

Neue Online-Angebote für unsere Verlagskunden

Klopotek und Publishing Technology arbeiten zusammen: Klopotek unterstützt die Online-Produkte IngentaConnect, IngentaByDesign und pub2web von Publishing Technology am deutschen Markt und in den Benelux-Ländern. Stefan Jacob, Geschäftsführer Klopotek GmbH, Ernst Lopes Cardozo, Geschäftsführer Klopotek BV, und Rob McPherson, Offshore Operations Director Publishing Technology plc, erklären, warum es zu dieser Partnerschaft gekommen ist und worin die Vorteile für die Kunden von Klopotek bestehen.



Rob McPherson: Wir waren einige Zeit im Gespräch, um Möglichkeiten für eine Partnerschaft auszuloten. Jetzt ist der Letter of Intent unterschrieben, und wir haben die Branchenpresse informiert. Warum hat sich Klopotek dazu entschlossen, die Online-Produkte von Publishing Technology zu vertreiben?

Stefan Jacob: Als Marktführer in Deutschland und Benelux ist Klopotek engagierter Partner von Verlagen weltweit. Die Branche erwartet von einem marktführenden Unternehmen, dass es eine umfassende Palette von Technologie-Lösungen anbietet. Mit den digitalen Plattformen IngentaConnect, IngentaByDesign und pub2web können wir den rasch wachsenden Anforderungen unserer Kunden im Bereich Online-Vertrieb gerecht werden, ohne das Rad neu zu erfinden. Aus diesem Grund freuen wir uns sehr, dass diese Allianz zustande gekommen ist

Rob McPherson: Wir sind auch froh über diese Partnerschaft und erwarten uns viel davon. Denn obwohl Publishing Technology bereits für eine Reihe von Kunden in UK und in Teilen Kontinentaleuropas tätig ist, haben wir uns bislang noch nicht auf Deutschland und die Benelux-Länder konzentriert. Die Klopotek Software ist bei mehr als 40% der Top-100-Verlage in Deutschland im Einsatz. Indem wir unsere digitalen Plattformen mit den Ressourcen von Klopotek verbinden, können wir also eine größere Anzahl von Kunden erreichen – schneller und kostengünstiger, als wir es allein bewerkstelligen könnten. Wir sind davon überzeugt, dass der deutsche und der Benelux-Markt ein großes Potential für unsere Online-Angebote darstellt.

Stefan Jacob: Davon bin ich auch überzeugt. Der Vertrieb von elektronischen Produkten wird für Verlage in Deutschland – wie überall sonst – von immer größerer

Bedeutung, um klassische Produktangebote zu ergänzen. Der dafür notwendige Service wird durch die bestehenden Vertriebsorganisationen der Branche – Auslieferungen und Buchhandel – aber nur unzureichend angeboten. Daher werden schon heute verstärkt Delivery Platforms benötigt, die Content für Kunden im Web bereitstellen. Der technische Aufbau und dauerhafte Betrieb dieser Online Angebote erfordert allerdings erhebliche Investitionen, und die Erstellung von individuellen Lösungen durch einen einzelnen Verlag ist zudem mit hohen Risiken verbunden. Auch Verlage in Deutschland suchen daher in diesem Bereich verstärkt Kooperationsmöglichkeiten, um ausreichend Content auf einer gemeinsamen Plattform anbieten zu können. Zudem erschließen sich Verlage über Web-Angebote den globalen Markt und wollen aus diesem Grund ihre Präsenz im Web erhöhen – also nicht nur mit einer Seite, der Homepage, vertreten sein.

IngentaConnect, eine Plattform für den Bereich Forschung und Wissenschaft, macht Publikationen besser auffindbar und schneller verfügbar, indem Nutzer ihre Inhalte schnell, einfach und kostengünstig online stellen können. IngentaConnect ist ein vollständig ausgelagerter ePublishing-Service, der für eine Vielzahl von Verlagen insgesamt mehr als 30.000 Publikationen online zur Verfügung stellt. Der Dienst verzeichnet jeden Monat mehr als 6 Millionen Zugriffe von Millionen Usern weltweit. IngentaConnect ist zudem mit vielen anderen Web-Angeboten im Bereich Forschung und Wissenschaft sowie mit wesentlichen Traffic-Erzeugern – beispielsweise Google – verbunden. Der Dienst bietet auch flexible Zugangs- und Autorisierungsmöglichkeiten, so dass Verlage zwischen verschiedenen Geschäftsmodellen für den Content, den sie auf die Plattform stellen, wählen können: Abos, Pay-per-View, kostenloses Ausprobieren etc.



<http://www.ingentaconnect.com>

Die **ByDesign**-Lösung von Ingenta bietet die gesamte Funktionalität von IngentaConnect, aber abgestimmt auf das spezifische Branding eines Unternehmens. Die Ähnlichkeit mit dem eigenen Web-Auftritt des Verlags ermöglicht einen Wiedererkennungswert für den User der Delivery-Plattform. Das Branding des Verlags wird auf einer Vielzahl von Seiten der Plattform umgesetzt, etwa dem Inhaltsverzeichnis für jede Ausgabe einer Zeitschrift, den Abstract-Seiten für die einzelnen Artikel und der jeweiligen Kaufseite.

pub2web – eine umfassende, content-unabhängige und mehrsprachige Plattform für digitales Publishing – ist auf die Bedürfnisse von zukunftsorientierten Verlagen zugeschnitten, die vielfältige, sich teilweise erst herausbildende Online-Strategien umsetzen wollen. Der Dienst, der auf die IngentaConnect-Technologie aufsetzt, unterstützt Buch- und Zeitschriftenverlage dabei, ihre Investitionen im Online-Bereich bestmöglich einzusetzen. Sie können ihren Content über die Plattform flexibel, auch auf Ebene kleinster Bestandteile, vertreiben. Verlage, die pub2web nutzen, behalten die volle Kontrolle über ihre Marke, Inhalte und Kundenbeziehungen.

Ernst Lopes Cardozo: Mit dem Verlagsmarkt in Benelux verhält es sich nicht anders. Für unsere Kunden ist an dieser Allianz besonders interessant, dass die Dinge für sie einfacher werden. Brill, zum Beispiel, ein Wissenschaftsverlag mit Sitz in Leiden, nutzt bereits IngentaConnect. Und jetzt hat Brill sich dazu entschlossen, die IT-Infrastruktur durch Klopotek zu ersetzen. Weil beide Software-Unternehmen nun eine Partnerschaft eingegangen sind, kann dieser Kunde erwarten, dass er in Zukunft flexibler agieren kann. Das halte ich für ganz wesentlich.



<http://www.ingentaconnect.com/content/brill> | Ingenta Connect

Rob McPherson: Ja. Es ist ganz klar, dass es für Verlage immer wichtiger wird, ihre Inhalte über möglichst viele Kanäle zu vertreiben – und in ihrer Entscheidung, welche Kanäle sie für welches Produkt wie bedienen, müssen sie so flexibel wie möglich sein können. Mit der Online-Plattform IngentaConnect können Verlage einzelne Artikel verkaufen, und sie legen selber fest, welches Geschäftsmodell sie hierfür verwenden wollen, ob Bezahlung pro individuellem Artikel oder Online-Abo. Sie können Lesern, die ihre Zeitschriften als Printprodukte abonniert haben, einen Gratiszugang zu Online-Versionen von bestimmten Artikeln zur Verfügung stellen, die auf IngentaConnect erscheinen, bevor das komplette Heft herauskommt. Eine andere Möglichkeit ist, alte Zeitschriften, ganze Jahrgänge, die gedruckt längst vergriffen sind, über das Internet wieder erhältlich zu machen. Dies kann ein interessantes Zusatzgeschäft sein. Wenn Verlagskunden dies wünschen, können sie ihre Artikel aber auch auf Open-Access-Basis über uns zur Verfügung stellen.

Stefan Jacob: Gut, was muss ein Verlag nun eigentlich tun, wenn er seine Inhalte über IngentaConnect vertreiben will?

Rob McPherson: Einfach gesagt: Sie geben uns Ihren Content, und wir kümmern uns um den Rest. Und zwar bis hin zur Abrechnung und statistischen Auswertung.

Stefan Jacob: Wie funktioniert das genau?

Rob McPherson: Wir benötigen einfach nur ihre Verlagsprodukte, egal in welchem Format. Das können PDF- oder PostScript-Dateien sein, SGML- oder XML-Formate, oder auch gedruckte Titel. Unsere proprietäre Content-Conversion-Software erstellt aus den Formaten, die wir von Ihnen erhalten, dem neuesten Stand der Technik entsprechende elektronische Dateien, die dann auf IngentaConnect hochgeladen werden. Wir bieten in diesem Bereich einen Full-Service, der das Digitalisieren genau so beinhaltet wie das Hosting und die Abrechnung.

Stefan Jacob: Was ist, wenn ein Verlag möchte, dass seine Inhalte in seinem Corporate Design erscheinen?

Rob McPherson: Die byDesign-Lösung von Ingenta bietet Ihnen in diesem Fall alles, was IngentaConnect auch kann, aber abgestimmt auf das spezifische Branding Ihres Verlagshauses. Der Bereich, der auf unserer Plattform für Sie bereitgestellt wird, ähnelt also stark Ihrem eigenen Website-Auftritt – dadurch haben Sie einen Wiedererkennungswert.



<http://wef.publisher.ingentaconnect.com/content/wef> | IngentaByDesign

Ernst Lopes Cardozo: Wie verhält es sich mit pub2web?

Rob McPherson: Diese Lösung ist auf die Bedürfnisse von Verlagen zugeschnitten, die vielfältige, sich teilweise erst herausbildende Online-Strategien umsetzen wollen. Mit pub2web werden Sie fit für

die Anforderungen der Zukunft. Es setzt auf die IngentaConnect-Technologie auf und ermöglicht Ihnen, Ihren Content äußerst flexibel, auch auf Ebene kleinster Bestandteile, zu vertreiben. pub2web lässt sich am besten als Multi-Content-Plattform beschreiben, die Zeitschriften, Bücher, Betriebsanleitungen und technische Dokumentationen, Konferenzberichte genau so wie Podcasts hosten kann. Sie unterstützt auch das Community-Building, ein Bereich, der in Zukunft immer wichtiger wird. Wenn ich versuche, unser Angebot vereinfacht zusammenzufassen, dann würde ich sagen: IngentaConnect ist eine einfach zu bedienende Lösung, die Ihnen alle Arbeit abnimmt, mit IngentaByDesign gehen Sie einen Schritt weiter und personalisieren Ihren Online-Vertriebskanal bei Ingenta, während Sie mit pub2web, einem komplexen und vielseitigen Tool, die volle Kontrolle über alle Bereiche Ihres digitalen Vertriebs behalten.

Stefan Jacob: Wenn ein Verlag nun Ihre Produkte einsetzen möchte – was bekommt er für sein Geld. Und vor allem: für wie viel Geld?

Rob McPherson: Die Kosten für den Verlag sind sehr überschaubar. Zunächst zu IngentaConnect: Abhängig davon, wie viele Zeitschriftentitel Sie bei uns hosten möchten, zahlen Sie eine jährliche Grundgebühr und tragen zusätzlich die Kosten für die Konvertierung der einzelnen Ausgaben. Eine Zeitschrift mit 6 Ausgaben beispielsweise ist auf IngentaConnect bereits für 3.080 Euro jährlich online. Dafür übernimmt Ingenta bis hin zur Abrechnung den gesamten Service als hosted Solution. Vierteljährlich erhalten Sie als Verlag eine Überweisung für die getätigten Downloads, die Sie jederzeit über ein Statistiktool verfolgen können. Sie haben sogar die Möglichkeit, im Kontext Ihrer Zeitschriftartikel Werbefläche zu nutzen oder zu vermarkten. Wenn ein Verlag seine Publikationen nun mit IngentaByDesign im Look and Feel seiner eigenen Website anbieten möchte, dann erstellen wir eine solche Website inklusiver aller Funktionalitäten von IngentaConnect für zusätzlich 2.000 Euro jährlich sowie einer einmaligen Setup-Gebühr von 3.250 Euro. Bei einer pub2web-Lösung hingegen handelt es sich um eine komplexe Standalone-Lösung im Design des Verlages. Hier hängen die Kosten stark von den gewünschten Funktionalitäten ab. – Es versteht sich von

selbst, trotzdem möchte ich es ganz klar sagen: Egal, welches unserer Produkte Sie als Verlag einsetzen, wir sind uns dessen bewusst, dass es für Sie von äußerster Wichtigkeit ist, dass wir Ihre Inhalte online sicher zur Verfügung stellen. Unsere Produkte verfügen über verlässliche, robuste und gleichzeitig auch flexible Authentifizierungssysteme und -prozesse, um den Zugang zu Ihrem Content zu steuern.

Ernst Lopes Cardozo: Für unsere Kunden ist es natürlich nicht nur wichtig, ihre Inhalte über möglichst viele Vertriebskanäle zu vertreiben. Sie möchten auch Informationen über diese Verkaufsfaktionen bekommen.

Rob McPherson: Natürlich. Ein großer Vorteil davon, Verlagsprodukte online zu vertreiben, besteht ja darin, leicht Einblicke in das Leserverhalten gewinnen zu können. Diese Informationen können extrem hilfreich sein, wenn es darum geht, zukünftige Ausgaben oder Produkte zu planen. IngentaConnect sammelt umfangreiche Daten über Ihre Leser, und zwar nach Titel und nach Institution. Über ein interaktives Flash-basiertes Interface können Sie als Verlag mit diesen Daten arbeiten, sich anhand einer Übersicht grob orientieren oder an bestimmten Stellen tiefer ins Detail gehen. Sie können Zugriffe über einen bestimmten Zeitraum verfolgen, was es möglich macht, Trends abzulesen. Selbstverständlich können Sie diese Daten auch herunterladen, um sie zu einem späteren Zeitpunkt zu analysieren. Und falls Fragen oder Probleme auftreten, können Sie jederzeit Ihren persönlichen Client Manager kontaktieren.

Stefan Jacob: Genau, und das bedeutet konkret, dass deutschsprachige Verlage, die bereits IngentaConnect, IngentaByDesign oder pub2web nutzen, auch weiterhin von Publishing Technology betreut werden, während Klopotek alle neuen Kunden im deutschsprachigen Raum unterstützt.

Ernst Lopes Cardozo: Neue Kunden in Benelux werden hingegen vom technischen Support von Publishing Technology betreut, wenn Sie Hilfe benötigen.

Stefan Jacob: Hierzu möchte ich noch etwas hinzufügen. Klopotek wird zwar den Kundensupport für die deutschsprachigen Kunden leisten. Aber alle Kunden, egal

Koninklijke Brill NV



Der Wissenschaftsverlag Brill, mit Sitz in Leiden, setzte IngentaConnect für die Planung und Durchführung des bislang größten Projekts ein, das auf die Umwandlung und Nutzbarmachung alter Datenbestände zielte. Die Frage war: Wie bringt man als Verlag 60.000 „verschüttete“ Zeitschriftenartikel, deren Veröffentlichung teilweise bis ins Jahr 1850 zurückreicht, „ans Licht“ der modernen Wissenschaft – und wie kann man gleichzeitig von so einem ambitionierten Vorhaben profitieren? Brill entschied sich für IngentaConnect, weil das Unternehmen seine Inhalte der Scientific Community auf einfacherem Wege zur Verfügung stellen, seine Relevanz im wissenschaftlichen Bereich steigern und für die User besser sichtbar und findbar werden wollte. Dies sollte dazu führen, dass mehr Wissenschaftler auf den Verlag mit Manuskriptangeboten zukommen, und dass mehr Artikel verkauft werden. Brill erreicht nun über IngentaConnect eine größere Anzahl von Wissenschaftlern – und in mehr Disziplinen – als zuvor, da sie über die Ergebnisse ihrer Suchanfragen im Internet direkt zu den Artikeln von Brill geführt werden. Im Jahr 2008, in dem bereits 90 Prozent der Altbestände online verfügbar gemacht wurden, konnte der Umsatz um 8-10 Prozent gesteigert werden.

Mohr Siebeck Verlag



Der Wissenschaftsverlag Mohr Siebeck, mit Sitz in Tübingen, veröffentlicht in den Bereichen Theologie, Philosophie, Rechts- und Wirtschaftswissenschaft. Nach einem Auswahlverfahren entschied sich der Verlag für IngentaConnect, um seine Zeitschrifteninhalte online zu hosten und zu vertreiben, die Online-Zugangsrechte von Abonnenten zu verwalten und im Pay-per-View-Verfahren Erträge zu erzielen. „Ein Grund für diesen Schritt bestand darin, dass Bibliotheken zunehmend darauf drängten, dass Online-Zugänge zu unseren Zeitschriften eingerichtet werden – uns war bewusst, dass wir Gefahr laufen würden, diese Abonnementkunden zu verlieren, wenn wir offline bleiben würden“, erklärte Geschäftsführer Dr. Georg Siebeck. „Zweitens nehmen Zeitschriften, die nicht auch im Internet verfügbar sind, an Bedeutung ab. Daher war es ganz klar, dass wir online gehen wollten.“ Mohr Siebeck entschied, dass eine Online-Version einer Zeitschrift einen Mehrwert für die Abonnenten darstellt, und erhöhte nach Einrichtung des Online-Zugangs über IngentaConnect die Abopreise – mit einem überraschenden Resultat: „Unsere Abonnenten haben aufgrund der Einführung dieses Zusatzservices beinahe alle eine Erhöhung der Abo-Preise akzeptiert.“ Mohr Siebeck war auch positiv überrascht von der Höhe des Umsatzes, der durch Pay-Per-View-Zahlungen erzielt werden konnte.

ob neu oder nicht, werden von Publishing Technology gehostet. Wir denken, dass IngentaConnect, IngentaByDesign und pub2web in einer bewährten und professionellen Umgebung in UK, den USA und China gehostet werden und dass es nicht notwendig ist, an einem weiteren Ort eine vierte Hosting-Location einzurichten.

Rob McPherson: Ja. Publishing Technology garantiert, dass die Online-Services für Kunden in Deutschland und Benelux in derselben Qualität und mit derselben Arbeitsleistung zur Verfügung stehen werden wie überall sonst auf der Welt – unabhängig davon, wo sich die technische Infrastruktur befindet.

Stefan Jacob: Zu diesem Punkt möchte ich noch sagen, dass die Verträge mit neuen Kunden im deutschsprachigen Raum, wo wir exklusive Vertriebsrechte haben, und in den Benelux-Ländern, wo wir nicht-exklusiver Reseller sind, mit der Klopotek GmbH geschlossen werden. Das bedeutet, dass wir für die Zufriedenheit dieser Kunden gerade stehen. Es ist ja auch so, dass es bis jetzt für einen Verlag in Deutschland nicht gerade einfach war, sich für Ingenta zu entscheiden, denn alle Rechtsfragen mussten in Englisch behandelt werden, unter englischem Recht. Das ist jetzt kein Hindernis mehr.

Ernst Lopes Cardozo: Ich möchte gerne noch auf einen anderen Punkt zu sprechen kommen. Wie stellen Sie sicher, dass die Inhalte, die über IngentaConnect online veröffentlicht sind, von den Nutzern auch gefunden werden?

Rob McPherson: IngentaConnect ist mit vielen anderen Web-Angeboten im Bereich Forschung und Wissenschaft sowie mit wesentlichen Traffic-Erzeugern – beispielsweise Google – verbunden. Um das genauer zu erklären – wir bieten eine Reihe von Reference-Linking-Services, die dafür sorgen, dass der Content, der über IngentaConnect zur Verfügung gestellt wird, in der Logik des Internets einen möglichst hohen Stellenwert erhält. Ingenta arbeitet eng mit Suchmaschinen zusammen, was bedeutet, dass Ihre Texte, die Sie uns als Verlag übergeben, in den Suchergebnissen aufscheinen, wobei Sie aber natürlich bestimmen, wer wie Zugang zu diesen Texten bekommt. Zudem verlinkt unsere Technologie Ihre bei uns veröffentlichten Inhalte zu möglichst vielen wichtigen Ressourcen, wozu Bibliotheksdienste, Abonnementwerber, Abstract- und Index-Datenbankprovider und Dokumentlieferdienste gehören. Zusammenfassend gesagt, wir garantieren Ihnen als Verlag, dass Sie im Internet optimal präsent sind, durch ein leistungsfähiges Verlinkungs- und Vertriebsnetzwerk, wozu auch große Player wie Google gehören, und dadurch gewinnen Sie neue Leser und erhöhen Sie Ihren Umsatz. – Eine Frage, die ich noch stellen möchte: Planen Sie, Schnittstellen zwischen den Online-Produkten von Publishing Technology und der Klopotek Software einzurichten?

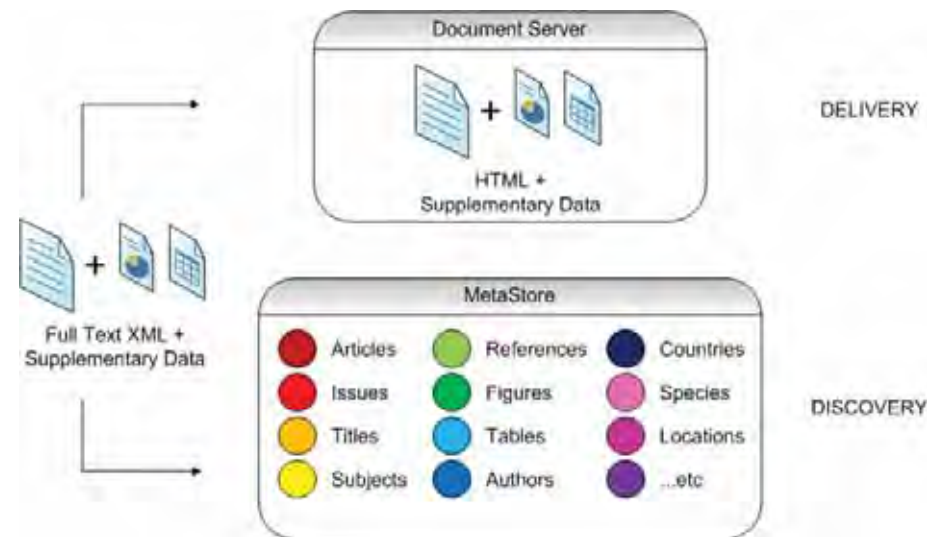
Stefan Jacob: Da weder das Vorhandensein von Klopotek Modulen noch von Schnittstellen zwischen Ingenta und Klopotek eine Voraussetzung für die Nutzung von Ingenta ist, sehen wir hierfür

keinen unmittelbaren Bedarf. Wir planen aber, längerfristig Integrationsschnittstellen zur Verfügung zu stellen, wenn sich diese Partnerschaft als Erfolg erweist. Diese würden natürlich einen besonderen Nutzen für Verlage darstellen, die Klopotek und IngentaConnect oder pub2web gemeinsam nutzen. Ernst Lopes Cardozo hat ja schon Brill erwähnt. Ich denke, wir müssen abwarten, wie der Markt reagiert – im Moment kann ich nur sagen, dass ich davon überzeugt bin, dass die Produkte und Services, die Klopotek anbietet, sehr gut durch IngentaConnect, IngentabyDesign und pub2web ergänzt werden. Aber ganz klar, wie das immer ist, unsere Kunden werden darüber entscheiden.



<http://wef.publisher.ingentaconnect.com/content/wef/IngentaByDesign>

Rob McPherson: Dem schließe ich mich natürlich an, da bleibt nichts hinzuzufügen, vielleicht nur noch dies: Diese Partnerschaft mit Klopotek ermöglicht uns jetzt, durch die Kombination unserer Kompetenzen, unserer Produkte und der besten Tools und Services für digitales Publishing, die am Markt erhältlich sind, ein Level an umfassendem Support bieten, das seinesgleichen sucht. Ich bin mir sicher, dass der deutsche und der Benelux-Markt darauf positiv reagieren wird.



Driving Discovery

Genauere Informationen über IngentaConnect, IngentaByDesign und pub2web finden Sie unter www.klopotek.de im Menübereich „Produkte“ unter „Online-Lösungen von Ingenta“.

Gern informiert Sie auch Sabine Schubert, ingenta@klopotek.com, über die einzelnen Produkte.

Klopotek AG
info@klopotek.de
www.klopotek.de