

klopotek.



BUY THE BEST - FORGET THE REST

**WOLTERS KLUWER EDUCATION
RUNS KLOPOTEK**

Ilhan Aksoycan and
Ulrich Klopotek von Glowczewski
talking about the project

© Klopotek & Partner GmbH, Berlin, Deutschland 2002
Alle Rechte vorbehalten.
Der Abdruck, auch nur auszugsweise,
bedarf der vorherigen schriftlichen
Zustimmung des Herausgebers.

© Klopotek & Partner GmbH, Berlin, Germany 2002
All rights reserved.
No part of this publication may be reproduced
without the prior permission in writing
of the publisher.

Sehr verehrte Leserin,
sehr geehrter Leser,

mit diesem Heft starten wir eine Reihe mit Case Studies, in der unsere Kunden zu Wort kommen. Sie berichten, warum sie sich für Klopotek entschieden haben, wie ihre Einführungsprojekte gelaufen sind und welche strategischen Vorteile sich im praktischen Betrieb realisiert haben.

Wir haben dazu Gespräche mit den Entscheidern geführt und ihre spezifische Sicht aufgezeichnet, um Ihnen Anregungen und Ideen zu vermitteln, aber auch um Ihnen Argumente für eine vielleicht schwierige Entscheidung zu geben.

Natürlich sind wir gespannt auf Ihre Reaktion. Sagen Sie uns, ob Sie die Themen interessieren, wie Sie die Informationen verwerten und vor allem, was wir besser machen können.

Und tun Sie jetzt das, worauf unser aller Geschäft beruht: lesen Sie.

Der Abschluss eines Rahmenvertrags zwischen der Education Division von Wolters Kluwer und uns war die bisher mit Abstand größte Einzelvereinbarung über den Einsatz von Standardsoftware-Lizenzen im Verlagswesen überhaupt.

Vereinbart ist die Ablösung von verschiedenen Verlagssystemen durch die Klopotek Verlagssoftware für 1.500 Arbeitsplätze an allen europäischen Standorten in sieben Ländern. Ergänzt wird die einheitliche Standardsoftware für Planung, Produktion, Vertrieb und Marketing dabei durch die SAP R/3-Module FI und CO. Dass diese Kombination bei den meisten unserer Kunden seit Jahren stabil und zuverlässig im Einsatz ist, hat die Entscheidung sicher leichter gemacht. Die Devise hieß zweifellos, buy the best, forget the rest, wie CTO İlhan Aksoycan im folgenden Interview treffend formuliert.



Carl-Hubertus Mann Garcia, Director Sales

Dear Reader,

With this issue we are beginning a series with case studies in which our customers can have their say. They report why they have chosen Klopotek, how their installation projects have run and which strategic advantages they have realised in their practical operations. We have held discussions with those who were responsible for making software decisions, and recorded their specific points of view in order to give you suggestions and ideas, and also to give you arguments for a possibly difficult decision.

We are, of course, eager to hear your reaction. Please tell us if the topics interest you, how you put the information into practice and, above all, what we can do better. And please do now what our whole business is based on: read on.

The conclusion of a general agreement between the Education Division of Wolters Kluwer and Klopotek was by far the biggest single agreement for the use of standard software licences in the publishing industry to date.

It is agreed that several different publishing systems will be replaced with Klopotek publishing software

Doch bis zu dieser weitreichenden Entscheidung waren viele Hürden zu nehmen und Aufgaben zu bewältigen, wollten Anwender und Management sich von der Eignung und Stärke der Lösung überzeugen.

Den Kontakt mit uns aufgenommen hat Mitte 2000 die deutsche Tochter Stam Verlag, heute Bildungsv Verlag EINS. Nach der positiven Beantwortung ihres Anforderungskatalogs konnten wir uns mit einer gelungenen Präsentation gegen vier weitere Mitbewerber durchsetzen.

Zu diesem Zeitpunkt hatte sich die niederländische Schwester Wolters-Noordhoff bereits mit mehreren Systemen beschäftigt und stand kurz vor einer Entscheidung. Wir sind dort mit einem großen Spezialistenteam angetreten und haben zusammen mit unserem niederländischen Solution Partner Contrast Automatisering innerhalb von einigen Workshops und Abstimmungsrunden auch in den Niederlanden überzeugend die Vorteile unserer integrierten Lösung bewiesen.

Natürlich sind für unseren Erfolg die langjährigen Erfahrungen mit Schulbuch- und Bildungsverlagen wichtig gewesen, aber auch unsere gesamte Branchenkenntnis und die Flexibilität und das Engagement unseres Teams hat uns, wie uns Wolters Kluwer bescheinigt hat, positiv vom Wettbewerb abgehoben.

Und natürlich hat es den Beteiligten auf beiden Seiten großen Spaß gemacht und die Kontakte gingen bisweilen über das rein geschäftliche Gespräch hinaus.

In der Zwischenzeit haben sich auch die anderen Wolters Kluwer Education Verlagshäuser mit der Lösung auseinander gesetzt und so sind im Herbst 2001 bei Nelson Thornes in UK und im Januar 2002

bei Wolters Plantyn in Belgien die Einführungsprojekte begonnen worden. Der schwedische Liber Verlag plant den Projektstart für Ende dieses Jahres. Die termingenaue Produktivsetzung des Gesamtsystems beim Bildungsverlag EINS innerhalb von acht Monaten konnte mit Erfolg im Januar 2002 vermeldet werden. Die Zusammenarbeit zwischen Verlags- und Beraterteam wird als beispielhaft bezeichnet. Dies gilt auch für die Leistung unseres Beratungspartners CUBIS AG, Essen, der für die reibungslose Anbindung der SAP-Module mit Hilfe seiner Klopotek-SAP-Standardschnittstellen gesorgt hat.

Wir sehen die Partnerschaft mit Wolters Kluwer als wichtigen Meilenstein an auf unserem Weg in den internationalen Markt und möchten hier nochmals Dank sagen für das große Vertrauen, das uns der Konzern entgegenbringt.

Ihnen, meine Damen und Herren, danke ich für Ihr Interesse und wünsche Vergnügen bei der Lektüre,

Ihr
Carl-Hubertus Mann Garcia
Director Sales

Berlin, März 2002

[mailto: c-h.mann_garcia@klopotek.de](mailto:c-h.mann_garcia@klopotek.de)

for 1,500 users in all European locations in seven countries. The integrated standard software for planning, production, sales and marketing is being complemented by the SAP R/3 moduls FI and CO.

The decision was certainly made easier by the fact that most of our customers have been using this combination reliably for years. The motto goes, without a doubt, "buy the best, forget the rest", as CTO İlhan Aksoy can aptly formulated in the following interview. But to get to this far-reaching decision many hurdles had to be overcome. Users and management wanted to be convinced of the suitability and strengths of the solution.

The German subsidiary Stam Verlag, today Bildungsverlag EINS, established contact with us in mid-2000. After the positive response to their order catalogue we could distinguish ourselves with a successful presentation from four other competitors. At this time the Dutch sister company Wolters-Noordhoff was already considering several systems, and was ready to make a decision. We went in with a large team of specialists, and proved, together with our Dutch Solution Partner Contrast Automatisering, in the Netherlands too the advantage of our integrated solution after a few workshops and coordination rounds.

Of course our long-term experience with schoolbooks and educational publishers was important for our success. But what made us stand out in the competition was our whole knowledge of the industry, and the flexibility and commitment of our team, as Wolters Kluwer confirmed for us.

And of course the participants on both sides had great fun, and the relationships occasionally went beyond pure business talk.

In the meantime the other Wolters Kluwer educa-

tional publishing houses also gave serious thought to the Klopotek Solution. So the introduction projects have begun in autumn 2001 at Nelson Thornes in the UK and in January 2002 at Wolters Plantyn in Belgium. The Swedish Liber Verlag is planning a project start for the end of this year.

We could announce in January 2002 that the whole system at Bildungsverlag EINS had successfully gone live within eight months. The cooperation between publishing house and consulting team can be described as exemplary. The same is true for the performance of our consulting partners CUBIS AG, Essen, who took care of the seamless linking of the SAP modul with the help of Klopotek-SAP standard interfaces.

We see the partnership with Wolters Kluwer as an important milestone on our way to the international market, and we would like to say thank you here again for the great trust which the group places in us.

I thank you for your interest and wish you lots of fun reading.

Yours,
Carl-Hubertus Mann Garcia
Director Sales

Berlin, March 2002

mailto: c-h.mann_garcia@klopotek.de



Wolters Kluwer bietet hochwertige Publikationen für das Fachpublikum und zählt im Bereich der Fachinformation zu den weltweit führenden Unternehmen. Der Medienkonzern ist mit ca. 19.000 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von EUR 3,7 Milliarden in mehr als 25 Ländern in Europa, Nord-Amerika und Asien vertreten.

Das Produktangebot umfasst Content, Tools und Serviceleistungen, Loseblattwerke, Bücher, Newsletter, Zeitschriften, Software (Tools), CD-ROMs, Online-Datenbanken und Internet Dienstleistungen.

Wolters Kluwer vereinigt einige der ältesten und renommiertesten Namen des Verlagsbereichs, die für Tradition, Qualität und Zuverlässigkeit stehen.

Fachinformation und Dienstleistungen bieten die Divisions

Legal, Tax & Business für Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Personalleitung, Regierung und Verwaltung

International Health & Science für Mediziner, Fachärzte, Krankenschwestern, Krankenhäuser, Pharmaunternehmen, Apotheken, Wissenschaftler, Studenten

Education für Schulen, Lehrer und Schüler

Die Wolters Kluwer Education Division, die sich auf Europa konzentriert, publiziert Lehrmaterial für den gesamten Lehrplan des Grund- und Hauptschulwesens für Studenten, Lehrer und Dozenten, zum Teil auch für die Berufsausbildung. Das Angebot enthält in erster Linie Bücher für den Schulgebrauch, zunehmend werden aber auch elektronische Produkte wie Softwarepakete für die Examensprüfung oder web-basierte Lernumgebungen entwickelt. Die Education Division umfasst die Verlage Wolters-Noordhoff, Liber, Nelson Thornes, Bildungsverlag EINS, Wolters Plantyn, Kieser Verlag und Müszaki.



Klopotek entwickelt seit 1992 Standardsoftware für Verlage. Die klare Ausrichtung der Produkte an den speziellen Bedürfnissen der Verlagsindustrie, basierend auf einer modernen Technologie, haben Klopotek zum Marktführer in Deutschland und zum erfolgreichen Softwareanbieter in Europa gemacht.

Klopotek Verlagssoftware in deutscher, englischer und niederländischer Sprache ist inzwischen an mehr als 5000 Verlagsarbeitsplätzen in Europa Standard. Neben der führenden Marktposition in Deutschland ist die Branchensoftware vor allem in Benelux und UK erfolgreich; erste Einführungen in den USA sind für 2002 vorgesehen.



Wolters Kluwer is in the business of providing smart information tools for professionals. It is among the leading players in its field. Wolters Kluwer is a multinational information services company with annual sales of EUR 3.7 billion and approximately 19,000 people in more than 25 countries in Europe, North America and Asia Pacific.

Product offerings combine content, (workflow) tools and services, loose leaf publications, books, newsletters, journals, software tools, CD-ROMs, online databases, Internet services. Wolters Kluwer owns some of the oldest and most respected brands, representing core values such as authority, quality and reliability.

Serving professional customers:

Legal, Tax & Business: Lawyers, fiscal experts, accountants, HR-professionals, government, other professionals

International Health & Science: Medical specialists, nurses, hospitals, pharmaceutical companies, pharmacies, scientists, students

Education: Schools, teachers, pupils

The educational publishing group, which is focused on Europe, serves students, teachers and lecturers in subjects right across the curriculum in primary and secondary education, and - to a limited extent - covers vocational education.

The cluster mainly delivers books for school use, but increasingly electronic products such as software packages for exam testing or web-based learning environments are being developed. Companies in this cluster: Wolters-Noordhoff, Liber, Nelson Thornes, Bildungsverlag EINS, Wolters Plantyn, Kieser Verlag, Müszaki.

Since 1997 Klopotek has developed standardised software solutions for publishing houses. The clear alignment of the products for the special needs of the publishing industry, based on modern technology, have made Klopotek to the market leader in Germany and successful software provider in Europe.

Klopotek publishing software in German, English and Dutch has become standard at more than 5,000 publishing work stations in Europe. In addition to the leading market position in Germany, the business software is successful especially in the Benelux countries and in the UK. The first introductions in the US are planned for 2002.

klopotek.



Ulrich Klopotek von Glowczewski, CEO of the Klopotek Group

Die neue Software vereinheitlicht das Verlagsbusiness in der Division, lässt eine bessere Abstimmung der Arbeitsabläufe zu und spart Zeit.

Klopotek: Bis 2004 sollen in der Education Division die jetzigen heterogenen IT-Systeme europaweit gegen eine einheitliche Standardsoftware ausgetauscht werden. Seit Herbst letzten Jahres laufen die Projekte mit dem Bildungsverlag EINS; Wolters Noordhoff wird in mehreren Teilschritten die Ablösung der Altsysteme zum nächsten Herbst vornehmen. Das Projekt Wolters Plantyn beginnt jetzt.

Wie sind die Rahmenbedingungen in Ihrem Konzern und warum haben Sie entschieden, für verschiedene Länder mit unterschiedlichen Bedingungen ein und dieselbe Software einzusetzen und dies für die gesamte Lösung von Planung, Produktion und Vertrieb?

Aksoycan: Wenn man von den Arbeitsprozessen ausgeht, muss man sagen, dass sie - obwohl Wolters Kluwer natürlich in verschiedenen Ländern arbeitet - eigentlich doch sehr vergleichbar sind. Von daher fällt die Überlegung weg, dass wir unterschiedliche Bedingungen besonders berücksichtigen müssten. Man muss sogar noch weitergehend sagen, dass wir mit dem neuen Softwaresystem auch die Erneuerung der Prozesse in den Verlagen erreichen wollen. In dieser Software sind Kenntnisse über das Verlagsbusiness enthalten, die unsere Arbeitsabläufe und ihre Abstimmung im Ganzen auf eine höhere Ebene bringen werden.

Das letzte Argument ist die Zeiterparnis. Dadurch, dass wir die Software gemeinschaftlich in der Verlagsgruppe einführen, hoffen wir natürlich, die Zeit für den Einführungsprozess zu verkürzen.

Wir haben aufgrund der benötigten allgemeinen Funktionalität eine Entscheidung getroffen und müssen nicht für jedes Land eine Studie machen, welche Systeme es gibt. Das geht schneller und ist viel klarer.

Der Zeitplan ist besser einzuhalten und man kann sich wirklich auf das Wesentliche konzentrieren. Und das merken wir natürlich in der Entwicklung von neuen Produkten und in der Kundenbetreuung. Große Studien, die eigentlich doch immer wieder dasselbe Resultat liefern, wären hier Zeitverschwendung.

Klopotek: By 2004 the current heterogeneous IT systems should be exchanged into a common standard software throughout Europe in the Education Division. Since autumn 2001 the projects have run with the Bildungsverlag EINS; Wolters Noordhoff will carry out the replacement of the old software in several steps to the autumn of 2002. The project Wolters Plantyn has now commenced.

What are the general operating conditions in your group, and why have you decided to introduce one solution for a complete process of planning, production, and sales in various countries who operate with different conditions?

Aksoycan: Although Wolters Kluwer works in many countries, and we start with the work processes, you have to say that they are actually quite comparable. So the idea that we would have to consider various country and local conditions no longer applies.

It also has to be said that we want to achieve the renewal of the processes in the publishing houses with this new software system. This software contains knowledge of the publishing business that will bring our working processes and their coordination to a higher level.

The last argument is the time-savings.

Because we introduce the software jointly in the publishing group, we are able to shorten the time needed as much as possible. We made a decision based on the general functionality, and therefore we don't need to do a major study for every country which would actually show the same results again and again, and be a complete waste of time.

The concept allows us to go faster and with a clear focus. We can keep on schedule and really concentrate on the essentials. We can also see that development of new products and customer care will benefit our companies. So those are the general arguments.

Klopotek: What has been your IT solution until now? In contrast to internal publishing developments and IT providers, which offer partial solutions, which thereby mean heterogeneous systems, Klopotek's business solution is a standardised software in which all



Ilhan Aksoycan, CTO of Wolters Kluwer Education

The new software standardises the publishing processes across the division. It allows better coordination of the workflow and saves time.

Heterogene und veraltete IT-Lösungen instand zu halten kostet viel und liefert nicht das, was von moderner Software erwartet wird.

Klopotek: Wie ist Ihre bisherige IT-Lösung? Gegenüber verlagsinternen Eigenentwicklungen und IT-Anbietern, die Teillösungen bieten und damit für einen Konzern heterogene Systeme bedeuten, ist die Branchenlösung von Klopotek eine Standardsoftware, in der alle Verlagsprozesse integriert sind. Versprechen Sie sich davon höhere Effizienz und engere Bindung der Verlage untereinander?

Aksoycan: Die bisherigen IT-Lösungen sind heterogen und veraltet. Es sind zum Teil Eigenentwicklungen, die schon sehr lange bestehen. Zum einen sind sie wegen dieses langen Zeitraums veraltet, zum anderen sind auch die Leute, die sie damals entwickelt haben, gar nicht mehr da. Und neben dieser Abhängigkeit von Alter und Personen liefert die Software auch nicht mehr das, was von ihr erwartet wird, obwohl sie eigentlich speziell für den individuellen Bedarf entwickelt wurde. Das bedeutet, dass die bisherigen Lösungen - um sie wirklich instand zu halten - auch sehr teure Systeme sind.

Klopotek: Es gibt von Ihnen die Aussage: "Working with the same software will improve processes throughout the business, and create expertise within the company. It will also allow us to negotiate deals in other areas of publishing on behalf of the whole group." Versprechen Sie sich von Ihrer Entscheidung für eine andere IT-Unterstützung Wettbe-

werbsvorteile für die Education Division?

Aksoycan: Meine Aussage ist nach wie vor gültig. Nach bisher kaum zwei Wochen kann man aus den ersten Erfahrungen in Deutschland schon sagen, dass wir hier eine Prozessverbesserung bekommen.

So sehen wir zum Beispiel den Nutzen im Bereich der Produktionsplanung. Sehr wichtig ist es auch, die Prozesse bis zum Druck der Bücher am Ende vereinheitlichen zu können. Auch wenn wir dies outgesourced haben, gibt es sehr viele Möglichkeiten, Planungen abzustimmen. Allein dadurch, diese Abstimmungen auf der Education Division Ebene vornehmen zu können, sind die Kosteneinsparungen sehr groß.

Wie vorteilhaft es ist, dieselben unterstützenden Systeme einzusetzen, erkennt mittlerweile jeder. Sowohl im Bereich der ganzen Planung wie auch im Bereich von Produktion und Abwicklung von Contents ist dies deutlich zu sehen.

Klopotek: Ihre Zielgruppe sind Schulen, Lehrer und Studenten und Ihr Unternehmen arbeitet sehr marketingorientiert. Die Beobachtung der Zielgruppe Schule/Lehrer ist für Ihren Markt ein entscheidender Faktor. Durch das Marketingsystem müssen alle Schulen und Lehrer dieses Landes erfasst sein; es muss die Konkurrenzbeobachtung und direktes Lehrermarketing unterstützen.

publishing processes are integrated. Do you expect a higher efficiency and a closer relationship among the publishing houses?

Akosycan: The previous IT solutions are very heterogeneous and outdated.

They have been in part self-made solutions or our own developments, which have been around for a long time. They are outdated, and also the people who developed them are not even around any more. In addition to this dependence on legacy systems and people, the software doesn't deliver what is expected of it any more, although it was originally developed for the individual requirements.

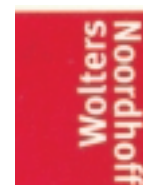
That means that the previous solutions - to really keep them in good condition - are also very expensive systems.

Klopotek: You have made the statement: "Working with the same software will improve processes throughout the business, and create expertise within the company. It will also allow us to negotiate deals in other areas of

publishing on behalf of the whole group." Can you expect a competitive advantage for the Education Division because of your decision to implement standard software applications?

Aksoycan: This statement is as valid now as ever. After barely two weeks we can say from our experience in the German market that we recognise process improvements. We see, for example, use in the area of production planning. It is also very important to be able to standardise the processes through to the printing of the books. Even if we've outsourced the printing, there are many possibilities for improvements in coordinating the planning. The possibility of being able to coordinate at the Education Division level will result in enormous savings. And everyone is beginning to recognise that it is advantageous to employ the same supporting systems. This is true in the area of planning as well as production and content management.

To keep heterogeneous and outdated IT solutions in good conditions is not only expensive but also falls short of one's expectations of modern software.



Was benötigt Wolters Kluwer, um die Marktposition zu verbessern und welche neuen Möglichkeiten sehen Sie durch die Marketingverzahnung in der Klopotek Software gegeben?

Aksoycan: Ich denke, um die Marktposition zu verbessern, ist das Wichtigste, früh zu erkennen, wo der Markt sich ändert, wie etwa durch elektronische Produkte. Darüber hinaus liegt uns daran, den Kontakt mit den eigentlichen Benutzern zu bekommen. Das hat auch damit zu tun, dass die Bildung viel mehr individualisiert wird oder zumindest mehr individualisiert verpackt wird. Auch die Bildungsstrukturen ändern sich stark in Richtung Individualisierung. Das bedeutet für uns, dass wir auch mehr über die Endbenutzer wissen müssen, die ja die

wirklichen Kunden sind. Der Kundenbestand wird also sehr viel größer; und dafür braucht man den direkten Zugriff auf die entsprechenden Informationen.

Andererseits bewirken die Veränderungen im Markt, dass sowohl der Produktions- wie auch der Lebenszyklus der Produkte kürzer wird. Das heißt, dass wir mehr unterschiedliche Produkte schneller anbieten müssen, um die Marktposition zu behalten. Auch da hilft sicher ein deutlich einheitliches System mit der reichen Funktionalität, wie wir es jetzt haben, sehr.

Klopotek: Sie haben Planung, Produktion, Auftragsbearbeitung, Honorar, das Marketing, über das wir gerade schon gesprochen haben, und eigene Auslieferungen.

In unserer Software wurde mit dem Produktplanungs- und -managementsystem auf den Planungsaspekt besonderer Wert gelegt. Hier wurde von uns sicher ein größerer Schwerpunkt gesetzt als in anderen Softwarelösungen auf dem Markt. War dies ein Wettbewerbskriterium, das die Konzernentscheidung beeinflusst hat?

Der Markt ändert sich, der Kundenbestand wird größer und der Produktzyklus kürzer. Ein IT-System mit dieser reichen Funktionalität hilft, die Marktposition zu verbessern.

Wenn Planungen unterschiedlicher Geschäfte in verschiedenen Ländern gut miteinander abgestimmt werden können, wirkt sich dies in günstigeren Konditionen aus.



Klopotek: Your target groups are schools, teachers and students, and your company is very marketing-oriented. Understanding the target group of schools and teachers is a deciding factor for your market. Through the marketing system, all schools and teachers in the country have to be included; it has to support knowledge of the competition and direct teacher marketing. What does Wolters Kluwer need to improve its market position, and which new possibilities do you see through dovetailing with the Klopotek software?

Aksoycan: I think in order to improve the market position it is important to recognise early-on where the market is changing, for example through electronic products. Moreover, it is important to get contact with the actual users.

Also important is the fact that education is becoming much more individualised, or at least it seems so. The educational structures are changing quickly towards individualisation. For us that means that we also need to know more about the end users, who are actually the customers. The cus-

tomers pool is also becoming much larger, so direct access to information about the customer is needed.

On the other hand, the changes in the market have the effect of making the production cycle and the lifecycle of the product shorter.

That means that we need to offer more different products faster to hold the market position. Here too, it helps very much to have a clear standardised system with the rich functionality, that we now have.

Klopotek: You have planning, production, order processing, royalties, marketing, of which we have just spoken about, and your own distribution. In our software we place special value on the aspect of planning with our "product planning and management system". We certainly placed a greater emphasis on this aspect than did other software solutions on the market. Was this a major factor that influenced the group's decision over our competitors? What expectations do you have

The market is changing, the customer pool is becoming larger and the production cycle shorter. An IT system with such rich functionality helps to improve the market position. Planning and scheduling the coordination of various businesses in different countries has a favourable impact on business.

“Das stärkste Argument für die Branchenlösung von Klopotek war, dass sie deutlich erkennbar unsere Geschäftsprozesse unterstützt und verstärkt. Uns war die Branchenkenntnis, die in dieser Softwarelösung enthalten ist, sehr wichtig.”

Welche Erwartungen haben Sie, wie sich Arbeitsprozess und Ergebnisse in diesem Bereich verändern werden?

Aksoycan: Das habe ich vorhin schon angesprochen. Die Vorteile in Planung, Produktion oder Auftragsbearbeitung werden deutlich, wo wir Planungen von unterschiedlichen Geschäften in verschiedenen Ländern besser miteinander abstimmen können. Das wirkt sich auch in besseren Konditionen aus.

Sehr wichtig ist, dass wir durch die Software unterstützt werden, schneller und vielfältiger verschiedene Produkte anbieten zu können. Und dies nicht nur, weil im heutigen Markt der Lebenszyklus von Produkten kürzer wird, sondern weil wir auch unsere Märkte erweitern müssen. Beispielsweise wollen wir neben Standard-schulbüchern mehr Produkte zur Unterstützung der Studenten zu Hause oder für Lehrer machen.

Um das Wachstum zu erreichen, das wir als Zielsetzung haben, müssen wir auch in anderen Märkten - wie etwa im Bereich corporate training - neue Produkte entwickeln.

Klopotek: Im Wettbewerb stand ja mit der Klopotek Lösung eine spezifische Branchenlösung versus eine allgemeine ERP Lösung. Was war für Sie das stärkste Argument für die Klopotek Lösung?

Aksoycan: Das stärkste Argument für die Branchenlösung von Klopotek war, dass sie deutlich erkennbar unsere Geschäftsprozesse unterstützt und verstärkt. Uns war die Branchenkenntnis, die in dieser Softwarelösung enthalten ist, sehr wichtig. Nur unter diesen Bedingungen kann man eine Standardlösung einführen. Es sind sonst zu viele Diskussionen zwischen den Fachleuten in unserem Betrieb und den EDV-Leuten des Lieferanten nötig, wenn diese möglicherweise unseren Prozess nicht beherrschen und deshalb auch keine guten Lösungen bieten können.

Das wollten wir vermeiden und darum war das Branchen-Know-how in dieser Softwarelösung ein sehr wichtiges Argument für uns.

Klopotek: Nach dem Prinzip "best of breed - merged product sets" wurde besonderes Augenmerk auf die Integration mit dem Finanzmodul von SAP R/3 gelegt. Wir halten die Kombination aus Klopotek Software für alle Verlagsanforderungen und SAP Rechnungswesen und Finanzlösungen für Buchhandel und Controlling für eine zuverlässige, hochperformante Lösung. Wie haben Sie dies im Vorfeld und jetzt im praktischen Arbeitsprozess gesehen?

Aksoycan: Hiermit haben wir jetzt auch die ersten Erfahrungen gemacht, und die sind gut. Auch wenn SAP uns im ersten Ansatz natürlich gern das

regarding how the work processes and what results in this area do you expect will change?

Aksoycan: I spoke on this issue earlier. The advantages in planning, production or commissioned work become clear, where we can better coordinate planning from various businesses in various countries. That also has the effect of better results.

But what's really very important is that we are supported in making different products faster and more varied. This is true not only because the life cycle of products in today's markets is shorter, but also because we need to expand our markets. For example, in addition to standard school books, we want to make more products for helping students at home, or products for the teacher. In order to achieve the growth we set as our goal, we have to develop new products in other markets such as in the field of corporate training.

Klopotek: In the competition there was a specific business solution versus a general ERP solution. A question here about the competition criteria: What was for you the strongest argument for the Klopotek solution?

Aksoycan: The strongest argument for Klopotek's business solution was that it clearly and recognisably supports and strengthens our business process.

For us, the industry knowledge contained in this software solution was very important. Only under these conditions can a standard solution be introduced. Otherwise too many discussions are required between the experts in our company and the supplier's application people, who possibly don't know our process and therefore can't offer good solutions.

We wanted to avoid that and that's why the industry know-how in this software solution was a very important argument for us.

Klopotek: According to the principle "best of breed - merged product sets", special attention was given to integration with the finance model of SAP R/3. We consider the combination of Klopotek software for all publishing demands and SAP accounting and financial solution for book trade and controlling to be a dependable and high-performance solution. How did you envisage this would be integrated in advance, and how do you see it working now in your practical work process?

“The strongest argument for Klopotek's business solution was that it clearly and recognisably supports and strengthens our business process. For us, the industry knowledge contained in this software solution was very important.”

Offene Softwarearchitektur ist wesentlich, denn bei den Marktänderungen muss es auch möglich sein, eCommerce Applikationen oder Internet Publishing Systeme zu integrieren.

ganze Paket verkauft hätte, sind sie selbst jetzt durchaus von ihrem eigenen Marketing her zufrieden, weil auch sie Erfolg in dieser Zusammenarbeit haben.

Wir haben natürlich auch über Schnittstellen nachgedacht, aber die Vorteile, 'the best of breed' zu nehmen, sind sehr viel größer als der Aufwand für andere Lösungen.

Klopotek: Durch Anbindung der Web Applikationen wird der Verkauf von Verlagsprodukten übers Web ohne Systembrüche ermöglicht. Mit EDU-COM wurde für Wolters-Noordhoff ein webbasiertes Direktbestellsystem für den Buchhandel fertiggestellt. Welche Perspektiven sehen Sie in diesem Bereich?

Aksoycan: Dies betrifft unseren Produktkatalog, und die Arbeit in diesem Bereich wird sich schnell in Richtung Web Applikationen und Web Content erweitern. Auch dies ist ein Argument für ein einheitliches System.

Im Web gehen viele Dinge über Landesgrenzen hinweg; das müssen wir mit unserem Back Office unterstützen. Wir sehen in unterschiedlichen Segmenten, zum Beispiel jetzt auch in Education, dass sich der Verkauf von elektronischem Content sehr schnell entwickelt. Insofern geht es uns nicht nur um Bücher, sondern auch um Web Produkte und Web Content.

Die Unterstützung durch unser Back Office ist uns darum sehr wichtig.

Klopotek: In einem früheren Interview sagen Sie: "Crucially the Klopotek Solution is future proof: it will allow sales of electronic products, an area, which is not supported by current products."

Aksoycan: Das sehe ich immer noch so; mittlerweile vielleicht sogar noch stärker.

Klopotek: Welche weiteren Eigenschaften des Systems sind für Sie wichtig bzw. wo sehen Sie besondere Geschäftsvorteile?

Aksoycan: Für uns ist natürlich die Kontinuität sehr wichtig, weil solch eine Lösung ein wesentlicher Teil unserer Betriebsführung sein wird. Wir wären äußerst unglücklich, wenn wir mit der Kontinuität Probleme bekämen. Und in dieser Softwarelösung sehen wir hierzu von der Technologie her Sicherheiten eingebaut.

Im Vergleich zu anderen Lieferanten ist die Offenheit dieser Softwarearchitektur sehr wesentlich. Wir können bei den Änderungen des Marktes, die ich bereits erwähnt habe, nicht immer vorhersehen, was auf uns zukommt. Vielleicht müssen wir eCommerce Applikationen oder Internet Publishing Systeme oder anderes integrieren können. Neben der Kontinuität ist das ein weiterer Punkt, der für uns bedeutsam ist, weil er Geschäftsvorteile beinhaltet.

Aksoycan: We've had our first experiences with this, and they were good ones. Even though SAP wanted to sell us the whole package, they are now completely satisfied from their own marketing point of view, because they too see the success in this cooperation.

Of course we also considered interfaces, but the advantages of taking the "best of breed" are much greater than the expense of other solutions.

Klopotek: By linking Web applications, the sale of publishing products on the Web is enabled without system breaks. EDUCOM a Web-based direct ordering system for the book trade completes the application. What is your perspective on this?

Aksoycan: It affects our product catalogue, and the work in this area will quickly expand to include Web applications and Web content. This is also an argument in favour of having an integrated system. So many things cross national boundaries in the Web, and we have to support that with our Back Office. We see in various segments, for example now in education as well, that the sale of electronic content is developed very quickly. In this respect we are not only interested in books, but also in Web products and Web content. That's why it's very important for us that our Back Office can support that.

Klopotek: In a past interview you said, "Crucially the Klopotek Solution is future proof: it will allow sales of electronic products, an area which is not supported by current products."

Aksoycan: I still see it that way, maybe even more so now.

Klopotek: What other qualities of the system are important to you? Where do you see particular business advantages?

Aksoycan: Continuity is, of course, very important to us, because that kind of solution is a fundamental part of the way we conduct our business. We would be extremely dissatisfied if we had problems with continuity. And in this solution we see built-in reliability as far as technology is concerned.

In comparison to other suppliers, the openness of this software architecture is essential. We can't, as I mentioned earlier, always see changes in the market. It may be that we need to be able to integrate e-commerce applications, or internet publishing systems, or something else. In addition to continuity, that's a further point the business advantages bring with them, and therefore it's important to us.

An open software architecture is essential to respond to market changes. It must be possible to integrate eCommerce applications or internet publishing systems.

Klopotek: Die Prüfungsphase in Holland war sehr intensiv und detailliert. Die Entscheidung des Evaluierungsteams ist einstimmig für Klopotek gefallen. Was wurde im Wesentlichen geprüft und in der Konkurrenzsituation zwischen verschiedenen Anbietern abgewogen?

Aksoycan: An erster Stelle wurde die Funktionalität des Systems geprüft. Man muss sich vorstellen, dass eigentlich in fast allen Fällen Anforderungen gegenüber einer Eigenentwicklung abgewogen wurden. In einem selbst-

Es war wirklich auffallend, wie beeindruckt die Endbenutzer von Klopoteks Prozess- und Betriebskenntnissen im Bereich des Verlagswesens waren, denn das System wurde gegenüber einer Eigenentwicklung geprüft, die sehr viele spezielle Anforderungen berücksichtigt.

gebauten System ist schon sehr viel von den eigenen Prozessen eingebaut und einmodelliert. Und es war wirklich auffallend, wie beeindruckt die Endbenutzer von Klopoteks Prozess- und Betriebskenntnissen im Bereich des Verlagswesens waren.

Die zweite Frage war dann, wie eine solche Lösung in unser Zukunftsbild passt, soweit wir das jetzt schon sagen können. Ich habe hier vorhin bereits

erwähnt, wie sich Produkte und Märkte ändern.

Der dritte Punkt war die Prüfung der Technologie in Verbindung mit dem Aspekt der Kontinuität.

Klopotek: Wolters Kluwer Education in Deutschland hat im vergangenen Jahr mit der Softwareeinführung begonnen und in nur neun Monaten abgeschlossen. Wie beurteilen Sie die Einführung im deutschen Bereich? Wie macht sich dies in den Geschäftsprozessen im Unternehmen bemerkbar bzw. was erwarten Sie?

Aksoycan: Die Einführung im deutschen Bereich war sicher ein Erfolg. Hier gab es noch gar nichts. Man kann es einerseits sicherlich als Vorteil ansehen, dass wir wie auf einer grünen Wiese angefangen haben. Andererseits bedeutet dies aber auch, dass alles von Grund auf aufgebaut werden musste, dass man buchstäblich das

letzte Kabel auch erst machen musste. Und das Ergebnis ist gut.

Es ist noch ziemlich früh, zu den Geschäftsprozessen etwas zu sagen, aber nach den ersten Berichten ist es so, dass wir die Vorteile im Bereich Warehousing und Buchdistribution bereits sehen können. Jedenfalls sind alle beteiligten Mitarbeiter sehr enthusiastisch und das lässt auf wichtige Verbesserungen in den Geschäftsprozessen hoffen.

Klopotek: Wir haben mit dem ersten erfolgreichen Einführungsprojekt bei Wolters Kluwer Education im Bildungsverlag EINS gezeigt, dass die Softwareeinführung in kurzer Zeit und mit verbindlicher Planung erfolgt. Auch bei Kluwer Business Press aus der Legal, Tax & Business Division konnten wir die Sicherheit geben, die gewählte Softwarelösung bereits im Januar 2002 produktiv einsetzen zu können.

Wie beurteilen Sie den standardisierten Einführungsprozess nach der Methode, die Klopotek mit projekterfahrenen Consultants garantiert?

Aksoycan: Wir haben zu Beginn des Projektes ja darüber gesprochen, dass es eine verbindliche Methode für die Einführung gibt. Um ehrlich zu sein, habe ich mich nicht einmal besonders in dieses Thema vertieft. Ich war nur sehr glücklich darüber, dass es so eine Methode gibt. Ich denke, dass der Erfolg im Bildungsverlag EINS zum

Klopotek: The test phase in the Netherlands was intensive and detailed. The evaluation team decided unanimously for Klopotek. What was essentially tested, and how did the team determine the weighting of the various providers?

Aksoycan: Most importantly, the functionality of the system was tested. You have to imagine that in almost all cases, demands were weighed against in-house developed systems. In a self-made system many of the processes are built-in and specially-formed. It really stood out to us, how impressed the end user was with the Klopotek process and with Klopotek's industry knowledge of publishing.

The second question was how such a solution fits into our future plans, as far as we are able to say, we are happy that the Klopotek customers determine future products. I mentioned earlier how products and markets change. The third point was the testing of the technology together with the aspect of continuity of business.

Klopotek: Wolters Kluwer Education in Germany began introducing its software last year, and completed it in only nine months. How do you assess the introduction in the German market? How is this apparent in business processes, and what are your expectations?

Aksoycan: The introduction in the German part of Wolters Kluwer Education was certainly a success. Until the Klopotek solution there was nothing here. On one hand you can certainly see it as an advantage that we started from scratch. On the other hand, that meant that everything had to be built from the ground up, including the first task of having to make literally every cable. And the result is good.

It is still relatively early to speak about the business process, but after the first reports we can see the advantages in warehousing and book distribution. In any event, all the employees who are involved are enthusiastic, and that gives us hope for important improvements in the business process.

Klopotek: We've shown with the first successful introduction with Wolters Kluwer Education in Bildungsverlag EINS, that software has been introduced in a short time and with consistent planning. With Kluwer Business

It really stood out how impressed the end user was with Klopotek's process and industry knowledge in the field of publishing because the Klopotek system has been tested against our proprietary development covering a lot of specific requirements.



Die Einführung der Software nach einer verbindlichen Methode hat als Arbeitsweise gut funktioniert. Diese Art von Projektführung ist deutlich vorteilhaft.

großen Teil auch darauf zurückzuführen ist, dass die Software nach dieser Methode eingeführt wurde.

Offensichtlich funktioniert dies als Arbeitsweise gut.

Auch in dem anderen Teil des Projektes im Bildungsverlag EINS sieht man das. Die Einführung von SAP durch CUBIS erfolgte ebenfalls nach einer Einführungsmethode, in diesem Fall von Cubis. Diese Art von Projektführung ist also deutlich vorteilhaft.

Klopotek: Können Sie etwas dazu sagen, wie das neue System bei den Mitarbeitern von Wolters Kluwer aufgenommen wurde? Wie erleben die Anwender den Einführungsprozess bzw. die Arbeit mit der neuen Software? Bestätigt sich, was Sie einmal im Vorfeld gesagt haben: "that staff will notice: "a more integrated solution, more consistent and faster information, allowing them to concentrate on the more creative aspects of their jobs"?

Aksoycan: Ja, wie gesagt, in Deutschland ist man beim Bildungsverlag EINS sehr enthusiastisch; die Mitarbeiter erfahren die Arbeit schon jetzt als eine Verbesserung. Und auch in anderen Betrieben, wo wir mit Ihrer Einführung arbeiten, wie etwa in Holland, wo es etwas schwieriger ist, wird keine Diskussion um die Funktionalität der Systeme geführt.

Darüber denkt man sehr positiv, denn man erkennt die Verbesserungen und die Funktionen.

Klopotek: Der Rahmenvertrag mit Ihrem Haus ist für uns ein wichtiger Schritt in den internationalen Markt. Die ersten Produktivsetzungen unserer Software mit englischer und niederländischer Oberfläche waren bei Brepols Publishers in Belgien und der Weekbladpers Groep in den Niederlanden. Wolters Kluwer ist mit der geplanten Implementierung in sieben europäischen Ländern von großer Bedeutung.

Beim Bildungsverlag EINS in Deutschland ist die Software produktiv gesetzt, Wolters-Noordhoff in den Niederlanden wird im Herbst das bisherige System abgelöst haben, in UK hat 2001 das Projekt bei Nelson Thornes begonnen; Wolters Plantyn in Belgien startet jetzt, Österreich, Ungarn und Schweden sind geplant. Parallel hat auch Kluwer Business Press von Legal, Tax & Business die bisherige Eigenentwicklung durch das Anzeigenpaket von Klopotek ersetzt. Welche Rolle spielte der internationale Aspekt in der Prüfungsphase?

Aksoycan: Für uns war die internationale Unterstützung sehr wichtig, weil wir als Gruppe natürlich den Vorteil darin sehen, die Softwarelösung als Gruppenstandard einzuführen. Eine lokale Lösung wäre gar nicht in Frage gekommen.

Press from the Legal, Tax and Business Division, we could commit ourselves to be able to deploy the chosen software solution in January 2002.

How do you assess the standardised process of introduction according to a method which Klopotek guarantees with project-experienced consultants?

Aksoycan: We said at the beginning that there was a consistent method for introduction. To be honest, I didn't even get deeply involved in it. I was just happy that there was this kind of method.

I think that the success of the Bildungsverlag E1NS is due in large part to the fact that the introduction was carried out according to this method, and that it worked as well as a mode of operation.

You see this even in the other part of the project in Bildungsverlag EINS. The introduction of SAP by CUBIS took place according to a consistent method as well, in this case by CUBIS. This kind of project management is therefore clearly advantageous.

Klopotek: Can you say something about how the new systems were received by the employees of Wolters Kluwer? And their experiences of the introduction processes and their ability to work with the new software? Does it confirm what you once said, "that staff will notice: "a more inte-

grated solution, more consistent and faster information, allowing them to concentrate on the more creative aspects of their jobs"?

Aksoycan: Yes. As I said, in Germany the people in Bildungsverlag EINS are very enthusiastic about the new system. Employees already experience their work as an improvement. And even in other companies, where we work with your software, for example in Holland, where it's more difficult, there is no discussion about the functionality of the system. It is highly regarded. The improvements and functions are recognised. That has never been a problem.

Klopotek: The general agreement with your company is an important step for us in the international market. Our software with multinational capability in English and Dutch first went live at Brepols Publishers in Belgium and at Weekbladpers Groep in the Netherlands. Wolters Kluwer is of great importance in the planned implementation in 7 European countries. The Software went live at Bildungsverlag EINS in Germany. Wolters-Noordhoff in the Netherlands will have replaced its current system this autumn 2002. The project at Nelson Thornes in the UK began in 2001. Wolters Plantyn in Belgium is starting now. Austria, Hungary and Sweden are planned. Parallel to this,

The introduction of the software according to a proven, consistent method has worked well.

This kind of project management approach is clearly advantageous.

Eine langfristige Kundenbeziehung erfordert, dass der Softwarelieferant die Flexibilität hat, mit der internen Entwicklung des Verlages mitzugehen. Flexibilität, Kommunikation und die Bereitschaft, zusammen eine Lösung zu kreieren, das ist der Sinn des Begriffs 'partnership'.

Die internationale Präsenz von Klopotek war sicherlich noch nicht so stark, als wir damals angefangen haben; aber wir haben auf die Pläne vertraut, die es gab. Und bisher ist dies durchaus nach unseren Erwartungen verlaufen; es hat keine Einschränkungen oder Probleme gegeben.

Klopotek: An anderer Stelle haben Sie neben der voll integrierten Softwarelösung, die Klopotek anbietet, hervorgehoben: "The Solution also includes such as training, technical implementation and customer support." Dies sind für Klopotek wichtige Aspekte der langfristigen Kundenbeziehung, wie sie sich ja auch im deutschen Markt bewährt hat. Welche Erwartungen haben Sie an ein IT-Unternehmen und wie beurteilen Sie die Dienstleistung rund um das Produkt aus den bisherigen Erfahrungen der Einführung?

Aksoycan: Wenn ich da eine allgemeine Antwort zum Verständnis von Dienstleistung geben kann: Das Wichtigste ist, dass der Lieferant die Flexibilität hat, mit der internen

Entwicklung mitzugehen. Wir haben dies auch im letzten Jahr in unterschiedlichen Projekten erfahren: Es gibt manchmal Entscheidungen oder Bedingungen aus der Marktsituation, die eine Änderung unserer Pläne notwendig machen. Dann darf es nicht sein, dass ein IT-Unternehmen zu einem Extra-Problem wird. Wenn man die Erwartungen, die gemeinsam aufgestellt wurden, nicht erfüllen kann, muss man sich kooperativ um eine Lösung bemühen.

Das ist sicherlich auch der Sinn des viel missbrauchten Begriffs 'partnership'. Zumindest ist es das, was ich darunter verstehe, selbstverständlich von beiden Seiten, das geht nicht einseitig.

Die Flexibilität, die Kommunikation und die Bereitschaft, zusammen eine Lösung zu kreieren, ist für mich äußerst wichtig. Oft kommt das Verhältnis zwischen uns und einem Technologielieferanten irgendwo am Ende des Zuges, weil irgendwer vorne eine Entscheidung trifft, in den Geschäftsprozessen dieses oder jenes zu tun. Das hat für uns Konsequenzen, und wenn die Bereitschaft zur gemeinsamen Problemlösung nicht aufgebracht wird, kann es zu mühsamen Diskussionen führen.

Klopotek: In einer Erklärung gegenüber Ihrem Unternehmen haben Sie gesagt: "Aside from the lower price that we get when we buy in bulk, by 2003 all our business processes will be

Kluwer Business Press von Legal, Tax and Business replaced its former self-developed system through the advertising application ASM from Klopotek.

What role did our international abilities play in the selection phase? We first showed ourselves to you as German market leaders. Then we went international, and that's why we became of importance to you. Have we fulfilled the demands you made of us in the international field, as we have in the German field?

Aksoycan: International support was very important for us, because as a group we naturally saw the advantage of introducing the software solution as a group standard. We would never have considered a local solution. Certainly the international presence of Klopotek was not as strong when we started. But we trusted in Klopotek's plans, and so far this has gone completely according to our expectations. We've had no limitations and no problems.

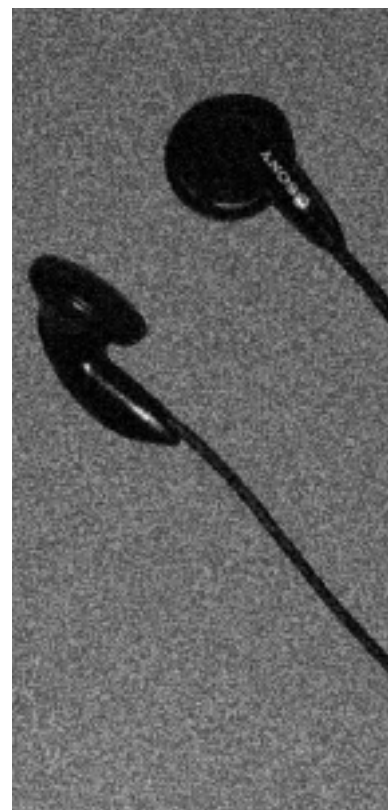
Klopotek: Once before you stressed the desire for the fully integrated software solution offered by Klopotek: "The Solution also includes areas such as training, technical implementation and customer support.". For Klopotek these are important aspects of long-term customer relations, which are already proven with

our German customers. What expectations do you have from an I.T. corporation, and how do you assess the performance of the product based on your experiences of the system implementations so far?

Aksoycan: If I can give a general answer to the understanding of service: The most important thing is that the supplier has the flexibility to operate with the internal departments. We experienced this last year in various projects. Sometimes because of decisions or conditions in the market we have to change our plans. Then we can't have an IT company becoming an additional problem. If the expectations that are laid down cannot be met, a solution has to be found cooperatively.

That is certainly the sense of the often misused term "partnership". At least that's how I understand it. It goes without saying that it comes from both sides, not one-sided.

The flexibility, communication, and readiness to create a solution together is extremely important to me. Sometimes it can happen that our relationship to a technology supplier is pushed to the back, and someone at the front makes a decision to do this or that in the business process, That has consequences for us, and then it's very difficult to hold a discussion if there is no willingness to find a solution together.



A long-term customer relationship requires that the software supplier has the flexibility to go with the internal development of the publishing house. Flexibility, communication and readiness to create a solution together, that is certainly the sense of the term "partnership".

Eine gute Branchenlösung erfüllt die Anforderungen des einzelnen Verlagshauses in einem günstigen 80 : 20 Verhältnis. Die letzten 20 % individueller Funktionalitäten verursachen oft viel Aufwand und Kosten, fügen aber wenig Wesentliches hinzu.

“Darum würde ich eher sagen, buy the best, forget the rest anstatt buy the best, build the rest.”

aligned leading to faster and easier reporting.“ Mit der Entscheidung für eine bewährte Standardsoftware hat Ihr Unternehmen die Investition in eine langfristige Zusammenarbeit gewählt, zu der Wartung, problemlose Upgradefähigkeit neuer Versionen und Zugang zu technologischen Weiterentwicklungen gehören. Welche Bedeutung spielt für Sie der Aspekt der Standardsoftware, dass viele Verlage in eine solche Branchenlösung ihre Anforderungen, Tendenzen und neuen Geschäftsmodelle mit einbringen?

Aksoycan: Die Frage ist, was man in der Führung des Unternehmens als Core-Aktivität, als wichtigste Aktivität, sieht. Ich denke, dass in vielen Situationen natürlich eine Prozessoptimierung wichtig ist.

Wenn man eine gute Branchenlösung hat, so wie wir das mit Klopotek erfahren, dann hat man doch ein sehr günstiges 80 : 20 Verhältnis. Damit meine ich, dass man 80 - 85 % von seinen Prozessen in der Softwarelösung wiederfinden kann.

Oft ist es auch gerade so, dass die letzten 20 % eigentlich verhältnismäßig viel Aufwand und Kosten mit sich bringen und wenig hinzufügen. Wenn man dabei auch noch bedenkt, dass

die Prozesse sich immer wieder ändern, dann hat es meiner Meinung nach nicht so viel Sinn, sich darauf zu konzentrieren, unbedingt 100 % zu erreichen.

Die Geschwindigkeit, mit der eine solche Branchenlösung Verbesserungen und Änderungen bietet, kompensiert vieles von dem, was man von den letzten 20 % nicht haben kann.

Darum würde ich eher sagen, “buy the best, forget the rest” anstatt “buy the best, build the rest”.

Klopotek: Wie beurteilen Sie die Möglichkeiten, die Zusammenarbeit zu erweitern?

Aksoycan: Eine weitere Zusammenarbeit würde ich in Richtung neuer Produkte und neuer Märkte sehen. Das betrifft vor allem elektronische Produkte. Im Bereich von Rights Management müssen wir auch einiges machen. Für die Bücher sind natürlich schon Lösungen da, aber das sieht bei elektronischen Produkten wieder anders aus.

Die ganze Planung kann man auch in Richtung von Dienstleistung und Management erweitern, was für uns ein wichtiger Diskussionspunkt werden wird.

Also dort sehe ich Möglichkeiten, um zum gegenseitigen Nutzen beider Häuser die Geschäftsprozesse und Produkte weiter zu entwickeln.

Klopotek: In an article for your company you said, "Aside from the lower price that we get when we buy in bulk, by 2003 all our business processes will be aligned leading to faster and easier reporting." With your decision to purchase proven software, your company has chosen an investment in a long-term cooperation, which includes maintenance, problem-free upgrade ability of new versions, and access to further technological developments. In this kind of business solution developments, trends and business models from many publishing houses are embraced. Of what significance is this aspect of standardised software to you?

Aksoycan: The question is what the corporate management sees as the core activity, the most important activity of the company. I think in many situations optimised processes are important. If you have a good business solution, such as we experience with Klopotek, then you have a favourable 80:20 ratio. By that I mean that you can find 80-85% of your processes in the software solution. It's often the case that the last 20% actually brings additional expense and cost, and adds very little. If you consider that the processes are constantly changing, then in my opinion there's very little sense in concentrating on reaching 100%.

The speed of improvements and changes which this kind of business solution offers compensates much of what you can't have from the remaining 20%. That's why I'd rather say, "buy the best, forget the rest", instead of "buy the best, build the rest".

Klopotek: How do you assess the possibilities of expanding cooperation?

Aksoycan: I'd see further cooperation in the area of new products and new markets. This affects electronic products above all.

In the Rights Management area we have to do something as well. Solutions are of course already there for books, but for electronic products it's different. The whole planning can be expanded toward service and management, which will become an important point of discussion for us. Therefore, I see here the possibilities for both companies to use the business process mutually, and to further develop their products.

A good business solution meets the needs of every single publishing house in a favourable 80:20 ratio. The last 20% of individual functionality leads to additional cost and effort, but adds very little.

"That's why I'd rather say, buy the best, forget the rest, instead of buy the best, build the rest."

Wolters Kluwer nv
Apollolaan 153
P.O.Box 75248
NL-1070 AE Amsterdam
The Netherlands
Telephone +31 20 6070 400
Telefax +31 20 6070 490

info@wolterskluwer.com
www.wolterskluwer.com

Klopotek & Partner GmbH
Schlüterstraße 39
10629 Berlin
Germany
Telefon +49 30 884 53 0
Telefax +49 30 884 53 222

info@klopotek.com
www.klopotek.com

