



**PARTNER DER VERLAGE:
VON DER IDEE
BIS ZUM ERFOLG**

Liebe Leserin, lieber Leser,

mit vielen neuen Überlegungen ist unser Unternehmen in dieses Jahr gegangen. Ein Ergebnis davon halten Sie in der Hand und ich freue mich, diesen ersten Newsletter einleiten zu können. Mit Berichten aus Verlagen, Meinungen und Interviews und natürlich IT-Informationen rund um unsere Standardsoftware möchten wir Sie in Zukunft regelmäßig informieren.

Veränderungen im Unternehmen Klopotek können nur ein Ziel haben - die Zufriedenheit unserer Kunden. Darum haben wir uns für eine Organisationsform entschieden, bei der Sie als Verlag von unserer Kompetenz ganz besonders profitieren können: Business Units zu Ihren spezifischen Marktbereichen.

Wie sehr unsere Kunden von Erfahrung und einer ausgereiften Software profitieren, zeigen die Berichte aus Projekten: vor allem die Zeitersparnis und damit deutliche Kostenreduktion stehen im Vordergrund bei Anwendungen in den S.Fischer Verlagen, bei Springer und bei ten Hagen & Stam.

Wir wünschen Ihnen informatives und vergnügliches Lesen: Mit unserer Kolumne Tracklist - heute mit den beliebtesten Kundenkantinen - sehen wir Sie und uns auch einmal aus einer anderen Sicht.

Und: Schreiben Sie uns Ihre Meinung, sie ist uns wichtig (newsletter@klopotek.de).

Ulrich Klopotek von Glowczewski
Ulrich Klopotek von Glowczewski

AUS DEM INHALT:

| | |
|--|-------|
| Katalogproduktion bei S.Fischer mit PPM..... | S. 2 |
| Deutliche kürzere Antwortzeiten durch PPM 7.3..... | S. 2 |
| Komplettsoftware in 6 Monaten bei ten Hagen & Stam (Wolters Kluwer).. | S. 2 |
| Warum Klopotek? Interview mit Peter Schuck | S.2/3 |
| Neue Organisation bei Klopotek - wo finden Sie Ihren Ansprechpartner?..... | S. 4 |

Kompetente Beratung und Betreuung durch kundennahe Business Units

Mit Jahresbeginn hat Klopotek das Unternehmen umstrukturiert - Stefan Jacob, Mitglied der Geschäftsleitung, zum Thema Kundennähe

Was können Verlage, die mit Klopotek Software arbeiten, von kundennaher Betreuung erwarten?

Wir sagen: Verlag ist nicht Verlag. Deshalb organisieren wir uns nicht einfach "für Verlage", sondern in Business Units für Publikumsverlage, Fachinformation, Wissenschaft & Bildung und international in landesspezifischen Einheiten. Oder anders gesagt:

Unsere Verlagskunden können Spezialisten für ihren Markt erwarten und der ist in der Fachinformation anders als für Belletristen oder im Schulbuchbereich, unabhängig davon, dass unsere Standardsoftware allen Verlagsprozessen gerecht wird.

Unsere MitarbeiterInnen in diesen Business Units sind in besonderer Weise mit den Marktspezifika und Anforderungen der jeweiligen Segmente vertraut und beraten daher maßgeschneidert zu Geschäftsprozessen und den Funktionalitäten unserer Standardprodukte.

Leisten dies andere Softwarehäuser nicht auch?

Kein anderes Unternehmen kann auf eine vergleichbare Basis spezialisierter Mitarbeiter und auf die gleiche Erfahrung zurückgreifen. **Unsere Consultants sind keine branchenneutralen Unternehmensberater.** Viele waren in leitenden Positionen in Verlagen tätig, bevor sie Berater wurden. Und sie haben zudem hohe Kontinuität, die meisten mit jahrelanger Projekterfahrung. Sie sprechen die Sprache der Verlage und verstehen ihre Prozesse. Wie wichtig dies ist, kann jeder Verlag am besten beurteilen, der mit Softwareunternehmen in ein langfristiges Projekt gehen wollte und feststellen musste, dass elementare Verlagsprozesse nicht beherrscht wurden.

Was halten Sie für wesentlich für die hohe Sicherheit, die Sie Ihren Kunden bieten?

Zuerst natürlich die marktführende Software und die konkurrenzlose Erfahrung in Einführungsprojekten. Dann den umfassenden Service. **Durch unsere Organisationsstruktur erreichen wir ein Maximum an Effektivität der Arbeit bei Kunden vor Ort und im Back Office mit Services.** Hier sorgen Technologiespezialisten für gute Migration, Schnittstellen und Reporting, das Betriebsteam für die Infrastrukturbetreuung. Wir legen großen Wert auf einen gut funktionierenden Kundenservice, der mit fast 10 % unserer Mitarbeiter besetzt ist und telefonisch oder über Internet jederzeit zur Verfügung steht. Und natürlich macht die Softwareentwicklung die Software, das ist schließlich unsere Hauptaufgabe.

Diese umfassende Geschäftsbeziehung meinen wir, wenn wir uns als Partner der Verlage verstehen.

Stefan Jacob, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter der Business Unit Services
s.jacob@klopotek.de
www.klopotek.de/profil/unternehmensstruktur/deindex.htm



AKTUELLER TIP

S.Fischer erreicht neuen Grad der Automatisierung bei der Katalogerstellung mit PPM - mit deutlich reduziertem Aufwand!

Zufrieden konnte S.Fischer bei der Erstellung der Gesamtverzeichnisse sein: Durch die Anwendung von XML-Produktstammexporten und XSLT-Stylesheets wurden ein neuer Grad der Automatisierung und Zeitersparnis erreicht.

mehr dazu auf Seite 2

Springer meldet: Mehr Performanz bei PPM

"Mit der Version 7.3 (der Standardsoftware für Verlage) und den damit verbundenen Möglichkeiten zu optimieren, sind die Antwortzeiten erheblich verbessert worden."

Werner Fischer, Executive Vice President
Information Technology, Springer Science +
Business Media

Springer Science + Business Media setzt die Klopotek Standardsoftware für Verlage mit den Modulen IAP, CCM, PPM und ZRV gegenwärtig an ca. 1.000 Arbeitsplätzen an den Standorten Berlin, Heidelberg, Darmstadt, Basel, Wien, Mailand, Paris, London, New York, Boston, Tokio und Hongkong ein. Weltweit greifen die User auf das System zu, das im Berliner Rechenzentrum betrieben wird.

Die PPM Version 7.3 ist gegenüber der 6.11 bedeutend performanter und homogener geworden. Schwankungen bei den Zugriffszeiten treten kaum noch auf.

Dieses erfreuliche Ergebnis wurde durch das Zusammenspiel mehrerer Maßnahmen erreicht: die neue Version der Datenbank und des Optimizers, gezielte Verbesserungen in der Software und in der Hardwarekonfiguration von Springer.

VERANSTALTUNG

from editorial to market

FORUM "HERSTELLUNG IM VERLAG"

26. UND 27. APRIL 2004

Verlagsexperten und IT-Spezialisten diskutierten strategische Aufgaben der Herstellung in Buch- und Zeitschriftenverlagen auf der Tagung von Klopotek und arvato systems, Bertelsmann, in Berlin.

Wenn Sie Interesse an den Tagungsunterlagen und der Dokumentation des Forums haben: www.klopotek.de/puptecnet/forumherstellung/deindex.htm oder schreiben Sie uns unter newsletter@klopotek.de



S.Fischer Verlag erstellt Katalog mit PPM-Produktstammexport

Deutliche Zeitersparnis und bessere Datenqualität

Der S.Fischer Verlag führte folgende Arbeitsprozesse bei der Katalogproduktion mit dem Produktplanungs- und -managementsystem PPM von Klopotek durch:

1. Selektion der Produkte des Gesamtverzeichnis
2. Gliederung der Bereiche gemäß Systematiken
3. Konvertierung mittels Stylesheet
4. Erzeugung der HTML-Datei
5. Erweiterung der HTML-Datei um fremdsprachige Sonderzeichen per Word-Makro
6. Druckaufbereitung der Word-Datei in QuarkXPress
7. Registererstellung

Die Vorteile der Umstellung für den Verlag sind deutlich:

- Durch die automatische Weiterverarbeitung der Daten können Anwender deutlich sehen, dass Eingabefehler am Anfang zu Aufwänden am Ende führen. Früher wurden die Daten nur intern benutzt, so dass argumentiert werden konnte, "aber jeder weiß doch, XY vor dem Titel heißt...".
- Kataloge, Verzeichnisse im weiteren Sinne und verschiedene Medien wie

Bestellscheine, Themenverzeichnisse, Internet oder CD's können, nachdem die erstmalige Definition und Gestaltung stattgefunden hat, mit geringem Zeitaufwand bestückt werden.

- Die Ausgaben haben höchste Flexibilität: Komplexe Produkte, Querverweise und Register können erstellt werden.
- Die Datenausgabe kann automatisiert, zeitgesteuert oder individuell durch den Anwender angestoßen werden.

Die Beschreibung von S.Fischer macht plausibel, dass für die Erstinitialisierung natürlich erhöhter Aufwand nötig ist.

Ist dies aber einmal getan, gehören die sonst permanent auf Reprovorlagen gepflegten Änderungen und der oft mehrere Wochen dauernde Prozess der Vorlagenproduktion für das Gesamtverzeichnis der Vergangenheit an.

Gleichzeitig wird Aktualität und Umfang des Katalogs erhöht, denn bei geeigneter Datenqualität wird die Fehleranzahl auf ein Minimum reduziert.

www.klopotek.de/de24906.htm
Zum Austausch mit den S.Fischer Verlagen wenden Sie sich bitte an
Herrn Norbert Goschin (norbert@goschin.com)
und Dr. Henning Stumpp
(henning.stumpp@fischerverlage.de)

MEINUNG



Wir sprachen mit Geschäftsführer Peter Schuck auf dem Forum 'Herstellung im Verlag' in Berlin.

Die Buchhändler-Vereinigung, jetzt MVB (Marketing- und Verlagsservice des Buchhandels mbH), ersetzt 2002 ihre Software für das 'Verzeichnis lieferbarer Bücher (VLB)' durch Klopotek Standardsoftware. Damit wurde das VLB führendes System für die Verlagsmeldungen auch an die Barsortimente, Die Deutsche Bibliothek und Internetbuchhändler wie Amazon und andere. Ende 2002 war der Wechsel auf die Vertriebssysteme Zeitschriften, Anzeigen und Buch abgeschlossen. Das 'Adressbuch des deutschen Buchhandels' wird mit Hilfe des IAP - Internationaler Adresspool erstellt. (www.klopotek.de/de23941.htm)

MEINUNG

"Dynamik ist eine Peter Schuck zu strategis

Wann haben Sie mit uns angefangen, Herr Schuck?

Wir haben im Jahr 2001 angefangen, über das Projekt nachzudenken, als wir vor der Aufgabe standen, unsere Kernprodukte auf eine neue technologische Grundlage zu stellen und von einer hochkomplexen und schwierigen proprietären Lösung auf eine standardisierte Lösung zu wechseln.

Wir machen Verlagssoftware und uns allen war ja eigentlich klar, dass die Verlagssoftware das VLB nicht treffen wird. Wieso haben Sie sich für uns entschieden?

Wir haben viele verschiedene Optionen geprüft und uns gefragt, wer könnte idealerweise zu uns passen. Natürlich war uns auch klar, dass die Klopotek Produkte eigentlich für unser Unternehmen nicht passten, aber hinter unserer Entscheidung



Jos Wilschut, IT-Direktor von ten Hagen & Stam

Schnell und erfolgreich



In nur sechs Monaten ersetzt der Wolters Kluwer Verlag ten Hagen & Stam seine Vertriebs- und Finanzsysteme durch die Klopotek/SAP Lösung

Eine große Herausforderung war der Auftrag von ten Hagen & Stam, niederländischer Fachverlag für Bau, Industrie- und Kommunikationstechnologie: Alle im Einsatz befindlichen Softwaresysteme durch die komplette Klopotek Verlagslösung und SAP im Finanzbereich innerhalb von 6 Monaten zu ersetzen. Mit einem erfahrenen Team der Klopotek & Partner GmbH und unseres holländischen Partners Klopotek BV startete das Projekt Mitte September 2003 und war am 1. März 2004 mit einem reibungslosen go live erfolgreich beendet. **Es galt, Adress- und Marketingsysteme sowie Anzeigen- und Vertriebssysteme für Bücher, Zeitschriften und Loseblatt zu implementieren. Dies schließt auch das Tageszeitungsgeschäft von ten Hagen & Stam ("Cobouw") ein.** Schnittstellen wurden implementiert

zum externen Rechnungsdruck, zur externen Lagerlogistik und zu externen Druckereien und Auslieferern. Ein umfangreicher Datenbestand aus einem 20 Jahre alten Mainframesystem kombiniert mit verschiedenen dezentralen Systemen wurde migriert. **Der Klopotek-Partner arvato systems, Bertelsmann, implementierte die Finanzsoftwarekomponenten SAP FI/CO. Die Integration beider Applikationen erfolgt über die Klopotek/SAP-Standard-schnittstellen.** Erfahrung und Engagement des Einführungssteams und die gute Zusammenarbeit zwischen ten Hagen & Stam, Klopotek und arvato systems haben einen großen Teil dazu beigetragen, dass dieses ehrgeizige Projekt in so kurzer Zeit sicher durchgeführt werden konnte.

Inge Wilmes, i.wilmes@klopotek.de
Ernst Lopes-Cardozo, cardozo@klopotek.nl
www.klopotek.de/de29360.htm

VERLAGSGRUPPE OLDENBOURG - Nach langjährigem Einsatz von PPM im Oldenbourg Wissenschaftsverlag wird nun auch im Akademie Verlag, Oldenbourg Industrie- und Oldenbourg Schulbuchverlag PPM mit der Honorarabrechnung und Herstellung eingesetzt. Der Münchner Oldenbourg Industrieverlag und der Vulkan-Verlag Essen werden außerdem mit dem Anzeigenverkaufs- und -verwaltungssystem (ANZ) arbeiten. 2004 werden die Pressekomponente, das School Teacher System und Marketing eingeführt.

WOLTERS PLANTYN - Vertriebssystem Buch und CCM wurden im Januar bei dem belgischen Schulbuchverlag produktiv gesetzt, der bereits seit einem Jahr PPM Production nutzt. Die Umstellung der Bereiche Verträge, Rechte und Honorarabrechnung ist als letztes Teilprojekt vorgesehen. (www.klopotek.de/de27991.htm)

KOSMETIK INTERNATIONAL - Der Zeitschriftenverlag und Veranstalter von Fachmessen erteilt nach 7 Monaten Projektlaufzeit Ende vergangenen Jahres die produktive Freigabe für Klopotek Software in den Bereichen Anzeigen, Abonnement und Zeitschriftenredaktion.

JÜNGLING VERLAG gbb - Die erste produktive Faktur ist im Januar 2004 erfolgreich gelaufen. Jüngling ist damit mit VBU in der Version 7.1 produktiv.

weiter auf Seite 4

MEINUNG

MEINUNG

der Stärken von Klopotek"

cher Partnerschaft, Marktstärke und Standardisierung

steckte ja auch noch etwas anderes: **Die Stärke im Markt, für die Klopotek damals schon - und heute noch mehr - stand und die hohe Marktakzeptanz der von Klopotek entwickelten Standardlösung.** Und wir brauchten in sehr kurzer Zeit grundlegende Veränderungen und dementsprechend einen starken Partner.

Es ging ja dann auch ziemlich schnell: Im Herbst 2002 waren wir auf der Buchmesse bereits online. Wie würden Sie heute entscheiden, wenn Sie das Projekt noch einmal anfangen würden?

Zum einen wollten wir nicht nur eine schnelle Lösung, sondern haben damals schon im Sinne einer strategischen Partnerschaft gedacht. **Zum anderen war uns klar, dass es wenige dieser strategischen Partner im Markt gab, mit denen wir**

das überhaupt hätten schaffen können.

Dass es mit Klopotek geschafft wurde, spricht, glaube ich, einfach für sich.

Wenn Sie fragen, ob wir es noch einmal machen würden: ja, das würden wir.

Wir haben in diesem Projekt viel gelernt, ich denke, Klopotek auch; unterm Strich aber vor allem, dass es unglaublich dynamisch zugehen muss. Die Dynamik hat Klopotek mitgebracht und ich denke, dass ist nach wie vor eine der Stärken dieser Firma.

Das VLB hat technisch viel Perspektive, welchen Stellenwert hat's denn bei Ihnen im Unternehmen?

Das VLB und Börsenblatt sind vom Umsatz und der Marktbedeutung die wichtigsten Produkte dieser Firma. Wir haben im letzten Jahr mit dem Relaunch des Börsen-

blattes unsere Umsatzrendite sehr schön entwickeln können und ein wesentlicher Beiträger zu dieser Umsatzrendite ist auch das VLB.

Insofern ist es extrem wichtig, dass das Produkt stabil läuft, dass das System stabil läuft und dass es Entwicklungsperspektiven hat.

Das hat eine wesentliche Rolle bei der strategischen Entscheidung für Klopotek gespielt.

Klopotek ist zum Thema ONIX kompetent und ist in den ONIX Standardisierungskreisen bei EDIteUR aktiv vertreten. Für uns hat das eine große Bedeutung, denn wir sind ja als Branchenfirma dafür da, Standardisierungshilfestellungen zu geben und Effizienzsteigerungspotentiale mit unseren Produkten für die Branche zu heben. Eine Firma wie Klopotek trägt dazu bei, an diesen Standards bei uns im Produkt, aber auch auf anderer Ebene, mitzuwirken.

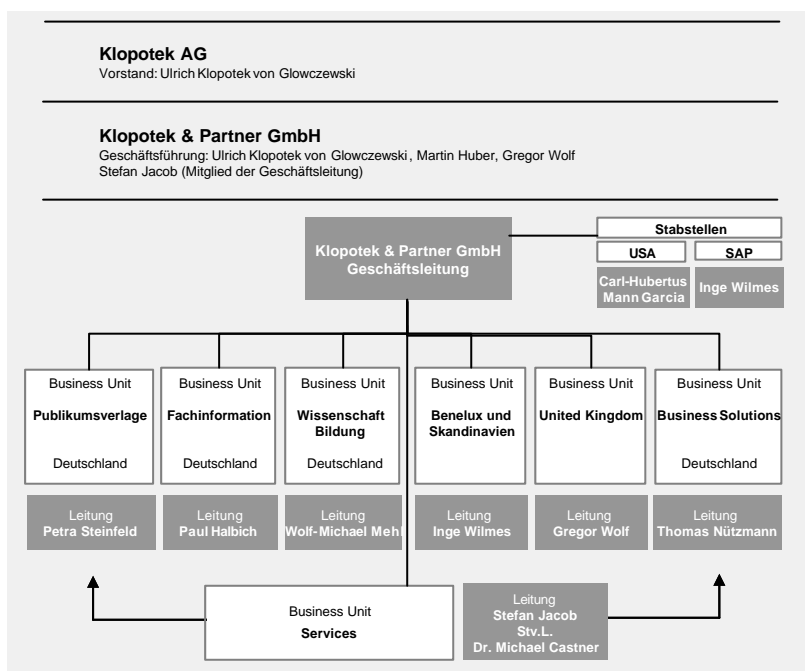
Vielen Dank für das Gespräch, Herr Schuck.

Mehr Branchennähe durch Business Units

In geschäftsnahen Organisationsstrukturen sind Kunden gut aufgehoben

Die neuen Organisationsstrukturen bei Klopotek & Partner zeigen schon nach wenigen Monaten ihre Wirkung. Deutlich näher an den Geschäftsfeldern unserer Kunden orientiert und mit eindeutigen Zuständigkeiten für die entsprechenden Branchensegmente liegt der Gesamtablauf von Verkauf, Einführung und Consulting in einer Business Unit. Personelle Kontinuität und besondere Kompetenz für Fachinformation, Publikums- oder Wissenschaftsverlage stehen damit unseren Kunden besser zur Verfügung.

In den Business Units, die für internationale Kunden arbeiten, gewährleistet die Zusammenarbeit mit landeserfahrenen Spezialisten die gute Betreuung. Die Services Unit organisiert die Software-Entwicklung und bereichsübergreifend Kundenservice und technischen Support. Der Bereich Business Solutions hat mit dem Klopotek Web Content Management System c-BiZZ große Websites und Intranet-Redaktionssysteme entwickelt und ist branchenübergreifend in Technologie- und Entwicklungsprojekten tätig.



BUNDESANZEIGER - Klopotek wird mit dem Replacement der IT Infrastruktur und der Einführung der Planungs- und Vertriebssysteme sowie der Anzeigenverwaltung beauftragt.

PELCKMANS - Der belgische Bildungsverlag führt das Gesamtsystem für einen Schulbuchverlag ein. Das in CCM integrierte School Teacher System STS wird die Marketingaktivitäten zielgruppenspezifisch steuern. Bei Pelckmans übernimmt unsere niederländische Partnerfirma Klopotek BV die Einführung. (www.klopotek.de/de27992.htm)

HARPERCOLLINS PUBLISHERS - HarperCollins Publishers beauftragt im März 2003 eine Requirements Study zu contracts, rights & royalties und zeichnet einen letter of intent zur Einführung der Klopotek Software ab 2004. Geplant ist ein go live in UK Mitte 2005 und eine Option auf die weltweite Einführung.

LIBER - In Schweden beginnt das zu Wolters Kluwer Education gehörende Verlagshaus Liber mit Klopotek das Projekt zur Geschäftsprozessanalyse. Im Anschluss ist das Replacement der gesamten IT Infrastruktur durch Klopotek Software und SAP Finance bis Oktober 2005 vorgesehen.

IN EIGENER SACHE

Geschäftsführung - Zu Beginn des Jahres wurde die neue Geschäftsführung der Klopotek & Partner GmbH etabliert. Neben Ulrich Klopotek von Glowczewski als Sprecher leiten die Geschäftsführer Martin Huber (Finanzen Controlling, Personal) und Gregor Wolf (Technologie) das Unternehmen; Mitglied der Geschäftsleitung ist Stefan Jacob, COO und Leiter der Business Unit Services.

Aufsichtsrat - Zum 1. Januar 2004 wurde der neue AR der Klopotek AG konstituiert. Damit wurde dem Wunsch der Altgesellschafter, die 92% des Kapitals der AG halten, entsprochen, in dieser Phase des Unternehmens seine Entwicklung unmittelbar zu begleiten. In den AR wurden Michael Amrhein (Vorsitz), Bernd Scheufler-Bolze und Kolja Becker gewählt.

TRACKLIST

Lecker essen

Bei wem essen Klopotek Consultants am liebsten?

Die Antworten auf die Frage nach den beliebtesten Kundenkantinen bei den Klopotek-Consultants sprengten fast die Mailbox. Auch wenn die Bewertung nicht nur kulinarischen Kriterien folgte und von der "umwerfenden Aussicht auf Dordrecht (Kluwer Academic Publishers)" über "Essen wie im Sternerrestaurant und nebenbei noch Promis gucken... (Bauverlag/Bertelsmann)" bis "liebvolle Bewirtung mit Padeffkes Butterbrezeln und Brötchen (SFG)" reichte und ein Ranking schwer fiel, steht der Sieger fest. Die Kantine von Bundesanzeiger und DuMont in Köln: Riesenauswahl, auch vegetarischer Gerichte, in architektonisch interessantem Ambiente, Superpreise und der Espresso in der Lavazza Cafébar sorgen dafür, dass man entspannt in den Nachmittag startet. Dicht darauf folgt mit hervorragender Qualität und Auswahl die Bertelsmann Kantine; an 3. Stelle Springer Heidelberg, vor allem wegen der guten Salatbar, die für leichte Kost zwischen den Meetings sorgt. Außer Konkurrenz, weil nicht aus der Kantine, wurde der Mittagstisch bei Kosmetik international genannt: den besten Döner im Schwarzwald bekommt man beim türkischen Imbiss um die Ecke.

Ihre Meinung ist uns wichtig!
Schreiben Sie uns unter
newsletter@klopotek.de

Impressum

Klopotek AG
Schlüterstraße 39, 10629 Berlin,
Tel. +49.30.88453-0
Fax +49.30.88453-222
newsletter@klopotek.de, www.klopotek.de
Chefredakteur: Gregor Wolf (v.i.S.d.P.)
Redaktion: Dagmar Klopotek