



*Billomat Case Study:*  
Digitale Buchhaltung am Beispiel  
der Werbeagentur **Lottaleben**

**68 %**  
Zeitersparnis  
bei der Buchhaltung

**94 %**  
schnellere  
Angebotserstellung

**100 %**  
Reduzierung  
der Fehlerquote

*„Von der Website bis zum Social Media Marketing: Wir helfen unseren Kunden, im Internet gefunden zu werden und ihre Unternehmen bestmöglich zu präsentieren.“*

- Andreas Ochs zur Unternehmensphilosophie von Lottaleben

Andreas Ochs ist Gründer, Marketeer und jetzt auch Buchhalter. Seit August 2013 nutzt er **Billomat** für seine Werbeagentur **Lottaleben** als bevorzugte Buchhaltungssoftware.

Durch den Einsatz von **Billomat** konnte Andreas Ochs den Zeitaufwand für die Erstellungen von Angeboten und Rechnungen von 15 Minuten auf eine Minute senken. Werbekostenabrechnungen aus Google Adwords, Bing und Facebook erfasst der Gründer jetzt automatisch mit **Billomat**. Über die Verknüpfung mit seinem Geschäftskonto werden alle Banktransaktionen automatisch mit offenen Rechnungen abgeglichen, verbucht oder gemahnt.



# 20 h

Zeitaufwand für die  
Buchhaltung pro Monat

# 94 %

schneller bei der  
Rechnungsstellung

# 100 %

Flexibilität in der  
Nutzerverwaltung

# 100 %

Automatisierung bei der  
Werbekostenabrechnung

## Die Ausgangssituation:

Die Werbeagentur Lottaleben mit Sitz in Nürnberg verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz von der Konzeption und dem Design von Webseiten, über die Content Erstellung und Suchmaschinenoptimierung, bis zur digitalen Vermarktung von Dienstleistungen und Produkten über Google Adwords, Facebook Ads und mehr.

Buchhaltung, Steuern, Mitarbeiterführung, Personalwesen - unmittelbar nach der Gründung wurde Andreas Ochs bewusst, dass die Leitung einer eigenen Marketingagentur viele Herausforderungen bereithält. Als das Team auf 12 Mitarbeiter wuchs und die Anzahl der Dokumente so weit anstieg, dass Word und Excel keinen Überblick mehr boten, entschloss sich Andreas Ochs nach einer geeigneten Buchhaltungssoftware zu suchen. So fiel seine Entscheidung auf *Billomat*.

## Die Lösung:

Im August 2013 implementierte Andreas Ochs *Billomat* als zentrales Tool für die Erstellung von Angeboten und Rechnungen. Außerdem können durch die flexible Nutzerverwaltung die unterschiedlichen Bedürfnisse seiner Mitarbeiter abgebildet werden. Durch die Pflege des CRM, einheitliche Vorlagen, sowie das Nutzen der **AdBill** Schnittstelle, konnte die die Buchhaltung automatisiert und die Fehlerquote erheblich reduziert werden.

## Die Erfolge:

Lottaleben geht als gutes Beispiel voran und nutzt Cloudlösungen wie *Billomat* und *AdBill* für die Optimierung interner und externer Prozesse. Heute schreibt die Agentur rund 80 Rechnungen pro Monat sowie zahlreiche Angebote an potentielle Neukunden.

**Dank der Implementierung von *Billomat* als zentrale Softwarelösung konnte Andreas Ochs den Zeitaufwand für die Fakturierung auf fast 20 Stunden pro Monat senken.**

## Die Aussicht:

Erst kürzlich wurde der von Andreas Ochs erwünschte Support Chat als Beta Version auf der *Billomat* Website implementiert, um Nutzern einen 24 Stunden Hilfeservice zu bieten. Auch die von Andreas Ochs gewünschten Berichtsfunktionen werden zeitnah in die Software und Apps implementiert, um den speziellen Bedürfnisse einer Werbeagentur gerecht zu werden.

