

# CETERIS AG

## MEDIA-BUDGETS BESSER STEUERN & ÜBERWACHEN

Ceteris installiert bei der Agentur Media Plan ein neues Kontrollinstrument auf Basis der Microsoft Power Plattform.



Wann ist von welchem Kunden welches Budget zu erwarten? Diese Frage wollen die Sales-Teams und das Controlling der Vermarktungsagentur Media Plan jederzeit beantworten können. Seit kurzem nutzen sie dafür eine neue Forecast-App, konfiguriert und implementiert von der Ceteris AG.

Media Plan ist eine unabhängige inhabergeführte 360° Mediaagentur mit Hauptsitz in Baden-Baden. Sie berät Unternehmen dahingehend, auf welchen Sendern bzw. Sendeformaten

sie welche Werbebotschaften zu welcher Zeit schalten sollten, um ihre Zielgruppe bestmöglich zu erreichen.

Im Auftrag ihrer Kunden bucht die Agentur bei den Medienhäusern Werbeflächen ein und erhält aufgrund des Auftragsvolumens entsprechend gute Konditionen, die sie an ihre Kunden weitergibt. Sie plant und führt auch die konkreten Schaltungen durch, mit anschließendem Reporting hinsichtlich Reichweiten, bis hin zum Tracking der Kundenwebsite.

## Auf einen Blick

### Kunde

Media Plan GmbH, eine unabhängige Mediaagentur aus Baden-Baden, berät Unternehmen bei der Platzierung von Werbebotschaften, übernimmt die Buchung von Werbeflächen und führt detailliertes Reporting und Tracking durch.

### Anforderungen

Media Plan suchte eine Lösung, um die Umsatz- und Forecast-Planung effizienter zu gestalten,

Fehler bei manuellen Excel-Eingaben zu vermeiden und Rabatte sowie Honorare automatisch zu berechnen.

### Lösung

Ceteris entwickelte eine Forecast-App auf der Microsoft Power Plattform. Sie automatisiert die Datenverarbeitung, berechnet Rabatte und Honorare exakt und eliminiert manuelle Eingabefehler.

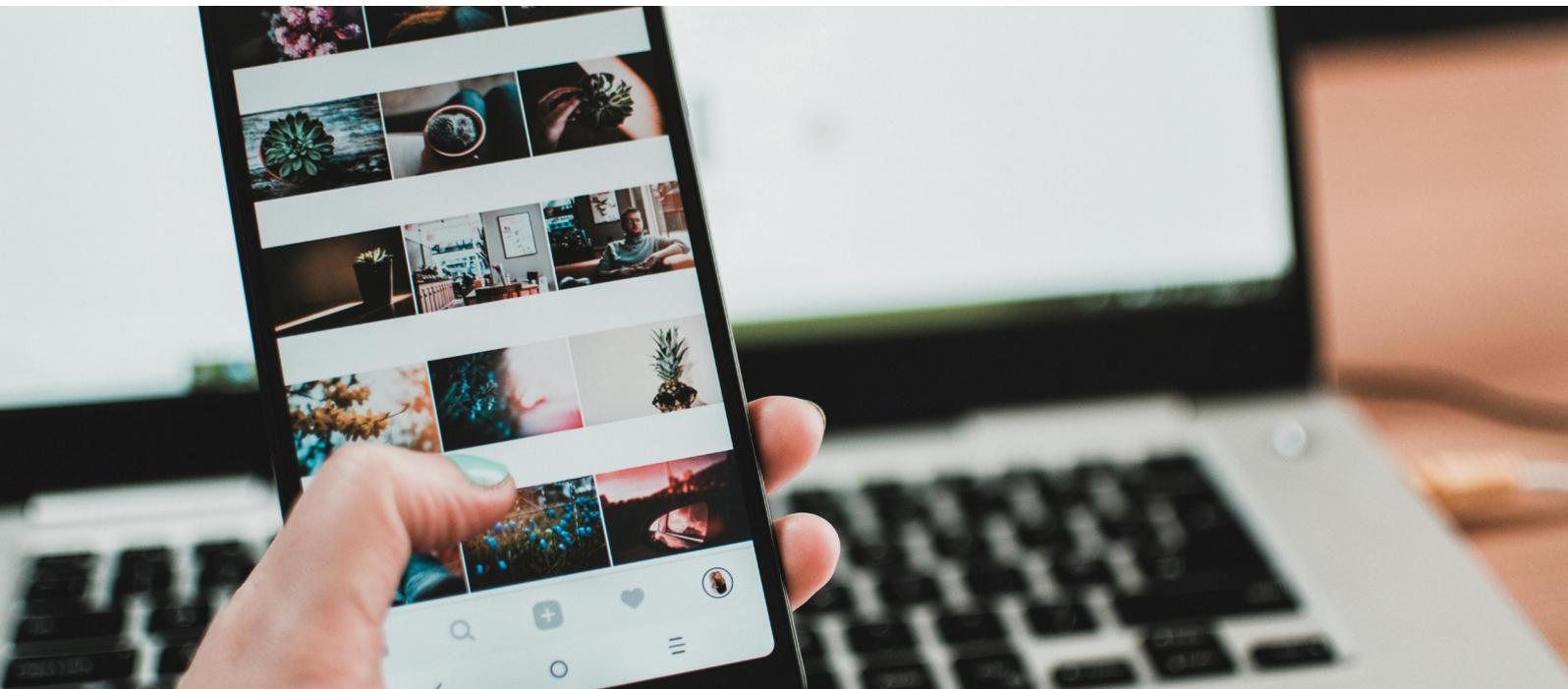
# AUSGANGSLAGE & ANFORDERUNGEN

## Mehrschichtiges Rabatt- und Provisionssystem

Viele Kunden und Medien, unterschiedlichste Werbeformate und jeweils kundenindividuelle Rabatte – die Planung, wann welches Unternehmen auf welchem Sender eine Werbung schaltet und was sie kostet, ist recht kompliziert. Gleichwohl möchte das Management der Agentur stets einen aktuellen Überblick darüber haben, was demnächst am Umsatz zu erwarten ist.

Den verschaffte es sich bislang mittels Excel. Im Prinzip ein gutes Kontrollinstrument, vom

Handling hier jedoch einfach zu aufwändig. Das Controlling verschickte die Excel-Vorlagen an die einzelnen Consultants (von denen manche nur für einen Kunden zuständig sind, manche auch für mehrere). Diese trugen dort ihre Planwerte ein und schickten die Tabellen zurück zum Controlling, wo alles zusammengeführt werden musste. Das Controlling konsolidierte also die Daten und stellte den Forecast monatlich in möglichst übersichtlicher Form der Geschäftsleitung zur Verfügung.



## LÖSUNG

### Forecast App stellt Umsatzplanung übersichtlich dar

Seit dem Frühjahr 2024 nun gibt es eine neue Oberfläche als Kontrollinstrument, die „Forecast App“. Ceteris hat sie auf der Microsoft Power Plattform entwickelt, zusammengeführt werden die Daten aus Vorsystemen wie DML, einer Branchen-ERP-Lösung für Mediaagenturen, über Power BI. Das Matching zwischen Kunde, Rabatt und Auftrag bei Media Plan ist relativ komplex. Ein einfacher Import der DML-SQL-Datenbank in Excel hätte deshalb wohl nicht so funktioniert wie jetzt über Power Apps, ist Jonathan Reiss,

Team Lead Business Intelligence bei der Media Plan GmbH, überzeugt.

Weil das Geschäftsmodell der Agentur so speziell ist, war im Softwareprojekt zunächst einmal einiges an Übersetzungsarbeit nötig. „Den Kolleginnen und Kollegen von Ceteris gelang es aber sehr schnell, unsere Prozesse nachzuvollziehen und in Power Apps dann so abzubilden, dass wir damit arbeiten können“, erklärt Jonathan Reiss.

## Neu: automatische Berechnung

Bucht ein Kunde bei Media Plan Sendezeit in einem bestimmten TV-Kanal, gibt es dafür zunächst einmal Listenpreise. Von ihnen ausgehend, hat sich ein variables Rabattsystem entwickelt, d. h. für unterschiedliche Sender ebenso wie für unterschiedliche Aufträge gibt es Kundenrabatte. „Früher haben unsere Consultants mangels besseren Wissens oft falsche Rabatte eingetra-

gen. Diese Fehlerquelle haben wir nun eliminiert, da die neue Lösung uns die Rabatte automatisch berechnet, indem sie sie selbstständig aus DML übernimmt“, erklärt Jonathan Reiss. Gleiches gilt für die Honorare, die Media Plan seinen Kunden berechnet und wo früher immer mal wieder ein falscher Prozentsatz erfasst wurde.



## Keine falschen Dateneingaben mehr

Auch ein weiteres Problem bei der manuellen Pflege von Tabellen wurde mit der neuen Lösung eliminiert: die nicht konsistente Verwendung bzw. Benennung von Stammdaten. Denn in Excel kann man Freitext eingeben, wodurch viele unterschiedliche Schreibweisen entstanden. Verschiedenste Sender- und Vermarkternamen, Kunden, die mal so, mal so geschrieben werden – das alles kostete die Controlling-Abteilung Zeit und Aufwand beim Zusammenführen.

In der Forecast App hat Ceteris die Freitexteingabe verhindert. Es werden jetzt nur noch wenige Eckdaten eingetragen, die dazugehörigen Informationen zieht sich die App selbstständig aus den Vorsystemen. Konkret: Wenn die Kunden-

betreuerin Budget X eingibt, errechnet sich auf dieser Basis der Gesamtumsatz, was der Kunde zu zahlen hat und wie hoch der Provisionsanteil von Media Plan ist. Das funktioniert mit Excel zwar auch, kompliziert wird es nur, wenn sich Konditionen nachträglich ändern und diese Neuerungen vergessen wurden, mit einzutragen.

Jonathan Reiss: „Es ist jetzt ein ganz anderes Arbeiten. Unser Controlling muss nicht mehr immer wieder Excel-Tabellen verschicken, sich darum kümmern, dass sie auch zurückkommen, kontrollieren, ob alle Informationen eingetragen wurden, Fehler bereinigen ... Das alles kostete früher sehr viel Zeit.“

# NUTZEN

## Scharnier zwischen Kundenaufträgen und Abnehmern

Rund 20 Personen im Controlling und Sales arbeiten tagtäglich mit der neuen App. Die Formate gehen derzeit verstärkt in Richtung Digitales Bewegtbild und Video-on-Demand, also weg von der reinen Fernsehwerbung. Es gibt also nach wie vor viel zu tun für Media Plan, im Grunde sogar noch mehr, weil sich die Varianz

der Werbeformen verbreitert hat. Das neue Steuerungs- und Kontrollinstrument kam da genau zur rechten Zeit. Die Forecast App hilft der Baden-Badener Agentur, Umsätze und Projekte besser im Blick zu halten. Sie ist ein wichtiges Scharnier zwischen Kundenaufträgen und Abnehmern auf Senderseite geworden.



### Ihr Partner

Die Ceteris bietet technische Beratung und Unterstützung bei der Umsetzung von Business Intelligence Lösungen mit Microsoft Technologien auf höchstem Niveau. Als innovative Unternehmensberatung, die sich auf die Realisierung von Data Analytics Lösungen spezialisiert hat, gehört Ceteris zu den führenden Microsoft Partnern in Deutschland mit Data Analytics-Kompetenz. Die Spezialist:innen der Ceteris kennen die neuesten Technologien und entwickeln Lösungen für eine zukunftsweisende Datenanalyse auf höchstem Niveau.

Die Ceteris AG ist Teil der abtis Gruppe. Diese vereint Expertenwissen sowie Spezialist:innen der Einzelunternehmen zu einem schlagkräftigen Partner für den Mittelstand. Jedes Unternehmen ist Experte auf seinem Gebiet, technologisch hoch spezialisiert und zertifiziert. So kann innerhalb der abtis Gruppe auf individuelles Know-how und Wissen zurückgegriffen werden, um Kunden gemeinsam bestmöglich zu unterstützen. Das Portfolio der abtis Gruppe umfasst die Kernthemen einer zukunftsorientierten IT: von Modern Workplace, über Datacenter, Security, Power Platform, Application Development, Industrial IoT, Adoption & Change Management bis hin zu Data & AI.

### Kontakt

+49 30 1663898 - 98

kontakt@ceteris.ag

**Ceteris AG | Linienstraße 214 | 10119 Berlin**

© 2024 Alle Rechte vorbehalten. Dieses Dokument ist urheberrechtlich geschützt. Sämtliche Inhalte dienen der Dokumentation. Jede andere Nutzung, insbesondere die Weitergabe an Dritte, die Verbreitung oder die Bearbeitung, auch in Teilen, ist ohne schriftliche Einwilligung der Ceteris AG untersagt. Die verwendeten Firmen-, Marken- und Produktnamen und Warenzeichen sind eingetragene Markenzeichen oder Warenzeichen der jeweiligen Inhaber und werden hiermit anerkannt.