

Die besten Wünsche von uns ...

klopotek.

Wir sagen allen Kunden, Partnern und Freunden unseres Unternehmens danke für die Zusammenarbeit in diesem Jahr, wünschen Ihnen ein zufriedenes und ruhiges Jahresende, erholsame und friedliche Feiertage und ein erfolgreiches und glückliches Jahr 2008.



K L O P O T E K K U N D E N I N F O

P A R T N E R D E R V E R L A G E

Dezember 2007



Liebe Leserin,
lieber Leser,

Viele Verlage sahen sich 2007 vor der Aufgabe, gewohnte Standards zu verändern und sich in ihren Geschäftsprozessen neu zu positionieren. Dies gilt in gleicher Weise auch für unser Unternehmen, das seit Jahren in dieser Branche mit IT-Services und Produkten tätig ist. Für die Klopotek Gruppe war 2007 zugleich das 15. Jahr in der Firmengeschichte und das erste Jahr nach dem Zusammenschluss von Klopotek und Global Turnkey Systems (GTS) auf dem nordamerikanischen Markt.

GTS ist einer der führenden Anbieter für Verlagslösungen und -dienstleistungen in den USA und nun als ein Geschäftsbereich von Klopotek North America tätig.

Internationalisierung und Weiterentwicklung

Wir bedanken uns für das Vertrauen, das wiederum zahlreiche Unternehmen in den letzten 12 Monaten in uns gesetzt haben, indem sie sich entschlossen haben, unsere Produkte und Dienstleistungen in ihren Verlagen einzusetzen.

Thomson, Tax & Accounting, Geschäftsbereich der Thomson Corporation und Informationsanbieter für Rechnungswesen, Steuern und Finanzabteilungen, entschied sich für den Rollout des Vertriebssystems UNISON von GTS. UNISON wird auf dem US-Markt an über 2.000 Vertriebs- und

Marketing-Arbeitsplätzen eingesetzt und wird besonders für die hohe Qualität seines Subskriptionsmanagements geschätzt.

Lerner Publishing Group in Minneapolis, einer der größten unabhängigen Kinderbuchverlage in den USA, implementiert UNISON und modernisiert seine Vertriebsprozesse.

The World Bank ersetzt sämtliche alten individuellen Planungssysteme durch PPM und implementiert im ersten Schritt Product Planning & Production und Contracts, Rights & Royalties (CR&R).

Moody Publishers in Chicago, der Verlag des Moody Bible Institute für christliche Publikationen, ist langjähriger Nutzer von UNISON und implementiert PPM Product Planning and Management als führende Produktinformationsdatenbank, die die Versorgung der Branche mit Titelinformationen auf ONIX-Standard garantiert. Die Modernisierung der Herstellung mit PPM Production ist ebenso geplant wie die Umstellung der Vertrags- und Honorarabwicklung auf Klopotek CR&R.

Bei **F.A. Davis**, einem Verlag für Medizin und Gesundheitswesen mit Sitz in Philadelphia, wurden für alle Verlagsprozesse von der Planung, der Produktion, dem Marketing bis hin zur Vertriebsabwicklung, der Autorenabrechnung und Business Intelligence Klopotek Produkte eingeführt. Damit wurden die Beschränkungen des alten Legacy Systems aufgehoben und die Grundlagen für weiteres Wachstum gelegt.

Elsevier, weltweit führender Verlagskonzern für wissenschaftliche, technische und medizinische Produkte, wird seine langjährigen eigenentwickelten Systeme zur Planung und Produktionssteuerung für Editorial, Production und Marketing mit PPM Product Planning & Production ablösen. Mithilfe der Integration von PPM Production, des Production Cockpits und des elektronischen Warehouse wird ein System geschaffen, das an 1.000 Arbeitsplätzen rund um die Uhr verfügbar ist, für die Steuerung der weltweiten Produktionsprozesse hohe Qualität und Zuverlässigkeit bietet und für Produktstrukturen und Informationen eine Flexibilität schafft, die der Herausforderung der Digitalisierung und Globalisierung gewachsen ist.

Thomas Nelson Publishers, führender religionswissenschaftlicher Verlag aus Nashville, setzt bei der Auswahl für die Modernisierung der Autorenabrechnung auf Klopotek CR&R und hat das Einführungsprojekt im Oktober begonnen.

In Kanada sind im Rahmen des Unternehmens Canadian Publishers Hosted Software Solutions (CPHSS) die Verlage **University of British Columbia Press (UBC)** und **University of Toronto Press (UTP)** mit CR&R live gegangen. Derzeit wird bei diesen Verlagen Catalog/ONIX und PPM Production eingeführt. Book Sales and Distribution (BSD) wird demnächst bei **Formac Publishing**, Verlag für kanadische und Nova-Scotia-Literatur und Kinderbücher, eingesetzt werden. Zum Jahresende wird auch Formac mit CR&R arbeiten.

In Deutschland hatte **Medialog**, Tochterunternehmen der Medienunion, einer Verlagsgruppe, die seit längerem mit Klopotek arbeitet, in 2007 den Go live. Auch der **Deutsche Anwaltverlag** ging mit Klopotek live – Kostensenkung und effizientere Abläufe waren jeweils das erklärte und erreichte Ziel.

Mit der Integration der Verlage **K. G. Saur** und **Max Niemeyer** in die Klopotek Lösung bei **Walter de Gruyter** konnten wir in diesem Jahr dem größten geisteswissenschaftlichen Verlag Kontinentaleuropas durch eine Harmonisierung der Geschäftsprozesse und auch bei Produkt- und Kundenstrukturen einen deutlichen Synergiegewinn sichern.

Dun & Bradstreet (D&B), ein international führender Anbieter von B2B-Informationen für die Bereiche Risiko-, Marketing- und Einkaufsmanagement, hat sich Anfang 2007 für Klopotek entschieden: Für D&B Deutschland wird eine neue CRM-Software in die Klopotek Anwendungen zum Vertrags- und Auftragsmanagement integriert. Die Einführung der neuen Systeme wird Anfang 2008 erfolgen.

Der **Verlag Neue Wirtschafts-Briefe (NWB)**, Herne, der Fachinformationen zu Steuern und Wirtschaftsrecht vertreibt, zählt zu den langjährigen Kunden unseres Hauses und wir freuen uns sehr, NWB bei der Umsetzung ihrer digitalen Strategie zu unterstützen. Dazu werden in einem ersten Schritt die Online-Plattform des Verlags und das Klopotek ERP-System

mit dem Ziel integriert, den Verlagskunden eine größere Leistungsfähigkeit sowie einen höheren Nutzen anbieten zu können – bei gleichzeitiger Reduzierung des bisherigen Aufwandes sowie der Durchlaufzeiten.

Verlagsgruppen wie **Beltz**, Verlag für Kinder-, Sach- und Fachbücher, die seit 2006 mit Rhenus, einem führenden europäischen Logistikdienstleister, zusammenarbeiten und 2007 verstärkt ihre Prozesse mit der Klopotek Software optimierten, schätzen die Kombination aus dem leistungsfähigen outgesourceten Vertriebssystem und dem ebenso starken inhouse betriebenen Planungssystem auf ein und derselben Datenbank. Die Klopotek Lösung verschafft Rhenus damit einen deutlichen Wettbewerbsvorsprung.

Ganz besonders freuen wir uns über das Branchenlob für unseren langjährigen Partner **Hanseatische Gesellschaft für Verlagsservice (HGV)**, IT-Tochter der Verlagsgruppe Georg von Holtzbrinck, der für seine internen und externen Kunden mit unseren Systemen alle Vertriebs- und IT-Leistungen mit hoher Qualität zur Verfügung stellt.

Bei mehreren deutschen und internationalen Kunden haben wir bei der Dublettenbereinigung und -zusammenführung, einer zentralen Aufgabe im Direktmarketing, gestützt auf die integrierte Adress-Software Fuzzy!, erfolgreiche Projekte durchführen können. Mit der Kombination aus lizenzierbarem Standardprodukt und individualisierten Lösungen sind Unternehmen um Tausende von überzähligen Adressen 'erleichtert' worden, und jedes Mailing ist jetzt effektiver und kostengünstiger - Projekte, bei denen der ROI sofort offenbar wird.

Mehr als 13.000 User profitieren von unseren Investitionen

In all diesen Wettbewerben konnte Klopotek sich durchsetzen, weil wir kontinuierlich in die Leistungskraft unserer Software investieren und so die weltweit führende, integrierte Verlagslösung geschaffen haben. Wir investieren Jahr für Jahr über 4.000 Arbeitstage in Neu- und Weiterentwicklungen und die Modernisierung unserer Software und bieten so Lösungen für neue Markt- und Technologieanforderungen. Weltweit nutzen heute Teams an über 13.000

Arbeitsplätzen diese Vorteile, wenn sie täglich mit unseren Systemen in Verlagen und Auslieferungen arbeiten.

Über Klopotek Vertriebssysteme wird aktuell mehr als eine Milliarde Euro Verlagsumsatz in Deutschland fakturiert. Im täglichen Einsatz vor Ort sind unsere Berater zur Verbesserung der Prozesse bei unseren Kunden aktiv.

Unsere Software hilft bei der Standardisierung der Herstellung

Heute gibt es keinen Wettbewerb mehr, in dem nicht nach Lösungen gefragt wird, mit denen die Herstellprozesse standardisiert und Produktionsketten sicher gemacht werden. Sicherheit und Verlässlichkeit sind auch in der Kommunikation mit Print- und anderen Dienstleistern eine wichtige Voraussetzung. Mit unserer Initiative zur Standardisierung der Herstellprozesse wie auch der Software für Verlagsherstellung haben wir seit 2004 konsequent an diesen Herausforderungen gearbeitet.

Eine Million Verträge mit CR&R

Klopotek hat den Standard für Softwarelösungen im Bereich Contracts, Rights & Royalties gesetzt – international und seit langem auch in Deutschland. Unsere Software für CR&R wurde in den letzten zwei Jahren erfolgreich bei weltweit führenden Publikumsverlagen wie HarperCollins Publishers, Penguin und Pearson

eingeführt. Über 70% der Autorenabrechnungen wie auch der jährlichen Neuerscheinungen deutscher Publikumsverlage im oberen Marktsegment werden mit Klopotek CR&R erstellt. Weltweit verwalteten unsere Systeme die Produkt- und Vertragsinformationen von mehr als einer Million Verlagsverträgen und rechnen sicher und korrekt mit allen international geforderten Konditionen ab.

Die Synchronisierung von Verlagsverträgen mit Vertragsdaten (XML-Vertragsdruck für Honorarverträge) gehört ebenso zu dem neuen Leistungsstandard wie das Wertberichtigungs-Modul, die internetbasierte Kommunikation mit Autoren und Agenturen (Authors Online) und die Business-Intelligence-Lösung zur strategischen Analyse aller relevanten Abrechnungsdaten (Universe for CR&R).

Ihr Partner, auf den Sie sich verlassen können

Mit drei internationalen Veranstaltungen, "from editorial to market", dem Forum Herstellung im Verlag in Berlin und den Konferenzen zu "Digital Asset Distribution" in London und New York haben wir auch im letzten Jahr als Ihr Partner an dem Netzwerk und Austausch von Informationen und Strategien gearbeitet, ohne die ein Fortschritt in Technologie und Prozessen undenkbar ist.

Die User-Treffen in Amsterdam zum Customer Information Day, in Parsippany

zum jährlichen Global User Meeting, in Berlin das Treffen der Administratoren und das der User Group in Frankfurt während der Buchmesse sind Ausdruck unseres Bemühens, im beständigen kritischen Dialog mit unseren Kunden unsere Produkte und Serviceleistungen zu verbessern.

Sie können für 2008 ganz besondere Initiativen unsererseits zu folgenden Themen erwarten:

- Integration und automatisierte Verarbeitung von Online Subscription Business im Rahmen unseres Vertriebssystems Buch
- Vollständige Integration von PPM und UNISON; damit stehen Produkte wie ViewPoint und die Klopotek BI-Lösungen auf UNISON Daten zur Verfügung
- Editorial Planner: ein Produkt zur Unterstützung des Workflows 'vor' PPM
- Production Organizer: ASP-Services mit Klopotek Production zur Verbesserung der Prozesse für Verlag, Service Provider und Printing Company
- Klopotek Integration Services: Web services zur Online-Synchronisation von Systemen

Wir sind stolz darauf, dass wir heute erfolgreich auf den wichtigsten Märkten weltweit tätig sind. Und wir sind dankbar, dass Sie als unsere und als Kunden von

from editorial to market

Bertelsmann Unter den Linden 1 Berlin

5

Forum Herstellung im Verlag

8.-9. Mai 2008

Teilnahmegebühr: 499,- EUR + MwSt.

Jetzt anmelden:

Early Bird Special bis 29.02.2008

399,- EUR + MwSt.

m.junge@klopotek.de



klopotek.

Global Turnkey Systems über 15 Jahre Ihr Vertrauen in unsere Leistungs- und Innovationskraft gesetzt und in Software von Klopotek und Global investiert haben.

Sie können sich auf Klopotek auch in Zukunft verlassen, denn wir sind seit Jahren der internationalen Verlagsbranche verpflichtet. Wir werden uns auch in den kommenden Jahren den Herausforderun-

gen der Zukunft in unserer Branche stellen, uns weiterhin hart für die Verbesserung der Qualität unserer Produkte einsetzen und Ihnen der verlässliche Partner sein, der Sie bei der Bewältigung Ihrer Herausforderungen unterstützt.

In diesem Sinn möchte ich Ihnen für die langjährige Zusammenarbeit danken, Sie zu richtungsweisenden Projekten in der

Zukunft einladen und Ihnen ruhige und erholsame Feiertage und ein erfolgreiches Jahr 2008 wünschen,

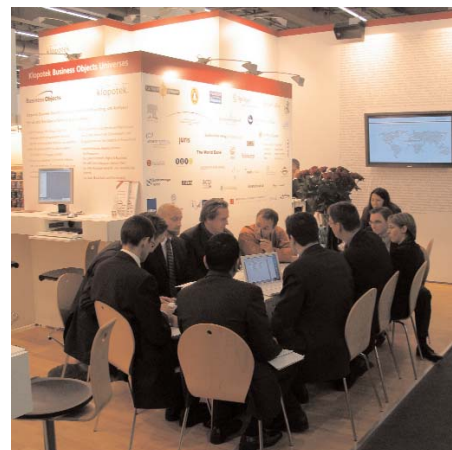
Ihr 

Ulrich Klopotek von Glowczewski
CEO Klopotek AG

15 Jahre Klopotek – 15 Jahre Partner der Verlage



Klopotek auf der Frankfurter Buchmesse – Treffpunkt mit Tradition (hier 1993, 1997, 2007)



5 Jahre PPM: Treffen der User Group in Berlin 1998; Uli Klopotek bekommt die Disketten der 1. PPM Auslieferung an den DuMont Verlag in Acryl geschenkt

1999 spenden alle Klopotek Mitarbeiter einen Arbeitstag für UNICEF – hier die symbolische Übergabe des Schecks an den Regierenden Bürgermeister von Berlin



Treffen der User Group Benelux auf dem 1. Customer Information Day in Amsterdam 2002



Global Turnkey Systems User Group in Parsippany, 2007



Global Turnkey Systems feiert 2007 die Wine & Cheese Reception während des User Group Treffens und 15 Jahre Klopotek



Konferenzen 'from editorial to market', hier in Berlin und New York, 2004 – 2007