

YUMA – für uns gibt es keine bessere Controllingsoftware als SWOT

Das junge Unternehmen Yuma wurde vor drei Jahren gegründet und hat sich zum Ziel gesetzt, die Energiewende in Deutschland durch Balkonkraftwerke für jedermann und zu erschwinglichen Preisen voranzutreiben. Die Mini-Solaranlagen mit maximal 600 Watt Wechselrichterleistung werden als Komplettsysteme für Balkon, Garten, Fassade oder Dach zur Selbstinstallation angeboten.

Herr Körbel, Ihr Unternehmen ist angetreten, die Solarenergie in Deutschland massentauglich zu machen? Was unterscheidet Sie von anderen Solarunternehmen?

Wir haben Yuma vor genau drei Jahren gegründet. Meine beiden Mitgründer und ich kommen aus der Branche und waren vorher für ein Start-up tätig, das Photovoltaikanlagen, Batteriespeicher und Wärmepumpen im Gesamtpaket angeboten hat, also inklusive Beratungen, Installation, Inbetriebnahme etc. Dabei haben wir die Schwierigkeiten gesehen, die oft mit der Installation einhergehen: lange Wartezeiten bei Handwerkern, hohe Investitionskosten und hoher Planungsaufwand, weil umgerüstet werden muss. Wir haben dann den Markt der Steckersolaranlagen oder Balkonkraftwerke entdeckt, der noch recht neu ist und so 2017, 2018 legalisiert wurde. Wir fanden das Produkt spannend, weil der Aufwand, die Anlagen aufzubauen und in Betrieb zu nehmen, überschaubar ist – genauso wie auch die Investitionskosten. Wir haben uns mit dem Markt beschäftigt und festgestellt, dass wirklich kundenfreundliche Angebote fehlten. Das können wir besser, dachten wir uns.

Was uns von anderen unterscheidet, ist vor allem unser Kundenservice. Wir sind immer erreichbar, per Telefon, E-Mail, Online-Chat. Wir haben kurze Wartezeiten und unterstützen jeden Kunden vor, während und auch nach dem Kauf tatkräftig. Mittlerweile haben wir auch mit Abstand die besten und meisten Bewertungen, nicht zuletzt, weil wir viel Wert auf Qualität legen. Die Anlagen liefern wir als Komplettpaket. Unsere Kunden sind nicht einmal auf Handwerker angewiesen, sondern können die Minianlagen selbst in Betrieb nehmen, wobei wir bei Bedarf durch unseren beschriebenen Service unterstützen.

Sie sind bei YUMA für das Controlling verantwortlich. Welche Informationen sind für die Planung, Steuerung und Kontrolle eines Start-ups im Erneuerbare-Energien-Sektor besonders wichtig? Mit welchen Kennzahlen arbeiten Sie?

Wir buchen hier bei uns im Unternehmen selbst, das läuft nicht über Steuerberater. Da war die erste Anforderung, unsere aktuellen Buchungsdaten möglichst einfach, am besten live in die Controlling-Software zu übertragen. Dann war uns sehr wichtig, dass es nicht nur Schnittstellen zur Buchhaltungsoftware gibt – wir arbeiten mit DATEV –, sondern auch zu anderen Softwarelösungen, zum Beispiel unserem ERP-System, über das wir unsere Lagerbestände und auch die Aufträge etc. verwalten.

Was die Kennzahlen angeht, arbeiten wir relativ viel mit der GuV, da wir kontingent genau buchen, also keine

Kurzübersicht



Yuma GmbH
www.yuma.de

Branche
Energieerzeugung, Handel

Kunde seit
2023

Finanzbuchhaltung
Datev

SWOT-Ausstattung
SWOT Controlling Professional,
SWOT Berichtsassistent,
Personalmodul,
SWOT Management (Power Bi)

Nutzen

- Programmaufbau und Benutzerführung sehr gut
- Schnittstellenmanager erleichtert Datenzusammenführung enorm
- Reportingsystem mit vorkonfigurierten Berichten und individuellen Anpassungsmöglichkeiten

Kostenstellen haben. Die größte Aufmerksamkeit widmen wir dem EBIT. Bei der Softwaresuche war es uns wichtig, die GUV flexibel aufbauen zu können, also nicht wie beispielsweise in DATEV, wo ein Standardformat festgelegt ist

und der Rest dann über Excel gemacht werden muss. Wir wollten größeren Spielraum haben, zum Beispiel auch ein EBIT2 ermitteln, mit dem wir als eigenständige Kennzahl arbeiten. Des Weiteren ziehen wir noch klassische Größen heran wie die Rohstoffeinsatzquote, die Materialeinsatzquote oder die Personalquote. Und wir schauen natürlich auf die Liquidität – die freie Liquidität und die Liquidität ersten bis dritten Grades – und vielleicht noch die Bilanzsumme.

Sie haben sich für die Controlling-Software SWOT entschieden. Wie sind Sie auf SWOT gestoßen und wie hat Sie SWOT überzeugt?

Wir haben uns viele Angebote angeschaut und auch einen Consultant engagiert, der uns bei der Softwaresuche unterstützt hat. SWOT Controlling war uns nicht bekannt und kam erst nach tiefergehender Recherche auf Empfehlung des Consultants ins Spiel. SWOT schien auf den ersten Blick alle unsere Anforderungen zu erfüllen und kam gleich unter die Top 5, die wir uns näher ansehen wollten.

Warum haben wir uns für SWOT entschieden? Ja, es gab eigentlich keinen Bereich, in dem SWOT nach unserer Meinung nicht die beste Software war. Fangen wir bei der Oberfläche an, die wir am innovativsten fanden. Der Aufbau erschließt sich schnell, die Möglichkeiten sind auf eine schlüssige, vollständige Art dargestellt. Alle anderen Softwarelösungen waren viel komplizierter. Und es war kaum möglich, die anderen Systeme an unsere Vorstellungen anzupassen.

Ein weiterer Punkt für SWOT war der Schnittstellenmanager. Uns war die Anbindung zu DATEV wichtig, aber die ermöglichte jede Softwarelösung. Andere Systeme an die Controlling-Software anzubinden, wie zum Beispiel die angesprochene ERP-Lösung, war dagegen nicht selbstverständlich. Bei

SWOT war von Anfang an klar, wenn es Exportmöglichkeiten gibt, dann richtet SWOT Controlling sie ein und es gibt kein Problem mit dem Datentransfer. Wir importieren zum Beispiel auch Daten aus Exceltabellen. Über den SWOT-Schnittstellenmanager ist das kinderleicht einzurichten und zu pflegen.

Für SWOT sprachen auch die Möglichkeit, die GuV flexibel einzurichten und das Reporting – hier sind in SWOT ja schon einige Reports und Kennzahlen hinterlegt, weitere lassen sich relativ einfach individuell gestalten bzw. vom Programm berechnen. Das war bei anderen Lösungen kaum möglich oder deutlich teurer.

Wie sieht Ihre alltägliche Arbeit mit SWOT aus? Wie setzen Sie das System ein?

Mindestens einmal in der Woche übernehmen wir die Live-Daten in das System und erstellen einen wöchentlichen Report mit ein paar definierten Kennzahlen zur Liquidität, GuV und Bilanz, die wir dann auswerten. Wir nutzen SWOT auch zur kontinuierlichen kurz und mittelfristigen Liquiditätsüberwachung – vor allem die nächsten 13 Wochen sehen wir uns jede Woche genau an. Und wir setzen SWOT für die Jahresplanung ein. Die Planung für das nächste Jahr steht bald wieder an und wir werden sie diesmal wahrscheinlich ausschließlich mit dieser Software machen. Die Personalplanung machen wir ebenfalls mit SWOT, zumindest von der Kostenseite.

Wer außer Ihnen arbeitet mit den SWOT-Berichten, gibt es noch andere Adressaten?

Also aktuell sind sie noch rein intern, aber sie werden in den nächsten Wochen auch für externe Adressaten, zum Beispiel unsere Banken zur Verfügung stehen.

Wie beurteilen Sie den Service und die Fachkompetenz Ihrer Ansprechpartner beim Unternehmen SWOT Controlling?



Gerome Körbel
Geschäftsführer

„Wir haben uns viele Softwarelösungen für das Controlling angeschaut. SWOT hat uns auf allen Gebieten überzeugt: Benutzeroberfläche, Schnittstellenverwaltung, flexible Anpassungsmöglichkeiten und nicht zuletzt zuverlässiger Kundenservice.“

Der Service ist sehr gut. Wir hatten zwei Hauptansprechpartner, einer hat mit uns die Schulung durchgeführt und der andere die individuelle Einrichtung der Software vor Ort. Und beide waren sehr kompetent. Einmal gab es ein Problem, weil ich irgendetwas umgestellt hatte. Ich habe angerufen und wurde gleich 10 Minuten später zurückgerufen. Eine halbe Stunde später war alles erledigt. Das SWOT-Team ist sehr darauf bedacht, dass alles sauber läuft, dass man zufrieden ist und schnellstmöglich mit dem System arbeiten kann. Auch wenn man langfristig besondere Anforderungen hat oder ein besonderes Reporting benötigt, kann man wieder auf die Kollegen zurückgreifen. Also alles sehr gut.

Herr Körbel, herzlichen Dank für das Gespräch.