

Controlling-Software vorgestellt: SWOT

Für den ambitionierten Mittelstand

FOTO: PANTHERMEDIA.NET / LARS ZÄHNER



Die SWOT Controlling GmbH entwickelt seit 20 Jahren Software für Controlling und Controller. Dabei fokussiert das Berliner Unternehmen vor allem auf die Anforderungen des Mittelstands. Controlling-Journal sprach mit dem Gründer und geschäftsführenden Gesellschafter von SWOT Controlling, Maik H. Laiss, über interaktive Web-Reports, über Schnittstellen zu Excel und über Software für Controller – nicht für IT-Experten.

Welche Unternehmensgröße und Branchen sehen Sie als Ihre Zielgruppe? Wieviel Anwender nutzen Ihre Software bisher?

MAIK H. LAISS: Seit über 20 Jahren konzentrieren wir uns auf die Anforderungen des ambitionierten, wachstumsstarken Mittelstandes, sei es im Bereich der Hochtechnologie oder im Bereich von Produktion und Automation, aber auch im Bereich von Venture Capital und Beteiligungen. In diesen Wirtschaftsbereichen trifft man häufig bereits schon auf konzern-

ähnliche Strukturen mit mehreren GmbHs, was oft aus haftungs- oder gesellschafts- oder steuerrechtlicher Sicht erfolgte. Hier beginnt dann bereits auch der Controllingprozess bzw. die sogenannte integrierte Finanzplanung deutlich komplexer zu werden, so dass der Einsatz von Controlling-Software und Financial Datawarehouses im Vergleich zu reinen Tabellenkalkulationen erheblich effizienter ist. Hinter SWOT stehen über 1.000 Lizenznehmer.

Was sind die Kernfunktionen Ihrer Softwarelösung? Beschreiben Sie kurz die wesentlichen Funktionen.

LAISS: Im Grunde sind es drei Säulen: Die erste Säule bildet das klassische Finanz- und Konzerncontrolling ab mit seinem Blickwinkel über alle Tochtergesellschaften, Standorte, Profit- und Costcenter hinweg für eine integrierte Finanzplanung und Konsolidierung; also die gesamte GuV / Bilanzplanung bis hinunter auf die Kostenstellenebene.

Da aber jenseits der Konten-/ Kostenstellenplanung die größten Wertetreiber im operativen Geschäft liegen, zumeist in einer Absatz- bzw. Umsatz-Planung, bildet die zweite Säule das operative Controlling ab. Hier haben wir ein mit bis zu n-Dimensionen konfigurierbares Datenmodell, um zum Beispiel über Kunde, Produktgruppe, Region, Vertreter oder Vertriebskanal hinweg Kennziffern wie etwa Deckungsbeiträge zu planen oder zu analysieren. Wesentlich ist diese zweite Säule auch, wenn es um Auftragsnachkalkulationen, Zuschlagsätze oder Stundenverrechnungssätze geht.

Dies ist bereits verzahnt mit der dritten Säule, dem Reporting und den BI-Tools. Mit einem dezidierten Benutzer- und Rollen-Konzept erhalten unterschiedliche Anwendungsgruppen ein gezieltes BI-Profil. Dies kann bis auf einzelne Firmenbereiche, Kunden oder Kunden- oder Artikelgruppen etc. definiert werden. Die Rechteadministration kann mit der Rechteverwaltung der Windows-Domäne kombiniert werden, um das Web-Reporting benutzerspezifisch zu gestalten.



Wir bieten mehrere Möglichkeiten zu berichten und Daten zu visualisieren: Zum einen über die MS Reporting Services, – diese Berichtsplattform ist bereits im SWOT Dashboard integriert und die SSRS Reports mit ihrem integrierten Berichtsgenerator, der über rund 500 Kennzahlen im Standard verfügt, können automatisch per E-Mail als PDF versendet werden. Zum anderen über die Tools Microsoft Power BI oder über das Tool Qlik Sense unseres Partners QlikTech. Qlik Sense sowie Power BI bieten dabei interaktive Web-Reports und Dashboards.

Welche Besonderheiten hat Ihre Software? Gibt es Alleinstellungsmerkmale gegenüber anderen Controlling-Software-Anbietern?

Lais: Die Schönheit von Alleinstellungsmerkmalen liegt natürlich im Auge des Betrachters. Wir haben Kunden gewinnen können, die zuvor Systeme unserer Wettbewerber nutzten, und Sie wissen, was solch grundlegende Systemstellungen in der Realität bedeuten. Wir haben aber auch Kunden gewonnen, – und da heißt die Maus keinen Faden ab – die einfach mal die Preislisten der verschiedenen Anbieter nebeneinandergelegt haben.

Aber ich glaube, was das Wichtigste ist: Die Entwickler-Kerntruppe, die vor 20 Jahren begann, den erste Code zu schreiben, ist heute noch an Bord, und ebenso alle Mitarbeiter im Support. Sie kennen quasi jede Zeile, und das merken unsere Kunden, wenn es um Anpassungen oder Schnittstellen geht oder um die Stabilität unserer Software.

Wie flexibel ist Ihre Softwarelösung? Haben Sie eine Excel-ähnliche Benutzeroberfläche bzw. wie weit können Excel-Planungen /-Auswertungen integriert werden? Gibt es eine Web-Oberfläche und eine mobile Version? ...

Lais: Eine Tabelle ist das grundlegende Werkzeug des Controllers, so wie die Säge das grundlegende Werkzeug des Schreiners ist. Insofern steht es außer Frage, dass Exceltabellen im- und exportiert werden können. Darum geht es m.E. im Kern, glaube ich, auch gar nicht so sehr. Sie können mit SWOT sogar in Excel arbeiten, wenn Sie das möchten, indem Sie sich die aktuellsten Zahlen aus unserem Datawarehouse einfach in Ihr Excelmodell ein-

spielen. Wir wissen aus unseren Studien aber auch von unseren Kunden, dass Software und „nebenbei exceln“ gelebter Alltag ist.

Wesentlich ist für uns, mit unserer Software nicht auch noch den zweiten schwerfälligen Dampfer neben das ERP zu stellen, sondern ein agiles Werkzeug. Dies zeigt sich darin, möglichst viele Standards, wie Standard-schnittstellen oder Standarddatenmodelle wie GuV, Bilanz, Casflow, der Liquidität nach BilRUG etc. von vornherein zu integrieren und vertraute Umgebungen anzubieten. Es ist eine Software für Controller, nicht für IT-Experten.

Was ist für die Zukunft geplant? Auf welche Besonderheiten können Ihre Kunden bzw. Interessenten hoffen. Ist eine Cloud-Lösung geplant?

Lais: Ein großes Thema für uns ist die Datenvisualisierung, weshalb wir unsere Partnerschaft mit QlikTech weiter ausbauen. Hier werden die Anforderungen in den nächsten Jahren erheblich steigen, da mittlerweile im Management eine Generation herangewachsen ist und weiter heranwächst, die eine völlig andere Mediensozialisation durchlaufen hat.

Natürlich setzen wir uns auch intensiv mit Cloudlösungen für unsere Kunden auseinander, aber wie ja bereits die Diskussion um die praktische Auslegung der neuen EU-Datenschutzverordnung hinsichtlich Cloudlösungen zeigte, werden wir da keinesfalls aus der Hüfte schießen. Aktuell konzentrieren wir uns auf die Umsetzung der Tagesliquidität nach IDW S6. Denn wer kennt sie nicht, die Anforderungen der Banken, mal eben schnell die Liquidität der nächsten sechs Wochen zu zeigen.

DIE FRAGEN STELLTE WOLFF VON RECHENBERG



Maik H. Lais ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der SWOT Controlling GmbH in Berlin. Hinter SWOT stehen 20 Mitarbeiter, über 1.000 Lizenznehmer und mehr als 20 Jahre praktische betriebswirtschaftliche Erfahrung im Mittelstand.