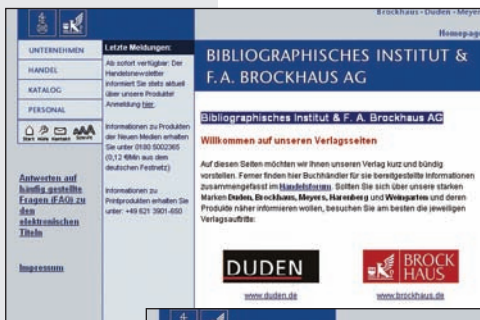


# SHOWCASE BIBLIOGRAPHISCHES INSTITUT & F. A. BROCKHAUS AG



1984 fusionierten die beiden traditionsreichsten und erfolgreichsten deutschen Lexikonverlage: F. A. Brockhaus und Bibliographisches Institut AG. Bekannt wurden beide Verlage vor allem durch die Herausgabe von Konversationslexika unterschiedlichsten Umfangs. Das Verlagsprogramm gliedert sich in fünf Marken, die durch eigene Verlagsnamen gekennzeichnet sind: F. A. Brockhaus, Dudenverlag, Meyers Lexikonverlag, Harenberg Kalender und Weingarten.

[www.bifab.de](http://www.bifab.de)



*“Vor der Einführung von PPM mussten wir bei fast jedem Vorgang aktuelle Daten immer wieder aus Redaktion, Herstellung, Vertrieb und Werbung zusammenstellen, abgleichen und austauschen. Heute wird per Knopfdruck ein Report aus PPM ermöglicht, beispielsweise bei der Erstellung von Titellisten für die Kapazitätsplanung und für die Einkaufs- und Produktionsplanung, was damals ein mehrstufiger, aufwendiger Prozess war.”*

Ulrich Granseyer,  
Vorstand Bibliographisches Institut & F. A. Brockhaus AG

## AUFGABE

Die Einführung der Klopotek Verlagssoftware Produktplanungs- und -managementsystem PPM hatte zum Ziel, Arbeitsprozesse in den Bereichen Planung und Herstellung zu vernetzen und transparenter auszurichten. Die Schwerpunkte lagen in der Unterstützung von Kalkulation, Projektsteuerung und Auftragsmanagement.

Es wurde eine Integration zwischen der Klopotek Anwendung, dem bestehenden BIFAB Vertriebssystem, der Finanzbuchhaltung und dem System der zentralen Auslieferung in Gotha geschaffen.

Durch den ONIX Export wurde die Möglichkeit der Standardversorgung von VLB und Amazon, außerdem auf Wunsch die automatische Aktualisierung der Daten im Webshop geschaffen.

## PROJEKT

Klopotek Software wurde bei BIFAB erstmals im Jahr 2004 – zunächst im Bereich Planung und Herstellung – implementiert. Anschließend wurden die Customer Care- und die Workflowkomponenten in enger Abstimmung der Fachabteilung mit dem Klopotek Consulting eingeführt, mit denen verstärkt Aktivitäten im Direktmarketing durchgeführt werden können. Erste Schritte für die Einführung der PPM Komponente für Verträge, Rechte und Lizenzen sind durchgeführt.

## BENEFIT

- Zentralisierung der Datenpflege
- Effektive Workflow- und Marketingunterstützung
- Konsistenz der Datenqualität
- Transparenz der Arbeits- und Auftragsprozesse
- Produktivitätssteigerung bei Versorgung von Webkatalog und VLB

## KONTAKT

Tanja Sebastian, PPM Projektleitung BIFAB  
 eMail: [tanja.sebastian@bifab.de](mailto:tanja.sebastian@bifab.de)  
 Wolf-Michael Mehl, Direktor Klopotek & Partner GmbH  
 eMail: [w-m.mehl@klopotek.de](mailto:w-m.mehl@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 Erlösempfänger, 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.