



PHYSISCH

DIGITAL

- Vertriebsauftragsbearbeitung
- Online Katalog / Kundenservice
- Marketing / Angebotserstellung
- Digitale und physische Abwicklung
- Downloads / Versand

O2C FÜR:

- Content
- Services
- Physische Titel
- E-Books und digitale Derivate
- Physische und digitale Subskriptionen
- Datenbankzugriff
- Alle Kombinationsmöglichkeiten, Pakete und Bundel



Vielfältige Geschäftsmodelle – ein Vertriebssystem

Klopotek Order to Cash (O2C) ist das Vertriebssystem für alle Arten von Verlagen und Auslieferungen. Mit Klopotek O2C bearbeiten Sie alle Produkte und Kunden in einem einheitlichen System, das alle Vertriebskanäle unterstützt und mit seinem medienneutralen Bestellwesen den Wandel von traditionellen zu digitalen Geschäftsmodellen begleitet.

Unternehmen bzw. Bereiche, die Klopotek O2C erfolgreich einsetzen, sind u.a. Verlage mit eigener Auftragsannahme oder Abonnementverwaltung, Webshops für Customer-Self-Care und Online-Auftragseingang, die

via API auf der zentralen Klopotek Datenbank arbeiten, und Verlagsauslieferungen. Der Produktstamm mit seiner zentralen Metadaten- und Detailmetadatenhaltung ist ebenso Teil von Klopotek O2C wie die leistungsfähige Marketing- und Adresslösung, Lagerverwaltung und -bestandsbewertung sowie Subskriptionsmodelle, die in ihrem Umfang einzigartig sind.

Die Verlage in Deutschland erwirtschaften einen jährlichen Gesamtumsatz von ca. sieben Milliarden Euro. Eine Milliarde davon wird mit Klopotek O2C verwaltet.

- **Innovativ im Bereich neue Modelle:** Print, digital und jede Art von Bundles aus beiden.
- **Effektiv bei traditionellen Geschäftsmodellen:** Große Auslieferungen vertreiben mit Klopotek O2C jeweils mehr als 50 Millionen Bücher pro Jahr.
- **Modern durch individuell konfigurierbare Oberflächen und zeitgemäße Workflow-Unterstützung.**
- **Effizient durch ein System:** keine Überleitungen über Schnittstellen oder getrenntes Datenmanagement, ein Produktpool für alle Variationen für Planung und Vertrieb.

Ein System, das mehrdimensional denkt

Print, digital – diese Unterscheidung allein würde zu kurz greifen. Klopotek O2C deckt eine Vielzahl von Produkt-‘Dimensionen’ ab. Denn das Verlagsgeschäft befindet sich auf dem Weg von einer Monostruktur (Print) über eine mehrheitlich printorientierte Struktur (Print plus Online) hin zu einer explodierenden Formatvielfalt: Online als Datenbank, Online als individuelles Content-Syndication-Modell, Online on demand als Stream oder als Mietmodell, E-Book als Mischform von Online

und Print, Enhanced E-Book als ein Produkt, das zwischen Print und Film steht. Social Reading, Bookshelf für vier Wochen etc. – dies sind Schlaglichter auf die Entwicklungen in der Verlagsindustrie.

Was muß ein erfolgreicher Verlag also tun? Das traditionelle Print-Geschäftsmodell darf nicht vernachlässigt, gleichzeitig müssen die neuen Modelle aber ausprobiert werden. Dies aber darf nicht zu Kostensteigerungen oder

zu nicht integrierten Prozessen oder zu Strukturen führen, die außerhalb des bisherigen Erfolgsmaßstäbe liegen. Denn man muß den Erfolg der neuen Modelle rasch und effektiv bewerten können, um zu schnellen und belastbaren Entscheidungen zu gelangen. Daher benötigen Sie ein System, das von den klassischen Modellen bis hin zu experimentellen Ausprägungen alle Bereiche abdecken kann: Klopotek O2C.

Welche Geschäftsmodelle unterstützt Klopotek O2C?

Geschäftsmodell Beispiel 1: Vertrieb von Buch, E-Book und Sets von Buch und E-Book

Klopotek O2C verwaltet das gedruckte Buch, das E-Book und eine Medienkombination für Sets aus beiden. Alle Formatvarianten werden im O2C System definiert, und dies ermöglicht im Online-Shopping vielfältige Kombinationen.

(Lager-)Kosten gering halten

Die Möglichkeiten zur effektiven Unterstützung dieses Geschäftsmodells reichen noch weiter: Ist die Print-Komponente eines Sets noch nicht auf Lager, kann das System vorab das E-Book ausliefern. Wenn die Print-Komponente von Ihnen als „print on demand“ definiert wurde, löst das System den PoD aus.

Selbstverständlich vernachlässigt Klopotek O2C keine Variante klassischer Auslieferungstätigkeit wie physische Distribution, Lagerverwaltung und -automatisierung, massentaugliche Auftragsbearbeitung, Versandkostenoptimierung und Kundenverwaltung. Anbindung an Bestellanstalten, EDI, Export der Zeitschriftenlabel, Cheshire – alle Funktionen für Print inklusive Aktions- oder Lagermanagement sind im System vorhanden.



**GESCHÄFTS-
MODELL
BEISPIEL 1**

Details Comments (0)

Scope

... teaching in Late Antiquity, the unity of teaching and the holistic nature of education are not just abstract book presents their realisation in philosophy teaching in ... and thus examines the historical basis of a conception of ... high determined school and university education in Europe ... al times, through the whole of the Middle Ages and up to ... of our university system. Hitherto unknown ... es on Plato are presented in detail and in German ... or the first time.

ADD TO CART

To be published: November 2014
ISBN: 987-4-12-123453-2

See all formats and pricing

Print	Hardcover	List price Euro [D] 98.00 RRP for USA, Canada, Mexico US\$ 137.00 *
Set	Print+eBook	List price Euro [D] 149.95 RRP for USA, Canada, Mexico US\$ 210.00 *
E-Book	eBook	List price Euro [D] 98.00 RRP for USA, Canada, Mexico US\$ 137.00 *

Verlag: Musterverlag
Ausgabeart: Leinen
Sprache: deutsch
Sprache 2:
Sprache 3:
POD geeignet: Gründe, nicht POD geeignet

Bereich: Einband
Language, Liter: Gebunden
Sachgrp.: Medium
Humanities [DE]
Buch

Verlag: Musterverlag
Ausgabeart: Medienkombinati
Sprache: deutsch
Sprache 2:
Sprache 3:
POD geeignet: Gründe, nicht POD geeignet

Bereich: Language, Liter
Einband: Gebunden
Sachgrp.: Medium
Humanities [DE]
Kombiprodukt
Stat.Ausw.:
Berechnung:
Rabattermitt.:
Land d.Leist.:
Set

Verlag: Musterverlag
Ausgabeart: e-Book
Sprache: deutsch
Sprache 2:
Sprache 3:
POD geeignet: Gründe, nicht POD geeignet

Bereich: Language, Liter
Einband: e-book
Sachgrp.: Medium
Humanities [DE]
e-Book

ISBN/Bestellnr: RADKE: PLATON LEHREN U. L. 878-3-23-178825-2
Aufll. Status: 787-3-45-843199-1 aktiv
Ordnr: 152-7-38-962414-7 aktiv
Bandbez:
Bandnr:
Hz:
Liefermenge: 1 0
davon unberechnet: 1 0
Preisart: Medienkor

Sets: Bestandteile nicht d. Folgeaufll. ersetzen

Verlag: Musterverlag
Ausgabeart: Leinen
Sprache: deutsch
Sprache 2:
Sprache 3:
POD geeignet: Gründe, nicht POD geeignet

Bereich: Language, Liter
Einband: Gebunden
Sachgrp.: Medium
Humanities [DE]
Buch

Verlag: Musterverlag
Ausgabeart: e-Book
Sprache: deutsch
Sprache 2:
Sprache 3:
POD geeignet: Gründe, nicht POD geeignet

Bereich: Language, Liter
Einband: e-book
Sachgrp.: Medium
Humanities [DE]
e-Book

Herausforderung PoD und EoD

- Print eines Sets ist nicht am Lager: System liefert vorab E-Book
- Print eines Sets ist PoD: System löst PoD aus

Geschäftsmodell Beispiel 2: Subskriptionsmodelle inklusive Top-Down-Bundles und Bottom-Up-Bundles

Mit Top-Down- und Bottom-Up-Bundling-Modellen bieten Sie Ihren Lesern attraktive Angebote, ohne dass sich diese für Sie zu einem kostspieligen Mehraufwand auswachsen. Klopotek O2C unterstützt die Erlösverteilung in beide Richtungen, egal ob top-down oder bottom-up, und die Auftragsänderung im Web-Shop wird direkt ins Backend geschrieben. Einzel- und Subskriptionsprodukte können ohne jegliche Restriktionen gemischt werden.

Während Interessenten im Fall eines Top-Down-Modells sich von Anfang an für ein Bundle entscheiden, etwa wegen des attraktiveren Preises, stellt die Bottom-up-Variante größere Anforderungen an das System, denn der Entschluss, ein Bundle statt eines Einzelprodukts zu erwerben, wird vom Kunden erst im Laufe des Einkaufs getroffen. Ein Bottom-up-Bundle hat daher keinen Pauschalpreis; vielmehr hat jede Komponente des Bundles einen Preis, und

der Gesamtpreis des Bundles errechnet sich aus der Summe aller Preise der bestellten Bundle-Komponenten. Eine nachträgliche Bestellung optionaler Komponenten ändert den Preis des Bundles.

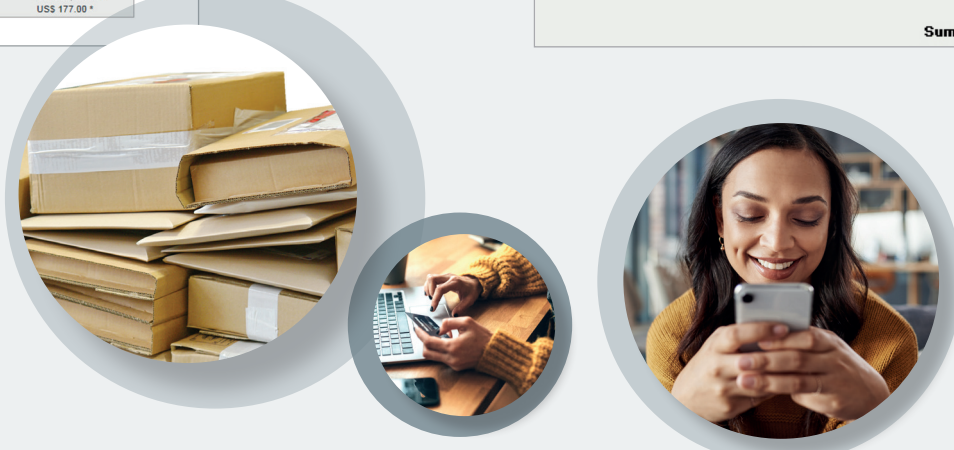
**GESCHÄFTS-
MODELL
BEISPIEL 2**

Top-Down-Bundle: Angebotsumfang

Titel	Zeitschrift für Rezensionen zur germanistischen Sprachwissenschaft
Untertitel	
Allg. Kurztitel	Zeitschrift f. Rezensionen P+O
Int. Kurztitel	Zeitschrift f. Rezensionen P+O
Ausgabenbez.	Bundle

Komponenten	gültig von	gültig bis

Kurztitel	Menge	Erlösant. in %	Gebührenaopt. in %	aut.	Status
Zeitschrift f.Rezensionen	1	50,00	100,00	<input type="checkbox"/>	
Zeitschrift f.Rezensionen Onl	1	50,00	0,00	<input type="checkbox"/>	
Summe		100,00	100,00		



Top-Down-Bundle: Leistungsumfang

Menge	Total	Komp.	Opt.	Komponente	Berechnungsart	Erscheinungseinheiten	letzte Lieferung	Ist/ offen	Bestandsart
1	1	1		JHM/1	Erscheinungseinheiten 2012	Monat (Internet)	Juni 21.0	0/0	
1	1	1		JHM/2	(Presse)grosso	Monat (Internet)	Dezember 26.1	0/0	
					Nachlieferung		0	Remittenden	0

Komponente: JHM/1 - / - (1/2)	Menge	Total	Komp.	Opt.	Komponente	Berechnungsart	Erscheinungseinheiten	letzte Lieferung	Ist/ offen	Bestandsart
	1	1	1		JHM/1	Erscheinungseinheiten	Heft 1 21.04.2018 A	20.04.2018	1/0	
	1	1	1		JHM/2	(Presse)grosso	Heft 2 26.10.2018 A	20.10.2018	1/0	
						Nachlieferung		0	Remittenden	0

Geschäftsmodell Beispiel 3: Vertrieb von Chunks oder Produktkomponenten

Klopotek O2C ermöglicht es Ihnen, einzelne Produkt-Teile, wie Kapitel oder Artikel aus einem Buch oder Produktkomponenten (z.B. non-Book), getrennt zu verwalten. Der Verkauf von Produktkomponenten kann zu


abweichenden Preisen erfolgen. Die Honorierung der Produkt-Teile erfolgt über Klopotek CRR (Contracts, Rights, and Royalties), so dass Sie keinerlei manuellen Mehraufwand haben.

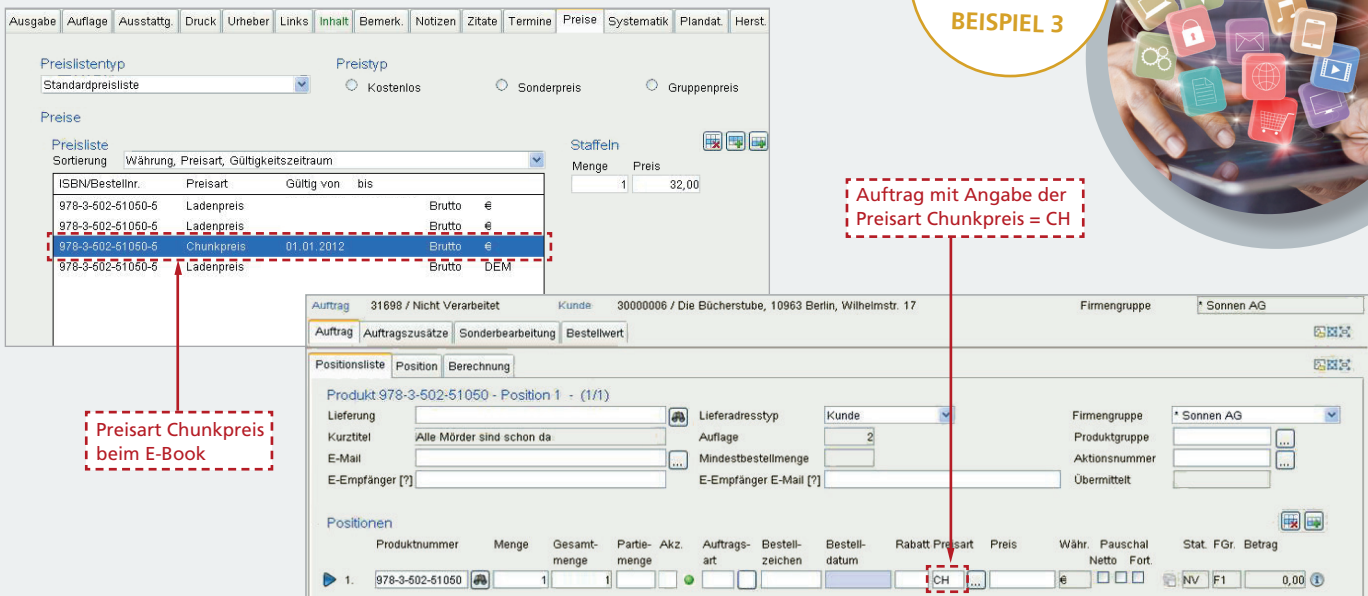
Alle diese und viele weitere Geschäftsmodelle unterstützt Klopotek O2C automatisiert – inklusive Abgrenzung, Differenzgut-schrift und Autorisierung im Webshop.

Preisart Chunkpreis beim E-Book

Auftrag mit Angabe der Preisart Chunkpreis = CH

GESCHÄFTS-MODELL BEISPIEL 3





ISBN/Bestellnr.	Preisart	Gültig von	bis	Brutto	€
978-3-502-51050-5	Ladenpreis				
978-3-502-51050-5	Ladenpreis				
978-3-502-51050-5	Chunkpreis	01.01.2012			
978-3-502-51050-5	Ladenpreis				DEM

Weitere Vorteile von Klopotek O2C

Wenn Sie bestimmte Jahrgänge oder Zeiträume einer Zeitschrift online zur Verfügung stellen, macht die **Moving Wall** manuelle Eingriffe überflüssig. Je nach Einstiegszeitraum und/oder Abo-Laufzeit verändert sich der Umfang der Zugriffsmöglichkeit des Kunden von Jahr zu Jahr, von Monat zu Monat: automatisch, ohne Aufwand – vom Backend ins Frontend.

Klopotek O2C unterstützt auch **Open Access** so, dass daraus ein tragfähiges Geschäftsmodell für Verlage wird. Es besteht die Möglichkeit, Artikelpakete, die günstiger werden, je mehr Artikel man erwirbt, über einen OSP Account (Online Subscription Payment) zu vertreiben. Dieser Account kann vom Kunden mit einem Guthaben aufgeladen werden, das sich pro gekauftem

Artikel-Paket reduziert. Die Honorarabrechnung läuft dabei über Klopotek CR&R.

Die **Patron Driven Acquisition (PDA)** ermöglicht es Ihnen, eine große Menge z.B. von E-Books Bibliotheken zur Verfügung zu stellen, aus der heraus Einzeltitel erst erworben und bezahlt werden, wenn ein Leser diese bestellt. Klopotek O2C unterstützt verschiedene Varianten solcher Modelle.

Auch das **Anzeigenmanagement** erfolgt nahtlos über das O2C System ohne Mehraufwand bei der Objektpflege. Bestandteil ist ebenfalls ein CRM sowie Adressmanagement und -marketing mit Werbeaktionskontrolle, Zielgruppen- und Unterzielgruppenmarketing.

Eine 360°-Sicht auf Anzeigenkunden wird individuell konfigurierbar via Web-Oberfläche zur Verfügung gestellt. Ausgefeilte Selektionsmöglichkeiten sowohl im Adress- wie im Produktbereich sind ebenfalls Bestandteil des Systems.

Klopotek STREAM

