

TEIL 1

Interview von Hellmuth Opitz mit Laurenz Kordt, Inhaber des Unternehmens compublish, zum Thema „Agentur-Rentabilität unter Controlling“



Die Lösung für mehr AGENTUR-Rentabilität Diese Cloud-Lösung bündelt Controlling und New Business

Angesichts eines enorm gestiegenen Kostendrucks in den letzten Jahren stehen Agenturen vor der Entscheidung, ihre Verwaltungsaufgaben effizienter zu strukturieren. Genau das leistet die neue Cloud-Lösung (AGENTUR), die Controlling- und gleichzeitig Neugeschäfts-Aufgaben übersichtlich und transparent organisiert. Das Unternehmen compublish entwickelt und vertreibt diese innovative Software. Wir sprachen mit dem Inhaber von compublish Laurenz Kordt darüber, wie diese Lösung aufgebaut ist und was sie für Agenturen leisten kann.

Wie ist die Lösung ERP-AGENTUR entstanden?

Die Agentur-Rentabilitäts-Lösung AGENTUR gibt es schon seit 1989 als Client-Server Version. Das Konzept und die Umsetzung sind von führenden Agenturen und Spezialisten aus der Praxis heraus entwickelt und eingesetzt worden. Die jetzt vorliegende umfangreichere und vielseitigere Version ist eine Cloud basierte Lösung für Einsatzbereiche von der Jobabwicklung bis hin zum Agentur-Controlling. AGENTUR eignet sich optimal für die Anwendung in Werbeagenturen und Vertriebs-Büros.

Warum ist überhaupt ein Controlling notwendig? (Regelkreise des Controllings)

Werbeagenturen oder Marketing /Vertriebsbüros benötigen ein Instrumentarium, um die wirtschaftlich relevanten Daten in vorgegebenen Zeitabläufen detailliert und transparent zur Verfügung zu haben. Wenn diese frühzeitig vorliegen, kann das Erreichen der gesetzten Ziele kontrolliert werden. Bei Abweichungen kann die Agentur durch entsprechende Entscheidungen und Maßnahmen in der täglichen Arbeit rechtzeitig gesteuert und der Kurs nachjustiert werden. Dieser immer wiederkehrende Kreislauf in der Agentur muss immer wieder neu beobachtet und bewertet werden. Da sind aktuelle Kennzahlen der laufenden Jobs (Kostenträger) und Etats (Kostenstellen) von enormer Bedeutung. Eine Reihe relevanter Kennzahlen erhalten Sie aus der ERP-Lösung AGENTUR.



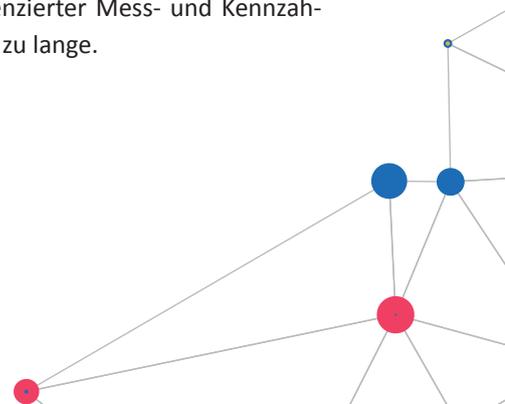
Welche Verantwortung kommt einem Kundenberater im Geflecht zwischen Agentur und Kunde zu?

Der Kundenberater sitzt in der Verantwortungskette zwischen Agentur und Kunde an einer neuralgischen Stelle. Er ist verantwortlich für das Verhältnis der Agentur zu ihrem Kunden. Der Kunde sieht im Kundenberater diejenige Bezugsperson, zu der er als erster Kontakt aufnimmt, wenn er die Agentur anspricht.

Zum Kundenberater kommt er mit seinen Problemen, für die er Lösungen von der Agentur erwartet. Diese hohe Verantwortung kann der Berater nur erfüllen, wenn er dafür qualifiziert ist. Eine wesentliche Rolle dabei spielt seine Fähigkeit zur Strategie. Das Erfolgspotenzial für Kundenberater liegt daher in ihrer Fähigkeit, eine kompetente Strategie nicht nur zu erarbeiten, sondern auch sicher durch den Alltag zu steuern. Die ERP-Lösung AGENTUR gibt ihm dabei die wichtigsten Instrumente an die Hand, diese Ziele zu formulieren und in die Tat umzusetzen. Garantiert.

Welche Gründe liegen gibt es für manche Unternehmer, auf Marketingkontrollen weitgehend zu verzichten ?

- Die Geschäftsführung misst Marketing und Verkauf keinen besonderen Stellenwert bei und kümmert sich schließlich auf die Kontrollen finanzwirtschaftlicher Kenngrößen.
- Die Kontrollen erscheinen ineffizient, weil bisher zwischen Ausgaben in Marketing und Gewinnen kaum ein Zusammenhang festgestellt werden konnte.
- Bei Investitionen ins Marketing ist der tatsächliche ROI (Return on investment) nur schwer messbar
- Marketing ist zukunfts-, Kontrollen sind dagegen vergangenheitsorientiert.
- Negative Kontrollergebnisse könnten die Budgethöhe gefährden.
- Der Aufbau differenzierter Mess- und Kennzahlensysteme dauert zu lange.



Was sind die Einflussgrößen des Controllings?

Bei kleineren Agenturen findet strategisches Controlling auf engstem Raum und fokussiert auf ein-zwei Personen statt. Hier kommt es darauf an, ein der Buchhaltung vorgeschaltetes System aufzubauen, das dem Economic Model entspricht. Bei Agenturen ab 10 Mitarbeitern werden die Projekte bei fehlendem Controlling intransparent. Es bilden sich Nischen, in denen sich Fehlentscheidungen oder Fehlleistungen verstecken können. Ab einer gewissen Größenordnung ist es wichtig, die Projekte vom ersten Kostenvoranschlag bis hin zur Abrechnung und der nachträglichen Soll-Ist-Analyse im Rahmen eines durchgängigen Systems zu begleiten und



transparent zu machen. Mit der CRM-Lösung AGENTUR können Jobs kalkuliert, Zeiten erfasst und die passende Ausgangsrechnung geschrieben werden. Mittels einer Jobauswertung hat die Agentur jederzeit einen Überblick über eine Über- bzw. Unterdeckung des Jobs.

Braucht nicht jede Agentur ein anderes Controlling?

Das stimmt. Ein für alle Agenturen gleichermaßen ideales Controlling gibt es nicht. Das erfolgreiche Controllingsystem passt sich den Bedürfnissen der jeweiligen Agentur an. Diese werden im Wesentlichen definiert durch die Kunden, das Agenturprodukt und die Agentur selbst. Das Controlling darf nicht komplizierter sein als die Agentur selbst. Es muss den Aufgaben angepasst sein.

Die ERP-Lösung AGENTUR passt sich jeder Agenturgröße und Führungsstruktur an. AGENTUR gibt zahllose Ansatzpunkte zur Verbesserung der Arbeitsqualität und zur Fehlervermeidung.

Welche Strukturen sind nötig, damit „Controlling als Frühwarnsystem“ funktioniert?

Ein effektives Controlling-System in einer Werbeagentur zu installieren, ist so kühn wie eine Neugründung, wird aber oft unterschätzt. Die erste Herausforderung ist die richtige Auswahl einer geeigneten Software. Die zweite Hürde ist die eigene Struktur und die Organisation. Wenn das alles inkonsequent aufgebaut ist, wenn Verantwortung und Kompetenz weit auseinander liegen, dann funktioniert die beste Software nicht. Die dritte Herausforderung ist die bisherige Arbeitsweise. Da kommen Informationen beispielsweise immer zu spät oder die Buchhaltung liefert Auswertungen oder Statistiken nur gelegentlich.

Die Folge: Ein unübersichtlicher Kontenplan wuchert immer wilder vor sich hin. Unser Tipp trotz möglicher Anfangsschwierigkeiten: einfach anfangen. Wir von compublish unterstützen Agenturen und Vertriebsbüros dabei von Anfang an.

Wie detailliert werden die Informationen aufgeschlüsselt?

Kosten entstehen in den Abteilungen =
Kostenstellen

Kosten entstehen für Kunden/Etats =
Kostenträger

Diese drei Verdichtungsstufen haben sich bewährt:

Stufe A: Jobauswertung für den Manager oder Kontakter

Dabei werden alle weiterberechenbaren und nicht weiterberechenbaren Kosten zusammenaddiert. Dazu kommen die Zeitkosten der Leistungsarten extern (Verkaufspreise). Demgegenüber werden Erträge der Ausgangsrechnungen gestellt. Der Anteil des Rohertrags an der Rechnungssumme ist Maßstab für die Beurteilung der Kundenvereinbarungen. So bekommt man die Job-Auswertung in AGENTUR zum Deckungsbeitrag.

Stufe B: Kostenstellenauswertung für den Manager

Hier werden alle Kosten aufgelistet – und zwar an dem Platz, wo sie entstanden sind. Also in den Etatgruppen. Dabei werden für einen bestimmten Zeitraum alle Kosten und Erträge pro Job und Kunde ausgewertet und ins Verhältnis gesetzt. So kann sich der Manager die Auswertung der CRM-Lösung AGENTUR sich je nach den Leistungsarten extern oder nach den Personalkosten intern ausdrucken.

Stufe C: Einzelne Kontenübersicht (BAB-Zeilen)

Diese Information ist für die Kontenanalyse des Controllers bzw. die Kontenpflege des Buchhalters wichtig.

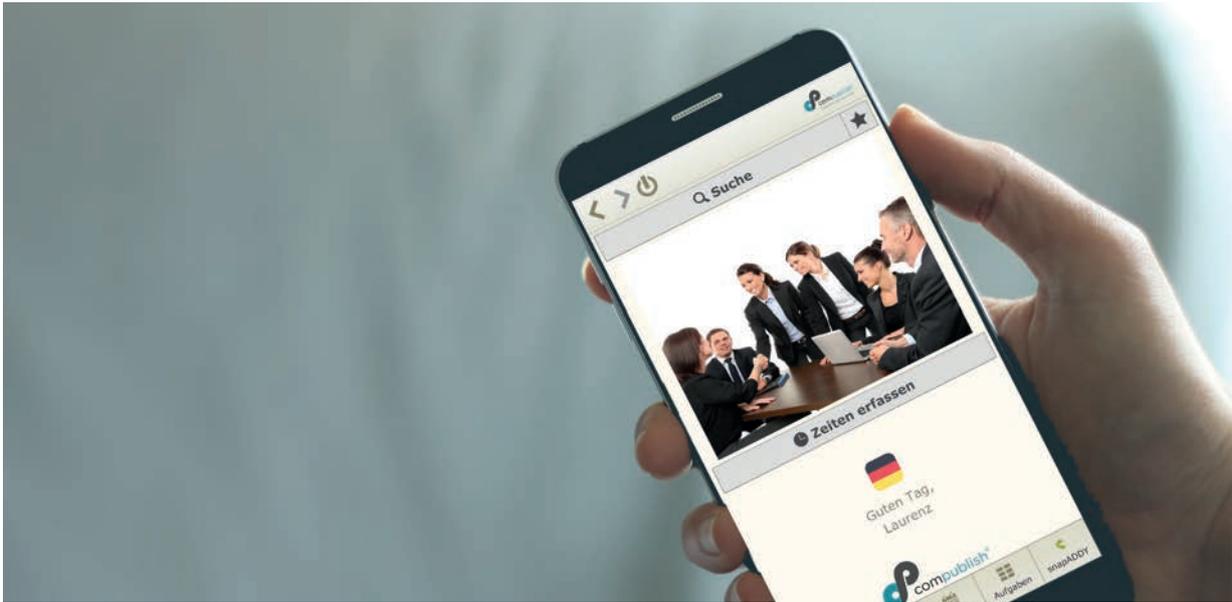
Die Darstellung der einzelnen Monate macht Trends und Saisonschwankungen sichtbar. Alle drei Auswertungs-Stufen sind mit der ERP-Lösung AGENTUR möglich.

Eignet sich die Jobsoftware AGENTUR als ECONOMIC MODELL?

Die Economic Model Software soll Umsatz, Kosten, Gewinn pro Job/Projekt, pro Etat, pro Kunde gesamt, jeweils als Plan, Ist und Abweichung darstellen können. Im Abrechnungs-System sind alle Preise Verkaufspreise, enthalten also immer den Gewinn. Im zusätzlichen CM werden die Kosten immer zum Einkaufspreis, also ohne Gewinn erfasst. Die Kosten bestehen aus nicht weiterberechenbaren und berechenbaren Kosten ohne Aufschläge. Hierbei bietet die AGENTUR Lösung der Firma compublish eine Vielzahl an Auswertungsmöglichkeiten.

Welchen Leistungsumfang deckt die CRM Lösung AGENTUR ab?

Die einzelne Aufzählung der Leistungsmodule würde den Rahmen des Interviews sprengen, deshalb hier eine klar gestaffelte Übersicht



Welche Vorteile hat ein Regelkreis des Controllings?

Unter dem Motto: „Ziele setzen, verfolgen und erreichen“ wird hier ein Regelkreis beschrieben, die Möglichkeiten, das Instrumentarium, die wirtschaftlich relevanten Daten in vorgegebenen Zeitabläufen detailliert und transparent zur Verfügung zu haben.

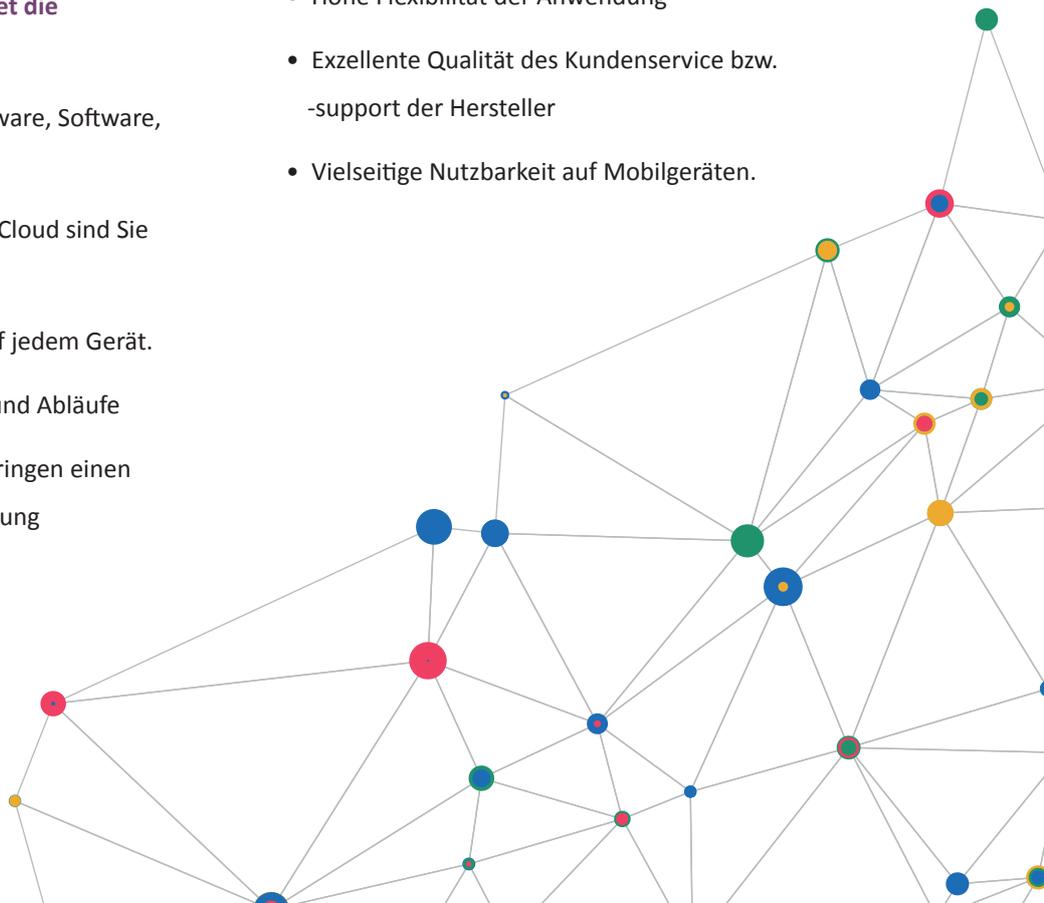
Welche besonderen Vorteile bietet die AGENTUR Lösung ihren Nutzern?

- Kosteneinsparung durch Hardware, Software, IT und Personal. Zeitvorteil.
- Alle Geräte, jederzeit. Mit der Cloud sind Sie schnell und innovativ.
- Sicheres Sharing in Echtzeit auf jedem Gerät.
- Verbesserung der Strukturen und Abläufe
- Multimediale Möglichkeiten bringen einen Mehrwert bei der Kundenbindung
- Aus der Praxis für die Praxis.

Warum sollte ich AGENTUR von compublish einsetzen?

Das Gesamtpaket stimmt und damit liefert AGENTUR einige gute Gründe für eine „Make or buy“-Entscheidung:

- Optimale Bedienbarkeit
- Hohe Flexibilität der Anwendung
- Exzellente Qualität des Kundenservice bzw. -support der Hersteller
- Vielseitige Nutzbarkeit auf Mobilgeräten.



Gibt es Fördermöglichkeiten, wenn ich das AGENTUR Programm in meinem Unternehmen implementieren will?

Das Land NRW bietet diese Förderprogramme:

Mittelstand Innovativ und Digital

Mit dem Programm Mittelstand Innovativ & Digital (MID) stärkt das Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen (MWIKE) Kleinst-, kleine und mittlere Unternehmen (KMU) darin, die Innovationskraft und Abläufe ihrer Betriebe zu digitalisieren, ihre Produkte, Dienstleistungen und Produktionsverfahren digital weiterzuentwickeln und so auch in Zukunft einer der wirtschaftlichen Motoren des Landes zu sein.

Potentialberatung

Die Betriebe müssen wettbewerbsfähig bleiben. Eine Potentialberatung unterstützt Betriebe und Beschäftigte. Sie ermittelt Stärken und Schwächen. Eine Potentialberatung können Betriebe mit Arbeitsstätten in Nordrhein-Westfalen in Anspruch nehmen. 40% Prozent der notwendigen Ausgaben für Beratungstage werden bezuschusst. Maximal 400,00 EUR bei bis zu 8 Beratungstagen.



compublish · Seller Weg 14 · 48565 Steinfurt
Tel.: +49 2551-933126 · info@compublish.de
www.compublish.de



Dipl.-Ing. Laurenz Kordt

Inhaber von compublish aus Steinfurt. Seit über 30 Jahren Softwareentwicklung und Vertrieb für die Bereiche Jobmanagement, Controlling, Finanzen, Buchhaltung, CRM-Entwicklung, E-commerce. Erfahrung im Account Management aus den Bereichen Technik, Handel und Dienstleistung. Langjährige Erfahrung auf dem Gebiet der Beantragung von Fördergeldern und Zuschüssen des Landes NRW für digitale Projekte.



Hellmuth Opitz

Journalist und Autor aus Bielefeld. Langjährige Erfahrung als Redakteur und freier Autor für diverse Stadtmagazine sowie bekannte Musikmagazine (MusikExpress und Rolling Stone), Verfasser mehrerer belletristischer Bücher (Erzählungs- und Lyrikbände). Geschäftsführer Creation/Text der ATS-Werbeagentur Bielefeld