

## Case Study Klopotek Software Implementierung – Produktplanungs- und -managementsystem (PPM)



**Taylor & Francis Group**  
an informa business

Das Projekt 'Global Tracking' (GT) wurde in London mit den Schwerpunkten Lektorat, Herstellung und Marketing begonnen. Durch GT haben sich die Geschäftsprozesse innerhalb des Lektorats und der gesamte Workflow zwischen Lektorat und Herstellung verbessert. Beispielsweise ist das Lektorat nun in der Lage, Vorkalkulationen auf Preislistenbasis vorzunehmen. Alle notwendigen Informationen sind aus einer weltweit zugänglichen Datenbank abrufbar. Die Software ermöglicht die globale Sicht auf Absatz und Gesamtkosten der Produkte. Wir sprachen bei Taylor & Francis mit Jeremy North, Managing Director (Books), und Nigel Eyre, Production Director (Books), in Milton Park, Abingdon, UK.



Nigel Eyre (l.) und Jeremy North diskutieren die Vorteile des „Global Tracking“ Projekts für Lektorat und Herstellungsabteilung

Welche Fortschritte sind durch GT in den Prozessen innerhalb des Lektorats und zwischen Lektorat und Herstellungsabteilung erreicht worden?

JN: Zunächst einmal hat es uns eine neue Qualität gebracht, Projekte präzise zu planen. Wir haben jetzt von Anfang an die Flexibilität, auf Veränderungen im Projekt zu reagieren und Informationen während des Prozesses zu verbessern. Das ist eine der wichtigsten Veränderungen für uns.

Zum anderen ist es jetzt viel einfacher, geschäftsübergreifende Informationen in Lektorat und Herstellung gemeinsam zu nutzen. Dadurch erhalten wir einen naht-

losen Übergang im Arbeitsablauf, und es ist möglich, dass verschiedene Teams auf dieselben Informationen zugreifen können. Weiterhin besteht die Möglichkeit, den Arbeitsablauf bei e-Books und Marketingaufträgen in das GT System zu integrieren.

NE: Auch in den Herstellungsabteilungen können wir jetzt auf Informationen konzernweit zugreifen. Unsere Preislisten werden beispielsweise von Mitarbeitern in Großbritannien, den USA, den Niederlanden und anderenorts eingesehen und weiterverarbeitet. Es ist sehr hilfreich, mit nur einer Datenbank zu arbeiten, die sowohl Lektorat als

### Taylor & Francis Group

Seit mehr als 200 Jahren ist die Taylor & Francis Group im Verlagsgeschäft tätig und hat sich in den letzten zwei Jahrzehnten zu einem führenden internationalen Wissenschaftsverlag mit Niederlassungen in Großbritannien (u. a. London, Brighton, Basingstoke und Abingdon), den USA (u. a. New York, Philadelphia und Boca Raton), Singapur, Indien und Australien entwickelt.

Taylor & Francis gehört zur Informa Unternehmensgruppe ([www.informa.com](http://www.informa.com)). Informa plc ist ein internationaler Informationsanbieter für Wirtschaft und Wissenschaft.

Jährlich werden über 800 Zeitschriften sowie etwa 2.500 neue Bücher mit einer Backlist von mehr als 40.000 Fachtiteln von Taylor & Francis herausgegeben.

Taylor & Francis liefert wissenschaftliche Informationen auf höchstem Niveau an Angehörige aus Wirtschaft, Universitäten und wissenschaftlichen Einrichtungen.

### SCHWERPUNKT

PPM: Lektorat, Herstellung, Katalogmarketing

### ZEITRAHMEN

- November 2003 – Workshop in UK
- Februar 2004 – Projektbeginn in UK
- 15.11.2004 – Einführung PPM in UK
- 27.03.2006 – go live in New York/USA

### STANDORTE

Abingdon und New York, geplant in Boca Raton, Florida

### KONTAKT

Jeremy North, Managing Director  
Taylor & Francis Books UK  
[Jeremy.North@informa.com](mailto:Jeremy.North@informa.com)

Alec Price, Managing Director  
Klopotek UK  
[a.price@klopotek.com](mailto:a.price@klopotek.com)

[www.taylorandfrancisgroup.com](http://www.taylorandfrancisgroup.com)  
[www.klopotek.de](http://www.klopotek.de)

auch die Herstellungsbereiche des Systems beliefert. So vermeiden wir eine Menge doppelter Arbeit und reduzieren Fehler; insgesamt werden die Abläufe standardisiert und damit effektiver.

Das erweiterte Excel Spreadsheet liefert die Herstellungsinformationen aus PPM, gleichzeitig kann man individuelle Formeln für Absatzprognosen und Deckungsbeitragsberechnungen hinzufügen. Faktoren wie diese sind ausschlaggebend für die Entscheidung zur Herstellung eines Buchs.

Wie bewerten Sie die neuen Möglichkeiten, die sich für einzelne Kalkulationen ergeben und auch für solche, die auf Herstellungsdetails beruhen (inkl. Absatzprognosen, Honorarinformationen und Gemeinkosten)?

**JN:** Mit dem früheren System konnten wir nur eine sehr einfache Berechnung des Bruttogewinns erstellen. Das Klopotek System ermöglicht eine umfassendere Sicht auf die Investitionsentscheidung, auf voraussichtliche Risiken und die Gegenleistung. Das alte System berücksichtigte lediglich eine einzige Auflage, während wir jetzt das Potential eines Projekts über eine Auflage hinaus ermitteln

können. Das bietet uns natürlich einen hohen Grad an Flexibilität, Vertriebsprognosen an bestimmte Produktionsformen anzupassen. Außerdem sind wir in der Lage, härtere Vorgaben an jedes Buch zu stellen, da wir auch andere Faktoren mit einbeziehen, wie Break even und Return on Investment.

Das erweiterte Excel Spreadsheet ist von Experten entwickelt worden, die sehr detaillierte Kenntnisse der Geschäftsprozesse bei Taylor & Francis besitzen.

Welche Lösungen bietet die Klopotek PPM Anwendung, um die „harten“ Fakten mit den individuellen Verlagsdaten zu verknüpfen?

Welchen Einfluss hat diese Veränderung auf Entscheidungen in der Unternehmensleitung?

**JN:** Da wir nun Informationen über Profile bestimmter Kunden mit Profilen bestimmter Bücher abgleichen, können wir ganz spezifische Produktarten an genau definierte Kundengruppen verkaufen. Früher war es nicht möglich, „hard facts“ wie Verkaufsinformationen, Auflagen, Gewinnspannen mit Daten wie bestimmten Produktarten, Lehrbüchern, Nachschlagewerken zu verknüpfen. In gewisser Weise ergibt sich daraus der

größte Nutzen des Systems, dass somit zur Gestaltung unserer künftigen Verlagsausrichtung beiträgt.

Die technische Kalkulation basiert auf Preislisten unterschiedlicher Lieferanten und auf verschiedenen, in PPM gespeicherten Produktkriterien. Taylor & Francis vereinfacht den Prozess des Preislistenimports, indem das „Supplier Ground“ Tool genutzt wird. Mithilfe des Tools können Sie umgehend auf Preisänderungen reagieren. Welcher Vorteil besteht gegenüber den unterschiedlich strukturierten Preislisten, mit denen Sie bisher gearbeitet haben?

**NE:** Das Supplier Ground Tool ist hervorragend. Vorher musste ein erfahrener Programmierer die neuen Preise in unser altes System eingeben; jetzt kann ich die Daten zuverlässig mithilfe der Excel Funktion des Tools in wenigen Minuten aktualisieren. Zusätzlich können wir Preisinformationen in detailliertere Kostenarten aufschlüsseln und die Preise eines bestimmten Lieferanten problemlos importieren. So haben wir jetzt in jeder Phase des Herstellungsprozesses eine präzise Vorstellung von den zu erwartenden Kosten für ein Projekt.

## Globale Strategie – globale Software – globales Marketing



Roger Horton, Chief Executive Taylor & Francis Informa Group plc

Taylor & Francis hat Niederlassungen weltweit, in England, den Niederlanden, Singapur und den Vereinigten Staaten. In der Vergangenheit nutzte jede Niederlassung eigene Softwaresysteme und Datenbanken, doch jetzt soll sich die IT-Struktur bei Taylor & Francis ändern. Es findet die Internationalisierung der Geschäftsprozesse statt. Das betrifft alle Niederlassungen. Ziel ist es, Abläufe zu standardisieren und einen gemeinsamen Datenbestand zu schaffen. Die mehrsprachige Klopotek Software berücksichtigt die speziellen Bedingungen an unterschiedlichen Standorten und den Einsatz verschiedener Währungen.

Inwieweit passt das zu Ihrer globalen Strategie?

Der wissenschaftliche Verlagsbereich unterscheidet sich sehr von den anderen Geschäftsbereichen des Informa Konzerns. Taylor & Francis ist einer der Einzelbereiche, der eine optimale Infrastruktur für seine Geschäftsprozesse hat. Früher mussten wir etliche Strukturen und Systeme austauschen, wobei das größte ein Altsystem war, das es seit vielen

Jahren in Großbritannien gab. Wir haben ein neues System gesucht, welches sowohl dem Gesamtsystem als auch unseren Geschäftsanforderungen entsprach, d. h. ein sehr spezialisiertes und gleichzeitig belastbares System, das alle Bereiche des weltweiten Buchgeschäfts unterstützt.

Im Grunde hatten wir Altsysteme, die wir eher für das spezifische Unternehmen als für ein globales Konzept entwickelt hatten. Jetzt mussten wir die Software auswählen, die am besten zu unseren Geschäftsmodellen passt und gleichzeitig unseren internationalen Anforderungen entspricht. Nach einer Menge Arbeit und vielen Überlegungen entschieden wir uns für das Klopotek System. Heutzutage muss das wissenschaftliche Verlagsgeschäft global sein. Wir werden mit Klopotek Strukturen, Systeme und Verwaltungen haben, die diesen Gesichtspunkt erfüllen – das ist eine große Veränderung für uns als Unternehmen.

Als Wissenschaftsverlag druckt Taylor & Francis geringere Auflagen als ein Publikumsverlag, daher muss die Herstellung besonders effizient sein. Die PPM Parallelproduktion liefert die Funktionalität für Effektivität und Kostensenkung. Wovon haben Sie bisher am meisten profitiert?

**NE:** Wir können mithilfe der 'Dual Edition' (Produktpaare in Parallelproduktion) eine bessere Kalkulation der jeweiligen Stückkosten erstellen. Gemeinsame Kosten, wie etwa Copyediting, werden nun anhand der jeweiligen Auflagenanteile anstatt nur zwischen Hardcover und Paperback geteilt. Das verschafft uns mehr Klarheit darüber, was Bücher wirklich kosten und wie profitabel jede Ausgabe in etwa sein wird. Es ist auch hilfreich, dass man nun einen übergreifenden

Terminkalender nutzen kann, welcher beide Komponenten der 'Dual Edition' mit Daten beliefert. Zudem hat sich die Synchronisationsfunktion seit dem Patch im Januar weiter verbessert.

Welche weiteren Vorteile erwarten Sie?

**NE:** Es wäre sehr gut, wenn wir e-Books in die Kostenberechnung mit einbeziehen könnten, vorausgesetzt, wir bekommen die Programmierung im Hintergrund. Bisher haben wir noch nicht die Kostenberechnungen für unsere Sprachkursreihe 'Colloquials' innerhalb unseres Systems in Betrieb nehmen können. Das Hauptproblem besteht darin, dass die Komponenten der Serie (Bücher und CDs) auch einzeln verkauft werden, was es

komplizierter macht, die Kosten zuzuweisen. Die Funktionalität für die Berechnung von Sets mit Mehrfachbänden wurde noch nicht eingesetzt. Hier besteht also auch Entwicklungspotential. Bisher setzen wir die tasks function nur begrenzt ein. Wahrscheinlich werden wir sie jedoch innerhalb der nächsten Monate häufiger für Lieferantenaufträge, -briefe u. ä. verwenden.

**JN:** Wir wollen die Funktionalität, die das System für e-Books, Mehrfachbände und weitere Multimedia-Produkte bietet, zukünftig nutzen, um die Gesamtsicht auf die Produktfamilie eines Titels zu haben.

Vielen Dank für das Interview.

## Internationale Erfahrung sichert den schnellen go-live in New York

**Taylor & Francis New York ist die erste Niederlassung in den Vereinigten Staaten, die das Projekt 'Global Tracking' (GT) zur Umsetzung der Klopotek Software durchgeführt hat. Es wurden Altsysteme in den Lektoraten und Marketingabteilungen ersetzt. Anders als in Großbritannien wird hier die Herstellung von einer Tochtergesellschaft in Florida ausgeführt. Obwohl Taylor & Francis UK GT bereits seit November 2004 nutzt, wurde das New Yorker Projekt als ein eigenes Einführungsprojekt realisiert. Die Entscheidung von Taylor & Francis, Geschäftsprozesse in Lektorat und Marketing zu internationalisieren, war für die Umsetzung des Projekts von großem Nutzen. Wir sprachen mit Mary MacInnes, Vice President for Editorial and Marketing der Taylor & Francis Group New York, über das Projekt.**

Worin besteht der Vorteil, den Rollout schrittweise an verschiedenen Standorten durchzuführen und was hat Ihre Mitarbeiter motiviert?

Die New Yorker Niederlassung ist zuständig für Vertrieb und Marketing der britischen wie auch der US-Routledge Produkte auf dem nordamerikanischen Markt. Durch die schrittweise Herangehensweise an die Einführung war es möglich, sowohl Funktionalitäten als auch Geschäftsprozesse aus der britischen Einführung für das sehr ähnliche US-Geschäft zu übernehmen. Wir haben aus den Erfahrungen in der britischen Einführung gelernt und das System in der US-Projektphase angepasst. Beispielsweise hat es sich als sinnvoll erwiesen, Produktdaten im Altsystem zu bereinigen, bevor sie migriert wurden. Das Management ist gefordert, ein Team aufzustellen, Schulungen für Anwender zu organisieren und die effektive Nutzung des neuen Systems zu unterstützen. Zum Glück konnte ich die Erfahrungen aus meiner Zeit im UK-Bereich, mit dem Wissen, wie sich das US-Geschäft in den letzten Jahren verän-

dert hat, in das Projekt einbringen. So konnten wir mithilfe des Klopotek Systems wirklich globale Geschäftsprozesse entwickeln.

Welches waren die größten Herausforderungen, mit denen Sie während der Realisierung in New York konfrontiert wurden?

Unser eigener Zeitplan war anspruchsvoll und sehr eng, und wir befürchteten immer, in Verzug zu geraten, was aber nie passierte. Innerhalb von fünf Monaten führten wir das Projekt durch. Wir mussten dafür während der Planung und Durchführung dem US-Core-Team eine Menge abverlangen. Die Mitarbeiter arbeiteten intensiv an dem Projekt, während sie gleichzeitig ihre üblichen Aufgaben und Pflichten erfüllten. Technischer Support ist äußerst wichtig, und manchmal war es eine Herausforderung, auf abteilungsübergreifende Zuständigkeiten Einfluss zu nehmen.

In der Vergangenheit hat Taylor & Francis in Großbritannien und den USA mit verschiedenen



Mary MacInnes und ihr Team meisterten die Herausforderung der Software Implementierung mit großem Erfolg

Systemen gearbeitet. Verglichen mit Ihrer zukünftigen Situation – was werden Sie Ihrer Meinung nach erzielen können? Wie wird das System Ihre Geschäftsprozesse verändern? Der Nutzen wird außerordentlich groß sein: Doppelte Arbeit in Produkt- und Geschäftspartnerfunktionen werden beseitigt und übergreifende Geschäftsprozesse rationalisiert, wie zum Beispiel bei unternehmensinternen Bestellungen zwischen USA und UK und beim Bestandsmanagement. Da wir nun gemeinsam die Verantwortung für die Datenqualität tragen und im Informationstransfer (früher papierbasiert) Zeit und Kosten sparen können, wird es einfacher werden, ein gemeinsames Verlagsprodukt zu präsentieren. Insbesondere in der Vertriebskontrolle und beim Marketing gibt es große Vorteile. Ich bin von den Möglichkeiten, die das Klopotek System uns bietet, wirklich begeistert.

## Zeitnah up-to-date – Katalogherstellung mit PPM

**Kunden erwarten ein hohes Maß an detaillierten Informationen über die Produkte von Taylor & Francis. Sie benötigen eine große Anzahl an Produkten und Marketingmaterialien. Das ist eine große Herausforderung für die Marketing-Abteilung. Mark Majurey, Marketing Operations Director bei Taylor & Francis Books UK, gibt uns einige Einblicke.**

Wie unterstützt PPM Ihre Katalogherstellung? Die Arbeit, die wir bisher mit unserem Altsystem in die Erstellung von Katalogen gesteckt haben – all die Doppel- und Dreifacheingaben derselben Details in verschiedene Systeme – ist nun nicht mehr notwendig. Auf diese Weise sparen wir sehr viel Verwaltungsaufwand. Das System trägt dazu bei, die Datenqualität zu verbessern, da jeder Anwender Zugriff auf denselben Datensatz hat, egal ob im Lektorat, Marketing oder in der Herstellung. Dadurch haben wir immer Zugang zu den aktuellen Informationen. Das betrifft nicht nur die Printherstellung, sondern auch die Herstellung des Online-Katalogs. Durch die Aktualisierung unserer Website und die ONIX-Exporte zu verschiedenen Firmen, wie etwa an Nielsen Book Data, ist dieser Prozess sehr viel schneller und zeitnaher geworden.

Wiederverwendbares Datenmaterial und medienunabhängige Strukturen sowie automatisierte Abläufe sind heutzutage wichtig, um schnell und effektiv eine Vielfalt an Marketingmaterialien, wie z. B. Kataloge, Datenexporte an Kunden oder Websites, herzustellen. Der Klopotek Katalogexport stellt XML und die Möglichkeit der XSL-Transformation zur Verfügung. Wie hat XML Ihre Marketingprozesse verändert?

Der Gebrauch von XML bietet uns nun die Möglichkeit, mit vielen Geschäftspartnern, Drittbeteiligten u. a. Daten auszutauschen. Wir setzen einen Industriestandard ein, der uns erlaubt, mit Partnern zu kommunizieren und ihnen unsere Informationen mitzuteilen. Die Tatsache, dass wir XML nun strukturiert als ONIX-Export ausgeben können, bedeutet, dass all diese Eingaben nur noch auf eine bestimmte Art gepflegt werden müssen. Wir sind nun in der Lage, die Vorteile der innovativen Verlagstechnologie hinsichtlich des Inhalts als auch zur Informationsvermittlung für Marketingzwecke zu nutzen.

Wie beeinflussen XML/XSL die Abläufe zwischen Marketing und Design?

Da wir die unterschiedlichen Felder als XML ausgeben können, können wir nun im Gestaltungsbereich besser strukturieren. Der größte Teil des Layouts ist jetzt automatisiert, wodurch ein großer Teil der manuellen Arbeit in der Design-Abteilung beseitigt wurde. Viele Kosten können eingespart werden. Noch wichtiger ist jedoch, dass sich die Zeit für den Prozess, Marketingmaterialien herzustellen, deutlich verringert hat. XML und XSL haben effektiv zur Automatisierung beigetragen, von der Verbindung bei der Ausgabe von Inhalten aus der Datenbank, über das Layout bis zur Präsentation im Markt.

## Umstellung von ISBN-10 auf ISBN-13

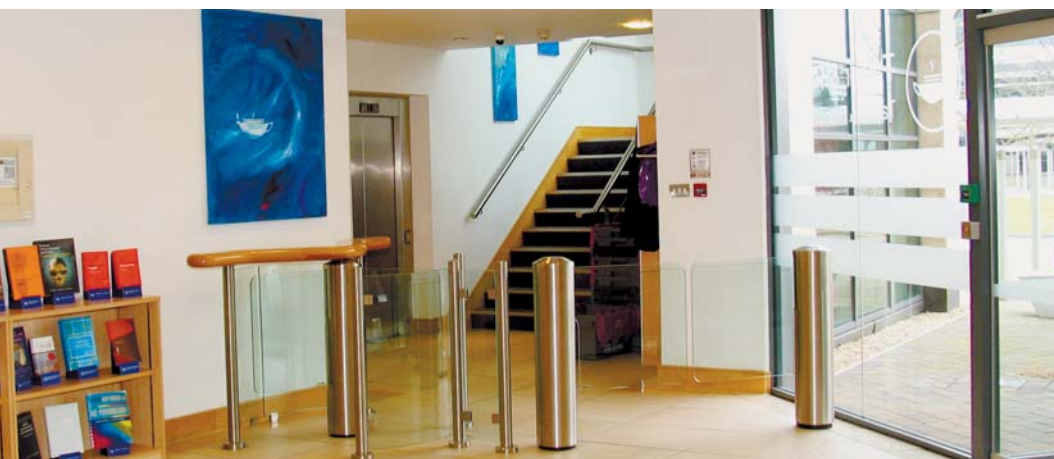
**Wir sprachen mit Chris Menmuir, Project Manager IT Services für das Klopotek & Partner Projekt und verantwortlich für das ISBN-13 Projekt bei Taylor & Francis, über die Umstellung.**

Die Umstellung zu ISBN-13 bedeutet nicht nur, am 1. Januar 2007 einen Schalter umzulegen. Es gibt eine Phase, in der sowohl ISBN-10 als auch ISBN-13 parallel genutzt werden können, um den nahtlosen Datenaustausch mit Ihren Geschäftspartnern zu gewährleisten. Wie unterstützt das Klopotek System diesen Prozess?

Wir haben uns bereits vor einem Jahr auf ISBN-13 vorbereitet, indem wir bei allen Produkten beide ISBN-Formate angaben und unsere Mitarbeiter, Partner, Kunden und Lieferanten auf die notwendigen Änderungen und den Zeitrahmen hinwiesen. Dank des Klopotek Systems sind wir in der Lage, die einzelnen Änderungsbereiche vor der Umstellung zu planen, zu entwickeln und zu testen. Wenn dieser Prozess abgeschlossen ist, werden wir mit einem einfachen Software-„Switch“ die aktuelle ISBN-13 als eindeutige Kennung präsentieren können.

Die Umstellung von ISBN-10 auf ISBN-13 ist ein wichtiges Thema in der Verlagsbranche. Die Einführung von ISBN-13 beeinflusst auch Ihren gesamten Geschäftsbetrieb. Inwiefern ist dieses Projekt mit dem Global Tracking Projekt und mit den Strukturen, die zwischen Taylor & Francis und Klopotek & Partner bestehen, verbunden? Das GT Projekt steht im Mittelpunkt der gesamten 'Academic Books Division', und es werden dort alle Produkt-, Kunden- und Vertriebsinformationen gebündelt. Wir arbeiten eng mit Klopotek zusammen, um alle notwendigen Änderungen für interne und externe System-schnittstellen, Datenexporte zu Websites, für Managementberichte, Produktkataloge, Dokumentvorlagen u. ä. umzusetzen.

Eingangsbereich von Taylor & Francis in Milton Park, Abingdon, UK



Klopotek & Partner GmbH  
Schlüterstraße 39  
10629 Berlin  
Tel: +49.30.884 53.0  
[www.klopotek.de](http://www.klopotek.de)