

Merlis (Merchandising License Information System)
klärt die Lizenzen für Lizenzgeber und Lizenzagenturen

Mandora macht Pumuckl fit für's Lizenzgeschäft



Wer Poster mit Pumuckl-Bildern bedruckt und verkauft, Ernie und Bert aus der Sesamstrasse als Marke für Kinderschuhe nutzen möchte oder eine aktuelle CD mit Sat.1-Logo vertreiben will, braucht vor allem eines: die Rechte daran. Denn diese sind geschützt und gelten als Eigentum des Rechteinhabers.

Licensing – eine komplexe Materie

Besonders Medienunternehmen halten viele solcher Rechte und erlauben unter bestimmten Bedingungen deren Nutzung. Die Materie ist komplex: Rechte werden erworben und veräußert und auch die Nutzung von Rechten durch Dritte muss geregelt sein. Solche Verträge variieren unter anderem in Laufzeit, Nutzungsart und Nutzungsvolumen. Entsprechend sind auch die Lizenzzahlungen an Rechteinhaber wie z.B. die MM Merchandising Media GmbH (heute ProSiebenSat.1 Licensing) immer individuell geregelt, mal in Form von Einmalzahlungen für eine klar reglementierte Verwendung, mal als prozentuale Lizenzzahlung, basierend auf den mit den lizenzierten Produkten erzielten Umsätzen oder gar eine Stücklizenzzahlung die sich etwa an der Menge von verkauften Pumuckl-Socken bemisst. Hier die Übersicht zu behalten, bedeutet eine Menge Aufwand.

„Für uns stand nicht zuletzt deswegen, die automatisierte Überwachung aller Verträge und der damit verbundenen Rechnungs- und Abrechnungsfristen im Vordergrund“, sagt Michael Heyd, der kaufmännische Leiter der zur ProSiebenSat.1 Media AG gehörenden MM MerchandisingMedia GmbH aus München. „Bei so vielen zu verwaltenden Rechten suchten wir nach neuen Möglichkeiten, eine standardisierte Datenquelle zu schaffen, die neben der Verwaltung jedes einzelnen Rechts auf Einzelvertragsebene auch eine automatisierte Rechnungslegung und -fristenüberwachung ermöglicht.“

Die Mandora GmbH

Das Münchener Unternehmen entwickelt und vermarktet Software-Lösungen für Finanzdienstleister sowie für Lizenzagenturen im Medienbereich. Sie verfügt über langjährige Erfahrungen im Licensing und Merchandising Business. Zu den Dienstleistungen der Mandora gehören die IT-Beratung und die Entwicklung, Implementierung und Pflege kaufmännischer Softwarelösungen. Die Softwareprodukte der im Januar 2002 gegründeten Mandora GmbH sind aus Beratungsprojekten der seit 1986 bestehenden Schiffelholz Unternehmensberatung hervorgegangen.

Zu den Referenzkunden gehören MM MerchandisingMedia, ProSiebenSat.1 Licensing, Super RTL, Nikon Deutschland und KGAL Allgemeine Leasing.

Die Mandora GmbH ist IBM Business Partner for Business Analytics und Microsoft Partner.

Merlis (Merchandising License Information System) klärt die Lizenzen für Lizenzgeber und Lizenzagenturen

Merlis: 10 Jahre Erfahrung im Licensing



**Merchandising
media**

**Nutzt Merlis: die ProSiebenSAT 1 Media-Tochter
MM MerchandisingMedia GmbH aus München**

Aus dem ersten Merlis-System für Lizenz-Rechnungsverwaltung entwickelte die Mandora GmbH für die MM nach deren Vorgaben eine ausgereifte Software, die heute alle Felder des Lizenzgeschäfts abbildet und unterstützt. „Wir haben im Grunde drei Bereiche“, erklärt Michael Heyd, „die Rechteverwaltung, die Vertragsdokumentation und die Lizenzabrechnung.“ Außerdem werden regelmäßig Auswertungen über das aktuelle Geschäft benötigt. „All das macht für uns Merlis“, freut sich Rainer Melchert, der IT-Chef bei MM ist. „Merlis ist für uns deshalb so wertvoll, weil es das zentrale Werkzeug ist, mit dem wir unsere gesamten Geschäftsprozesse dokumentieren und unterstützen.“

Die große Freiheit

Die möglichen Funktionen von Merlis sind vielfältig. Von der umfassenden Datenbank über die Vertragsdokumentation und die Lizenzbuchhaltung bis zur Dokumentation von Marketing- und PR-Aktionen bildet die Software all das ab, was für Merchandising-Agenturen relevant ist. „Für uns ist besonders wertvoll, dass es ein offenes System ist“, sagt Rainer Melchert. „Es hat keine vorgegebene Steuerung und wir passen Merlis jeweils aktuell dem gelebten Geschäftsprozess an. Wenn man weiß, was man will, ist es das optimale System.“ Diese Flexibilität ist in einer schnelllebigen Branche enorm wichtig.

So ist MM in das Kooperationsgeschäft mit Konzertagenturen eingestiegen. „Dafür gab es bei Merlis bis dahin natürlich noch keine Funktionen“, erklärt Melchert. Die veränderte Vertragsgestaltung, neue Bildschirmmasken, eine Datenbankerweiterung, in der auch Tourdaten erfasst werden können und eine automatisch generierte Auftragsbestätigung auf Basis der verhandelten Vertragsdaten wurden von Mandora kurzfristig konzipiert und implementiert. „Das war uns natürlich wichtig. Hier werden oft sehr kurzfristige Entscheidungen getroffen und die juristischen Feinheiten benötigen manchmal einfach ein paar Tage mehr. Mit den erfassten Daten können wir aber bereits arbeiten und sind handlungsfähig“, so Melchert. „Wir haben mit Mandora einen Partner gefunden, der uns seit vielen Jahren ausgezeichnet betreut und der nicht nur IT-Know-how mitbringt, sondern der auch unser Lizenzgeschäft versteht.“

Merlis- Vorteile auf einen Blick

- erfüllt die Ansprüche von Lizenzgebern und Lizenzagenturen
- für jede Betriebsgröße von 5 bis über 100 Mitarbeitern geeignet
- von deutschen Entwicklern für den deutschsprachigen und internationalen Markt konzipiert
- parallele Verarbeitung von englisch- und deutschsprachigen Daten
- beliebige Vertragshistorie
- zentrale, skalierbare SQL Server-Datenbank
- leichte Programmbedienung durch Microsoft Office-kompatible Benutzerführung und Integration in Microsoft Office
- Export nach Excel und SAP
- beliebige Auswertungsmöglichkeiten und Statistiken
- hohe Datensicherheit durch ein detailliertes Berechtigungskonzept
- schnell erweiterbar und anpassbar an geänderte Bedürfnisse durch Auftragsprogrammierung
- ausgereift und seit über 15 Jahren im Einsatz

Merlis (Merchandising License Information System) klärt die Lizenzen für Lizenzgeber und Lizenzagenturen

Schnell zur richtigen Management- Information

Für Controlling und Management zählen dagegen vor allem die automatisch generierten Berichte, Statistiken und Umsatzinformationen. „Merlis liefert auf Knopfdruck für uns relevante Kennzahlen, an denen wir den Erfolg einzelner Maßnahmen ablesen und unsere Strategien ausrichten können.“, erläutert Michael Heyd. Hier zeichnet sich Merlis durch hohe Flexibilität aus. „Wir haben eine Reihe von Berichten, die wir regelmäßig benötigen“, so Heyd. Aber manchmal brauchen wir auch sehr schnell bestimmte Auswertungen in einer völlig anderen Zusammensetzung. Mit Merlis können wir diese zum Glück schnell und präzise zusammenstellen.“



Eine der größten Agenturen in Europa

Für die MM MerchandisingMedia GmbH – eine der größten Lizenzagenturen in Europa - ist diese Professionalität enorm wichtig. In der MM MerchandisingMedia GmbH bündelt die ProSiebenSat.1-Gruppe ihre Merchandising-Aktivitäten. Das Unternehmen betreut außerdem Kunden aus verschiedensten Branchen, z. B. Motorsport und Musik. Dabei ist MM MerchandisingMedia eine Full-Service-Agentur und deckt die komplette Wertschöpfungskette des Merchandising ab - vom Erwerb der Lizenznebenrechte bis zum Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen an Verbraucher und Zuschauer. Das Unternehmen entwickelt neue Lizenzmarken, vermittelt passende Lizenzthemen und hilft bei der gestalterischen Umsetzung.

Neben den Sendermarken Sat.1, ProSieben, Kabel eins und N24 sowie TV-Formaten wie „Galileo“ oder "Nur die Liebe zählt“, vertritt das Unternehmen als eigenständige Lizenz- und Service-agentur ein Rechteportfolio wie „Germany's next Topmodel“ oder „Pumuckl“.

Daneben hält die ArtMerchandising & Media AG, ein Tochterunternehmen der MM MerchandisingMedia GmbH, Kunstnebenrechte von weltweit bekannten Künstlern aus Vergangenheit und Gegenwart sowie Markenrechte bekannter Industrieunternehmen.

Merlis (Merchandising License Information System) klärt die Lizenzen für Lizenzgeber und Lizenzagenturen

Merlis-Funktionen auf einen Blick

- **Rechte-Einkauf vom Lizenzgeber**
Agency Agreements, Properties, Territories, Participants, Legal, Rights and Shares, Products, Airing List, Artwork Archives, Accounting, Installments, Tax Exemption, Procedures.
- **Rechteverkauf an Lizenznehmer**
License Contract, Proposal, Subagents, Legal, Commission, Royalty Shares, Rights, Properties, Territories, Distribution Channels, Installments, Product Development, Artwork, Quality Control
- **Medienkooperation**
Spot and Trailers, Media Volume (Forecast and Reported), Media Terms, Media Production, Program Campaign, Music Tours.
- **Lizenzbuchhaltung**
Royalty Accounting, Installment Invoices and Credit Notes, Royalty Reports and Invoices, Invoice Status, Payments Received, Turn Over Status, Guarantee Thesaurus, SAP-Schnittstelle.
- **Mahnwesen**
Missing Royalty Reports, Automatic Reminders.
- **Lizenznehmerabrechnung**
Over/Under Guarantee Reports, Royalty Returns
- **Lizenzgeberabrechnung**
Invoice and Payment Reports, Participant Reports, Subagent Reports, No Payment Reports.
- **Vertrieb**
Sales Forecast Cashflow, Sales Commission, Mailing
- **Projektabrechnung**
Projects, Project Orders, Products and Service Pricelist, Direct Invoices, SAP-Schnittstelle.
- **Management Informationssystem**
Weekly Legal Status, Monthly Marketing Status, Rights Portfolio Analyzer, Performance Analysis by Properties, Products, Licensee, Licensor, Subagent, Rights and Territories.

Ansprechpartner

Mandora Business Solutions GmbH

Dipl.Ing. Dipl.Wirtsch.Ing. Elmar Schiffelholz
Geschäftsleitung
Agnes-Pockels-Bogen 1, 80992 München
Telefon +49 (0) 89 452376-20
Telefax +49 (0) 89 452376-19
elmar.schiffelholz@mandora.de
www.mandora.de

Pressekontakt

Compass Communications GmbH -
Agentur für Unternehmenskommunikation
Prof. Dr. Perry Reisewitz
Theresienstraße 12, 82319 Starnberg
Telefon: +49 (0) 8151 55079-81
Telefax: +49 (0) 8151 55079-86
perry.reisewitz@compass-communications.de
www.compass-communications.de

Stand 01/2018