

Innovativer Mittelstand trifft auf flexible Planungslösung

Die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten basiert auf verlässlichen Zahlen. Das setzt ein leistungsfähiges Planungswerkzeug voraus. Als eine Excel-Lösung an ihre Grenzen kam, übernahm Serviceware Performance die integrierte Unternehmensplanung bei Streit.

Die Streit Service & Solution GmbH & Co. KG ist ein mittelständisches Familienunternehmen mit Sitz in Hausach sowie Verkaufsbüros in Freiburg und Donaueschingen. Mit rund 240 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bedient Streit in seinen drei Business Units Streit inhouse, Streit systec und Streit office die Bereiche Büroeinrichtung, Bürotechnik und Bürobedarf. Streit ist nicht nur Anbieter innovativer Bürolösungen, sondern zählt auch zu den Top 100 Arbeitgebern Deutschlands (Great Place to Work®).



Excel hatte ausgedient

Bisher basierte die Unternehmensplanung bei Streit auf Excel. „Dafür mussten wir die für die Planung der Kostenarten nötigen Daten bei den Bereichen einholen und dann zentral in Excel eingeben. Das war sehr zeitintensiv, besonders bei Änderungen,“ erläutert Controller Mario Apostolico. „Außerdem waren wir bei der Planung auf Unterstützung der Steuerberater angewiesen.“

Controller Nico Luca Manna ergänzt: „Wir suchten eine Planungslösung, mit der wir nach vorne schauen können und die uns unabhängig macht.“

Konkret wollte man mit dem neuen Tool Folgendes realisieren:

- › integrierte Finanzplanung (Bilanz, GuV, Liquidität)
- › Kostenstellenbudgetierung
- › Konsolidierung
- › Business-Case-Simulationen
- › Worst Case/Best Case/Real Case

Planungstool gesucht und gefunden

Bei der Wahl des neuen Werkzeugs überließ das Controlling-Team nichts dem Zufall. Dem ersten Kontakt auf einer BARC-Tagung folgte ein Auswahlprozess mit Produktpräsentationen, Lastenheft, Proof of Concept und Spezifikationsworkshop. Am Ende überzeugte Serviceware Performance. Mario Apostolico: „Die Lösung passte funktionell am besten und der Mix aus unserer Business-Logik und vorgefertigten, aber flexiblen Modellen, bot uns Variationsspielraum sowie den Zeitvorteil sofort einsetzbarer Komponenten.“



Die Implementierung begann Ende Januar 2019. Die Teams von Serviceware und Streit arbeiteten dabei Hand in Hand und die bewährte Coaching-Consulting-Methode von Serviceware sorgte für einen maximalen Know-how-Transfer. Dieses Konzept hat die Streit-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter so überzeugt, dass sie es in Zukunft auch hausintern einsetzen wollen. Kein Wunder, dass das Go-Live nach nur neun Monaten im September 2019 erfolgte.

Serviceware Performance übertrifft die Erwartungen

Nico Luca Manna: „Der Planungsprozess wurde durch die dezentrale Eingabe, Automatisierung und eine treiberbasierte Planung vereinfacht. Ein weiterer Vorteil ist das revisionssichere Datenkonstrukt.“ In mehreren Modulen werden jetzt für die verschiedenen Bereiche beispielsweise Umsatz, Investitionen, Kostenstellen und diverse Kosten geplant. Bei der integrierten Planung übertragen automatisierte Calc-Skripte die GuV-Zahlen direkt in die Bilanz. Gewissermaßen als „Abfallprodukt“ aus GuV und Bilanz erhält das Controlling einen Überblick über den Cashflow.

Auch Werkstudentin Lisa Dreher ist begeistert: „Das Controlling-Team kann jetzt eigenständig eine integrierte Finanzplanung durchführen. Außerdem hat es sein Dienstleistungsportfolio erweitert und ist mehr denn je Business Partner in allen Finanzfragen.“



Kontakt

Serviceware SE
Carl-Zeiss-Str. 16
65520 Bad Camberg
Germany

+49 6434 9450 0
info@serviceware.de
www.serviceware-se.com