

AIKA kompakt Agentursoftware - die Vorträge

17. September 2010
NH Hotel Berlin Mitte

Vortrag 1: "Optimales Vorgehen in der Auswahl und Implementierung von Agentursoftware"

Den Auftakt der Veranstaltung macht Frau Heike Mews - sie ist anerkannte Spezialistin zum Thema Agentursoftware. Mit ihrer Agentur hm43 hat sich Frau Mews seit mehreren Jahren auf die Beratung von Agenturen bei der Auswahl und Einführung von Agentursoftware spezialisiert.

Die Einführung einer Agentursoftware ist für jede Agentur eine weit reichende Entscheidung mit u.U. tief greifenden Konsequenzen. Es kommt darauf an, das eigene Unternehmen einzuschätzen und eine Lösung zu wählen, die dem eigenen Bedarf gerecht wird - aktuell und in der Zukunft. Schließlich geht es nicht um ein Werkzeug für die Bildbearbeitung, sondern um ein System, das in administrative Prozesse eingreift und je nach Integrationstiefe Weichen stellen kann für die betriebswirtschaftliche Steuerung von Unternehmensaktivitäten.

Der Weg von der Entscheidung bis zur gelungenen Integration eines solchen Systems säumen dementsprechend eine Reihe von Stolpersteinen, die das Projekt verzögern oder sogar zum Scheitern verurteilen und unnötige Kosten verursachen können. Wie Sie diese Stolpersteine umgehen und das Projekt Agentursoftware erfolgreich zum Ziel führen können, zeigt Heike Mews in ihrem Vortrag.



Heike Mews, Inhaberin
Agenturberatung hm43,
Hamburg

Vortrag 2: PROAD - " Warum PROAD Software heute als Agentursoftware 600 Kunden weltweit im Einsatz ist!"

Warum PROAD Software heute als Agentursoftware bei mehr als 600 Kunden weltweit im Einsatz ist, stellt Reiner Schymitzek im Rahmen seines Vortrages vor.

U.a. werden dabei folgende Themen angerissen:

- Agentursoftware und Corporate Design – heute kein Gegensatz mehr.
- Agentursoftware und Projektmanagement – eine Kernanforderung
- Agentursoftware und Controlling – Grundlage ist das Economic Modell nach Tilman Mauser
- Agentursoftware und Media – Nur wenige Systeme beherrschen das.
- Agentursoftware und Spezialanforderungen – selbst Abrechnungen über Kampagnen kein Problem mehr
- Agentursoftware und der Return on Investment – Unterjährig oder nicht?



Reiner Schymitzek,
Managing Director J+D
Software AG, Dietzenbach

Vortrag 3: QuoJob "Kommunikation | Transparenz | Sicherheit"

Klaus Fuhrmann erläutert in seinem Vortrag Philosophie und Funktionsweise der Agentursoftware QuoJob.

Folgende Punkte wird Herr Fuhrmann in seinem Vortrag thematisieren:

- Die Idee - Wer wir sind, was wir können und warum ausgerechnet Agentursoftware.
- Das Produkt - Die Pakete, die Features und die Finanzierungsmodelle.
- Die Gegenwart - Immer am Puls der Zeit und warum Informationen für den Agenturerfolg notwendig sind.
- Die Zukunft - Visionen leben - die Zukunft ist heute.



Klaus Fuhrmann, Business
Development Manager
QuoTec GmbH, Ratingen

Vortrag 4: LES - "Kontinuierliche Effizienzsteigerung als Überlebensstrategie"

Die Zeiten sind hart. Der Markt schrumpft. Namhafte, über lange Zeit erfolgreiche Agenturen gehen in die Insolvenz. Andere hoffen, durch Kurzarbeit über die Runden zu kommen. Die Kunden - denen das Wasser teilweise selbst bis zum Halse steht - versuchen die Situation auszunutzen, indem sie Agenturen in einen ruinösen Preiskampf treiben.

Wie agieren angesichts der Krise? Neugeschäft - schon in normalen Zeit schwierig. Noch bessere Inhalte - die sollten bereits optimal sein...

Natürlich, diese beiden Kernbereiche zur Sicherung der Unternehmensgrundlage dürfen zu keinem Zeitpunkt vernachlässigt werden. Aber - im Gegensatz zu Industrie und Handel wird im Dienstleistungssektor nach wie vor viel zu wenig Augenmerk auf das Thema Kosten gelegt - was sich in Zeiten wie diesen schnell als existenzgefährdend erweisen kann.

Wo entstehen die massgeblichen Kosten in Agenturen? Einsparungen lassen sich nicht dadurch erzielen, dass man auf eine günstige Kaffeesorte umsteigt. Angesetzt werden muss im Personalbereich, der weit über die Hälfte der Gesamtbetriebskosten ausmacht. LES zeigt Einsparpotenziale auf, die in nahezu jeder Agentur noch nicht ausgeschöpft sind und gibt konkrete Hinweise zur Umsetzung. Dass dabei die von LES entwickelte Software AgenturOffice ein Rolle spielt, liegt auf der Hand, aber mit Software allein ist es nicht getan - es muss eine Kultur der Effizienz gelebt werden.



Martin Engler,
Geschäftsführer LES GmbH,
Hamburg

Vortrag 5: active.AGENCY - " Agentursoftware als Bestandteil der Kommunikationsstrategie "

Auch vor der Werbebranche macht die Wirtschaftskrise nicht halt. Stellenabbau und sinkende Umsätze führen zu Kürzungen im Werbeetat und zu Auftragseinbußen bei den Werbeagenturen. Viele Unternehmen werden gezwungen ihre Kommunikationsstrategie zu überdenken und gegebenenfalls die Werbeagentur zu wechseln. Gerade jetzt, in diesen Zeiten, ist es besonders wichtig neue Kunden zu erreichen und vorhandene Kundenbindungen nachhaltig zu festigen.

Auch für Agenturen heißt dies, neue Kommunikationswege zu beschreiten und alle technischen Möglichkeiten zu nutzen. In dieser Herausforderung steckt ein Potenzial zur Effizienzsteigerung, Kostensenkung, schlankeren Strukturen und Verringerung von Reibungsverlusten. Die Neuausrichtung der Kommunikation eröffnet Agenturen nicht nur die Chance zur internen Ablaufoptimierung sondern auch zur Neuausrichtung am Markt. Ein innovatives Kommunikationskonzept, das dem Kunden Vorteile bietet und Transparenz herstellt, kann ein Teil dieser Strategie darstellen.

Die Agentursoftware active.AGENCY kann mit ihren neuen Modulen zur Kunden- und Lieferantenanbindung Teil dieser neuen Strategie werden. Mit den zusätzlichen Modulen können Kunden, Lieferanten und Agenturen projektbezogene Daten, wie z.B. aktuelle Angebote, Bestellungen, Rechnungen und Briefings up- bzw. downloaden. Über ein Time-Sheet erhält der Kunde jederzeit Überblick über die zeitlichen Abläufe im Job. Auch Aufgaben können so beidseitig zugewiesen und deren Status verfolgt werden.

Selbstverständlich bietet das Modul noch weitere Möglichkeiten, die wir Ihnen gerne in unserer Präsentation aufzeigen möchten.



Steffen Krüger,
Geschäftsführer act.VERTISE
GmbH, Bellinghen