Marco Seidel

Kaufmännischer Leiter,
ETT Verpackungstechnik GmbH



Marvin Pfüller

Controlling,
ETT Verpackungstechnik GmbH

M. Seidel: „Wir liefern mit SWOT mehr betriebliche Auswertungen in deutlich kürzerer Zeit als früher. Unsere Marschroute mit SWOT heißt heute: Zum 15. des Folgemonats muss der Monatsabschluss fertig sein. Dazu hätten wir früher zwei Mitarbeiter mehr gebraucht.“

onen zu erfassen. Bei SWOT drücke ich auf einen Knopf und habe die aktuellen Zahlen, ohne weitere Berechnungen!

Wer arbeitet in Ihrem Unternehmen mit SWOT und wie beurteilen die User die Benutzerfreundlichkeit?

M. Pfüller: Hauptsächlich Herr Seidel und ich ... und die Geschäftsführer haben über das Intranet Zugriff auf das Reporting. Ist man einmal eingearbeitet, ist das System sehr benutzerfreundlich.

Welche Steuerungs- und Planungsmodule bietet SWOT und welche kommen in Ihrem Unternehmen zum Einsatz?

Wir nutzen das klassische Finanzcontrolling-Tool, das Modul Reporting, Elemente aus dem operativen Controlling und der Konsolidierung sowie die Liquiditätsplanung, die wir gerade aufbauen ... ich denke wir nutzen SWOT vollumfänglich.

Wer sind die Adressaten der SWOT-Auswertungen und -Berichte und wie kommen die Auswertungen bei den Adressaten an?

M. Seidel: Das sind die Geschäftsleitung, die erweiterte Geschäftsleitung, mit

der wir alle vier Wochen zusammenkommen, und am Ende die Banken und die Gesellschafter. Das läuft sehr gut. Natürlich kommen Rückfragen, z. B. wie sich eine bestimmte Investition oder bestimmte Kosten auf die Bilanz bzw. die Liquidität auswirken würden ... mit SWOT kann ich die Zahlen eingeben und sofort die Auswirkungen ablesen ... ein Riesenfortschritt gegenüber Excel!

M. Pfüller: Wir rufen die Daten aus dem ERP-System und aus eGecko ab und spannen dann einen Bogen von der Veränderung einzelner Positionen auf GuV, Bilanz und Liquidität. Zum Beispiel Stundensätze lassen sich so schnell und quasi auf Knopfdruck neu berechnen ...

Wie beurteilen Sie das Preis-Leistungs-Verhältnis bei SWOT?

Absolut fair.

Würden Sie SWOT weiterempfehlen?

Sehr gerne und das haben wir auch schon gemacht!

Herr Seidel, Herr Pfüller, vielen Dank für das Gespräch.