

SHOWCASE SUHRKAMP



Die Verlage Suhrkamp, Insel, Jüdischer Verlag und Deutscher Klassiker Verlag stehen für die Herausgabe deutscher und internationaler Literatur- und Wissenschaftspublikationen. Geführt von dem Verleger Siegfried Unseld ist die Verlagsgruppe zu einer Kulturinstitution geworden, deren Autorenliste sich wie das Who is Who klassischer und zeitgenössischer Literatur und Geisteswissenschaft liest.

www.suhrkamp.de



“Durch die Einführung von PPM haben wir einen einheitlichen Workflow eingerichtet, aus dem alle relevanten Informationen jederzeit aktuell abrufen sind.”

Philip Roeder, Geschäftsführer Suhrkamp Verlag

AUFGABE

Suhrkamp arbeitet mit der Auslieferung KNO VA (Koch, Neff & Oettinger Verlagsauslieferung GmbH). Neben Herstellung, Honorarabrechnung, Presse und Produktstamm wurden alle Komponenten zum automatisierten Datenaustausch zwischen Auslieferung und Planungssystem eingeführt. Die gewonnene Produktivität durch die automatische VLB ONIX Meldung, Katalogexporte und Projektkalkulation kann in kreative Arbeit investiert werden. Im Vordergrund des Projektes stand, die heterogenen Eigenlösungen abzulösen und einheitliche Stammdaten verfügbar zu machen.

PROJEKT

Seit 2003 hat die Verlagsgruppe ihren Geschäftsprozessen gemäß schrittweise Klopotek Komponenten des Produktplanungs- und -managementsystems PPM in Betrieb genommen. Dabei ist es gelungen, die Einführungsprozesse in besonders enger Zusammenarbeit zwischen interner Projektleitung und Klopotek zu steuern – die maßgeschneiderte Lösung für die Optimierung der Abläufe bei Suhrkamp.

BENEFIT

- Einheitliche Stammdaten für den gesamten Verlag
- Zentralisierung der Datenpflege
- Abgleich der Auslieferungs- und Planungsdaten
- Effektive Workflow- und Marketingunterstützung

KONTAKT

Sophia Kaiser, Projektleitung Suhrkamp Verlag
 eMail: kaiser@suhrkamp.de
 Petra Steinfeld, Direktorin und Bereichsleiterin Publikumsverlage, Klopotek & Partner GmbH
 eMail: p.steinfeld@klopotek.de

Produktplanungs- und -managementsystem PPM

Die Produktvielfalt eines Verlags stellt hohe Anforderungen an die interne Organisation und die Steuerung der Kundenbeziehungen.

Mit dem umfassenden Produktplanungs- und -managementsystem für Verlage PPM bewältigen Sie Aufgaben schnell, einfach und erfolgreich.

Von der ersten Produktidee an ...

Viele Abstimmprozesse entfallen durch zentral geführte Informationen, die in den einzelnen Abteilungen Ihres Hauses bei der täglichen Arbeit entstehen. Sie bilden den gesamten Planungs- und Produktionsprozess Ihres Verlags ab und haben so stets vollen Zugriff auf alle für Ihre Entscheidungen relevanten Informationen.

Die erste Produktidee, die Sie unmittelbar mit einer Vorkalkulation überprüfen können, wird schon als Entwurf festgehalten und dient damit allen weiteren Schritten als Ankerpunkt.

Die umfangreiche Korrespondenz im Rechteeinkauf, alle Verhandlungsschritte, Gutachten und Entscheidungen werden übersichtlich und nachvollziehbar gespeichert.

Alle diese Daten stehen für die automatische Vertragserstellung bereit. Haben Sie den unterschriebenen Vertrag in der Hand, haben Sie auch schon alle Daten für Ihre Honorarabrechnung im System.

... über Planung und Realisierung

Im Produktstamm können Sie sich jederzeit über den Status informieren. Planung und Realisierung werden hier durch die Arbeit am Produkt transparent, ohne dass Sie zusätzlich Daten erfassen müssen; die Informationen entstehen quasi nebenbei.

Mit komfortablen, ganz auf die speziellen Abteilungsbedürfnisse hin ausgerichteten Werkzeugen erledigen Sie Ihre Arbeiten:

Programmplanung, Herstellung, Presse, Lizenzverkauf und Marketing. Lektorat und Redaktion verhandeln optimale Abschlüsse, finden die geeigneten Autoren, vereinbaren die günstigsten Konditionen. Terminüberwachung beim Manuskript-eingang, auch auf Beitragsebene, Lektorieren und pünktliche Abgabe an den Hersteller werden sichergestellt. Und die Vertragsdokumente werden in Microsoft Word® – fast nebenbei – erzeugt.

Titelmeldungen an VLB und Online-Bookshops werden nach Ihren Vorgaben vom Programm vollautomatisch in ONIX durchgeführt. Print-Kataloge und andere gedruckte Werbemittel sind ebenso wie Online-Kataloge auf Basis der aktuellen Produktdaten stets vollständig und mit aktuellen Informationen versehen und sorgen damit für eine optimale Darstellung Ihres Angebots auf dem Markt. Pauschal-, Auflagen- und Absatzhonorare ermitteln Sie automatisch auf Grundlage der aktuellen Auflagen- und Absatzzahlen. Vorauszahlungen werden automatisch verrechnet, auch vertragsübergreifend. Vieltitelverträge, Fremdwährungsvereinbarungen, alle Ebenen der Komplexität in diesem Teil des Verlagsgeschäfts haben Sie im Griff. Lizenzannahmen ordnen Sie den betreffenden Verträgen zu, das System übernimmt die Aufteilung auf die Erlöseempfänger, übernimmt die Zahlen in die Honorarabrechnung, aktualisiert Ihre Honorarkonten, erstellt für Sie die Honorarbriefe und versorgt Ihre Finanzbuchhaltung mit den Ergebnissen. Sie entscheiden, ob überfällige Lizenzerlöse angemahnt werden sollen. Mit Remittendenrückstellungen für kommende Honorarabrechnungen können Sie Ihre Zahlungen effizient steuern. Die gesamte Honorarabwicklung erfolgt in einem geschlossenen Kreislauf, ist sicher und schafft verlagsweit die erforderliche Transparenz.

Durch die enge Verbindung zu Ihrer Buchhaltungssoftware sorgt PPM für eine

abgerundete Bearbeitung Ihrer Verlagsprozesse ohne doppelte Datenpflege. Die Deckungsbeitragsrechnung auf Produktebene und die vollautomatische Herstellpreisermittlung auf Basis von Lieferantenpreislisten sind integriert in die betriebswirtschaftlichen Komponenten. Die Parallelkalkulation von Hardcover- und Softcoverausgaben und die so genannte Gangproduktion ausstattungsgleicher Titel vervollständigt die komfortable Funktionalität. Das Auftragsmanagement, eng verbunden mit der Vereinnahmung der Waren im Lager, ermöglicht Ihnen jederzeit einen Überblick über die Zahlungsverpflichtungen. Ein umfangreiches Angebot an Reports zu statistischen Auswertungen Ihres Geschäfts ist Bestandteil dieser Komponenten.

... bis zum Marketing

Die Nutzung der Marketingtools in Verbindung mit der Anbindung Ihrer Telefonanlage erlaubt Ihnen die systematische Bearbeitung der Adressen und die Betreuung Ihrer Kunden und sichert Ihnen den entscheidenden Vorsprung. Online-Informationen zum Lagerbestand, die richtigen Preise und der Versand von kundenspezifischen Titellisten per eMail, noch während Sie mit Ihrem Kunden telefonieren – das schafft eine neue Qualität der Kundenbeziehungen. Das XML-basierte Katalogwerkzeug liefert Ihnen bei Bedarf immer aktuelle Web- und Printkataloge.