

AIKA kompakt Agentursoftware - die Vorträge

30. Oktober 2009

Düsseldorf Inside Premium Hotel Derendorf

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 - "Vom CRM zum DB II"

Als erster Hersteller referiert Reiner Schymitzek, er gibt dabei einen Einblick in die Agentursoftware PROAD. Zu den Inhalten:

- Gutes CRM als Voraussetzung zur guten Kundenbetreuung
- Von der Jobanlage über die Kalkulation- und Angebotsabgabe zum Auftrag des Kunden
- Das Projektmanagement als Voraussetzung zur optimalen Abwicklung
- Zeit-, Material und Fremdkostenerfassung mit begleitenden Soll/Ist-Analysen
- Die Fakturierung als Grundlage der gestaffelten Deckungsbeitragsrechnung mit Gemeinkostenumlage über Personalkostenschlüssel oder Incomeschlüssel
- PBT (Profit before Tax) auf Agentur-Holding-Kunde-Produkt-Etat-Budget-Projekt-Jobebenen Integration von Finanzbuchhaltung und Kommunikationssystemen



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 - "Eine Agentursoftware stellt sich vor"

Steffen Krüger präsentiert in seinem Vortrag die Besonderheiten der Agentursoftware active.AGENCY. Insbesondere wird Herr Krüger dabei auf folgende Punkte eingehen:

- Philosophie des Programms
- Dokumentenmanagement (manuell/automatisch)
- Zusammenarbeit mit Outlook
- "Filescanning" für Dokumente
- Virtueller Controller und dessen Möglichkeiten
- Mobile Einsatzmöglichkeiten
- Periodische Rechnungen
- Flexibilität von active.AGENCY
- Automatismen in active.AGENCY
- Persönliche Definition von Warnmeldungen/Grenzwertmeldungen
- Funktionalität der Listenelemente (Summierung, Gruppierung, Export)
- Allg. Besonderheiten in active.AGENCY



Steffen Krüger,
Geschäftsführer act.VERTISE
GmbH, Montabaur