



## Klopotek O2C: vielfältige Geschäftsmodelle – ein Vertriebssystem

Das Klopotek O2C Vertriebssystem ermöglicht Verlagen und Auslieferungen, digitale und physische Produkte effizient zu verkaufen und auszuliefern. Bücher, E-Books, gedruckte und elektronische Zeitschriften, Artikel, Loseblattwerke, Datenbanken, Dienstleistungen, Audio, Video, Apps, Handelswaren – alle Produkte und Kunden eines Verlags werden in einem einheitlichen System bearbeitet.

Klopotek O2C unterstützt alle Vertriebskanäle: physische Lieferung aus dem Lager, elektronische Lieferung aus Portalen, Buchhandel, Webshop, Kommissionierung, Online-Buchhandel, Aggregatoren.

So unterstützt O2C den Wandel von traditionellen zu digitalen Geschäftsmodellen in einzigartiger und beide Seiten umfassende Weise.

**Effiziente Auftragsbearbeitung, Versandkostenoptimierung, Produktionssteuerung, Effektives CRM: O2C Vertriebssystem Einzelprodukte**

Egal ob Buch, E-Book, Loseblattwerk oder Online-Content: **Verwalten Sie Ihre Einzelprodukte von der Auftragserfassung bis zum CRM mit einem einheitlichen System.** Sie wählen Kunde/in und Produkt aus, und das Vertriebssystem Einzelprodukte ermittelt alle weiteren Daten automatisch und begleitet Sie abteilungsübergreifend durch alle für die Fakturierung relevanten Prozesse.

**Effiziente Auftragsbearbeitung**

Einzelaufträge auf Bücher, elektronische Medien und andere Produkte, Standing Order,

Fortsetzungen auf Loseblattwerke und andere periodische Liefermodelle können Sie zur automatisierten Fakturierung vorsehen. Rechnungen werden automatisch erstellt, wenn Sie dies auswählen.

O2C für Einzelprodukte bietet Unterstützung für die Spezifika des Buchhandels und die Integration von BAG, KNV, ONIX und Centraal Boekhuis.

Elektronische Bestellwege werden ebenfalls abgedeckt.

Wann Sie Ihr Produkt erstmals ausliefern, entscheiden Sie mit der expliziten Freigabe zur Erstausslieferung, bei der Sie alle erforderlichen Produktdaten überprüfen und so für eine gesicherte Faktur sorgen. Unabhängig davon, ob die Aufträge über EDI, Vertreterlaptop oder Webshop eingehen, alle Auftragspositionen werden in gleicher Weise bearbeitet.

In den Stammdaten legen Sie fest, wie die Rechnungsstellung erfolgen soll. Sie können pro Auftrag eine Rechnung erstellen oder Aufträge unabhängig von ihrer Herkunft

zusammenfassen und so die Regeln zur Rabatt- und Versandkostenoptimierung zur Anwendung bringen. In diesem Fall sammeln Sie die Aufträge von zentralen Bestellanstalten – auch solche über EDI, Webshop oder andere Online-Dienste – und wickeln diese gemeinsam mit Nachlieferungen und Vormerkern für denselben Kunden (dieselbe Kundin) ab. Bei Bedarf starten Sie die Online-Fakturierung direkt nach der Erfassung des Auftrags, inklusive der Online-Autorisierung einer Kreditkartenzahlung.

Preise und Konditionen werden vom System automatisch ermittelt.

**Multi, multi, multi ... Global Sales System**

Klopotek O2C beinhaltet das ‚Multi-LCL‘ Feature (multi-location, multi-currency, multi-language, multi-company). Ein ‚Multi-LCL environment‘ zeichnet sich dadurch aus, dass die Benutzeroberfläche in viele Sprachen änderbar ist, Klopotek als länderübergreifende Software aber sicherstellt, dass keine Mehrfacheingaben, keine Währungsumrechnungen und keine getrennten Vorgangsbearbeitungen nötig sind und stets dieselben Metadaten bearbeitet werden.



Die Erweiterungs-Optionen gehen bis zu einem Vertriebssystem hin, das es ermöglicht, auf einer zentralen Instanz diverse Vertriebsstandorte zu betreiben und jeweils die länderspezifischen Fakturen durchzuführen. Die Bandbreite dieses ‚Global Sales Systems‘ beschränkt sich nicht auf die Vielfältigkeit des Faktursystems (die Option, Einzel- und Aboprodukte eigenständiger Unternehmen unter einem Mandanten zu vertreiben), die Auftragnehmer-Funktionalität für Subskriptionsmodelle sowie den Ausbau der Steuerroutinen mit konfigurierbarem Regelwerk: Auch die Basis der Honorarabrechnung kann je nach Länder-Eigenschaften gesteuert werden. Sie können einstellen, ob die ‚Intercompany‘-Umsätze oder die Endempfänger-Fakturen als Basis für die Honorierung herangezogen werden.



Zu einem ‚Global Sales System‘, das seinem Namen wirklich gerecht wird, gehört natürlich auch die Unterstützung der ‚Intercompany‘-Abrechnungen dahin gehend, dass die Verkäufe an die internationalen

Tochtergesellschaften sowohl aus Sicht des Empfängers als auch des Copyright-Inhabers betrachtet und ausgewertet werden können.

Sie wollen Daten und Systeme zentral einsetzen, verwalten und in diversen Sprachen verfügbar machen?

Sie wollen Schnittstellen minimieren, alle Daten in jeder lokalen Anwendung auf demselben Stand haben?

Ihre Bestände aus allen Vertriebsorten, die Inter-Company-Abwicklung und die verschiedenen Steuersysteme sollen harmonisch ineinandergreifen?

Ihr Unternehmen hat in den letzten Jahren weltweite oder europaweite Standorte aufgebaut?

Sie wollen Ihre Partner global mit Produktdaten, Vertriebsinformationen und Statistiken beliefern?



Mit dem globalen Klopotek O2C Vertriebssystem verwalten und steuern Sie Ihre Arbeitsprozesse an zentraler Stelle und führen sie in den jeweils relevanten Verlagsbereichen aus, wobei die Besonderheiten der einzelnen juristischen Einheiten Ihres Unternehmens berücksichtigt werden. Von dieser standortübergreifenden Zentralisierung und Homogenisierung profitieren alle Abteilungen in Ihrem Unternehmen, angefangen von Lektorat über Vertragsabteilung und Herstellung bis hin zu Vertrieb und Marketing sowie der Verlagsauslieferung.

zur optimalen Information Ihrer Kund\*innen. Alle Belege werden in der integrierten Belaganzeige zur raschen Online-Auskunft bereitgehalten.

#### Produktionssteuerung

Die Bereiche Lager, Auslieferung und Versand sind automatisiert. Mit der Lagerbuchhaltung verfolgen Sie Ihre Warenbewegungen und ermitteln über Monatsabschlüsse deren aktuellen Wert, gestützt auf verschiedene Bewertungs- und Abschreibungsmodelle.

Mit Hilfe von Mindestbestandsmeldungen und Dispositionslisten steuern Sie die rechtzeitige Produktion von Nachauflagen. Die Lagerverwaltung steuert Ihre internen Lagerbewegungen, die Kommissionierung und die Remittendenvereinnahmung.

#### Effectives CRM

Nutzen Sie das integriertes Beschwerdenmanagement zur schnelleren Reklamationsbearbeitung. Die Kundeninformation gibt Ihnen den umfassenden Überblick. Während Sie mit Ihrem Kunden (Ihrer Kundin) telefonieren, werden Ihnen wichtige Informationen gebündelt angezeigt: Stammdaten, Konteninformation, vollständige Auftrags- und Rechnungshistorie sowie Informationen zu Vormerkern.

Wenn Sie alle diese Fragen mit ‚Ja‘ beantworten, dann benötigen Sie das ‚Global Sales System‘ von Klopotek O2C: ein System, sieben verschiedene Sprachen, lokale Steuern, alle Daten in einer Instanz und zentral administrierbar.

Für Sie als international tätiger Verlagskonzern mit Niederlassungen und Tochtergesellschaften in verschiedenen Ländern und entsprechend länderspezifischen juristischen Einheiten bietet die Vereinheitlichung von Arbeitsprozessen über Länder- und Unternehmensgrenzen hinweg erhebliche Wettbewerbsvorteile. Transparente und vergleichbare Arbeitsabläufe bei gleichzeitig geringer Datenredundanz tragen wesentlich zur Effizienzsteigerung in Ihrem Unternehmen bei.

#### Web Services / Message-Based Services

Das O2C Vertriebssystem Einzelprodukte bietet Webshop-Integration in Echtzeit über Web Services. Für Ihre Web Delivery Plattform nutzen Sie die Integration zur Autorisierung digitaler Auslieferungen in Echtzeit über Message-based Services.

#### Versandkostenoptimierung

Über die Kombination verschiedener Parkmodelle steuern Sie für jede(n) Kunden/in individuell die Bündelung von Lieferungen und optimieren so die Versandkosten im Sinne Ihrer Kund\*innen.

Die Fakturierung erstellt sämtliche Pack- und Lieferbelege sowie separate periodische Rechnungen, Warenbegleitbriefe und Meldungen

O2C Einzelprodukte bietet Optionen für effizientes Adressmanagement und -marketing, inklusive der Möglichkeit der postalischen Prüfung und Dublettenerkennung.

Direktmarketing- und Direktvertrieb-Tools ermöglichen gezielte Marketingmaßnahmen – die auf den Daten Ihrer Kund\*innen und Interessent\*innen beruhen. O2C Einzelprodukte ist Ihr Werkzeug zur Planung und Steuerung von Marketingaktionen mit Erfolgskontrolle (Auftragseingangstatistik).

Nutzen Sie umfassendes Reporting mit der Ausgabe der Informationen in verschiedenen Dateiformaten: Dieses ist ausgestaltbar zu einem individuellen Betriebswesen. Ausführliche Auswertungen optimieren Ihr Controlling. Um Zeit zu sparen, können Sie Default-Einstellungen für individuelle Reports und Abfragen einrichten.

#### Mit Ihren Verlagsprodukten verbunden: die Verwaltung von Non-Book-Artikeln

Merchandising und der Vertrieb von Buch- bzw. inhaltebezogenen Produkten wie (digitalen oder haptischen) Spielen, Spielzeug oder Stofffiguren, die die Figuren aus den Inhalten darstellen bzw. enthalten, erfordern Software-Unterstützung für eine ganz andere Art von Prozessen als zum Beispiel die Arbeit in wissenschaftlichen oder Universitätsverlagen.

Ein Beispiel ist das Saisongeschäft inklusive der Möglichkeit, Saisonartikel gebündelt zu einem bestimmten Termin auszuliefern: Die Produkte können das ganze Jahr über bestellt werden, die Lieferung erfolgt jedoch erst passend zur Saison. Andere wichtige Elemente von Non-Book-Angeboten sind natürlich die Disposition, Reservierung und Bestandszuteilung, Kontingente, die Strukturpflege von (mehrstufigen) Sets oder die Integration von (internationalen) Auftragnehmern und Dienstleistern, inklusive dem korrekten Regeln von Zoll-Angelegenheiten und dem Erfüllen von Standards und Erfordernissen, die in anderen Ländern gelten.

Mit Klopotek O2C können Sie die Verwaltung von Non-Book-Artikeln vollständig in den modernen Workflow eines zentralen Systems integrieren, das auf einer einzigen Datenbank fußt. Einige Prozesse, die abgedeckt werden, sind:

- Auftragnehmer und Lieferanten integrieren
- Bestellungen verwalten
- Bestände managen
- Sets zusammenstellen
- Das Lager verwalten
- Intensive Verkaufsphasen planen
- Zollzahlungen und internationalen Warenverkehr regeln
- Wichtige Informationen hinzufügen (GTIN, Testate, Warenwirtschaftsetiketten etc.)

#### Highlight der Integration von Non-Book-

#### Artikeln: interne und externe Setfertigung

Besonders im Non-Book-Bereich spielt die Setanfertigung eine wichtige und – vor allem bei geänderten Paket-Zusammenstellungen – arbeitsintensive Rolle. Klopotek O2C bietet sowohl für die interne als auch die externe Konfektionierung von Sets Software-Support. Das System automatisiert den Set-Fertigungsvorgang sowohl für das eigene Lager als auch für den Fall, dass externe Dienstleister miteinbezogen sind. Beim Anschluss letzterer spielt es keine Rolle, ob die externe Set-Fertigung mit bereits im Lager vereinnahmten Set-Bestandteilen erfolgt oder nicht: Beide Varianten werden unterstützt.

Sets in Sets: Sie haben auch die Möglichkeit, einem Set nicht nur Produkte, sondern auch Sets als Bestandteile zuzuordnen. Für die Schachtelungstiefe von Sets in Sets gibt es keine Einschränkungen.



das als ‚Pick-and-Choose‘-Geschäftsmodell den Vorteil bietet, dass Sie den Kunden (die Kundin) aufgrund Ihres attraktiven Angebots dazu bewegen, mehr Produkte als zunächst geplant.

Egal ob Top-Down oder Bottom-Up: Die Auftragsänderung im Webshop wird direkt ins Backend des Klopotek Systems geschrieben, so dass Sie keinen manuellen Mehraufwand haben.

#### Component-Business – Chunks und Varianten Die einzelnen Teile eines Produkts können mehr sein als das Produkt selbst: Chapter-based Business

Bei der Realisierung neuer Geschäftsmodelle und Produktformen werden die verschiedenen Inhalte flexibel kombiniert, um unterschiedlichste Produktausgaben anbieten zu können. So kann beispielsweise das Hardcover eines Titels drei Kapitel umfassen, während das E-Book dieselben drei Kapitel beinhaltet



#### Bundling: eine große Bandbreite an Möglichkeiten

‚Product Bundling‘ ist eine Marketing-Strategie, bei der mehrere Produkte als ein kombiniertes Produkt verkauft werden. Ein ‚Bundle‘ bezeichnet in Klopotek O2C eine abonnierbare Produktkombination, die Ihre Kund\*innen bestellen können. Es setzt sich aus einzelnen Komponenten zusammen wie z.B.: abonnierbaren Produkten (z.B. Zeitschriften: Print- und Onlineausgaben), Einzelprodukten (z.B. Bücher, aber keine Online-Subscription-Produkte oder Reihen), kombinierten Einzelprodukten (Sets) und gebündelten abonnierbaren Produkten (Bundle-in-Bundle). (Es kann sich also um Kombinationen von Einzel- und subscriptionsbasierten Produkten und von haptischen und digitalen Produkten handeln.)

Das traditionelle, einfachste und am häufigsten eingesetzte Geschäftsmodell ist in diesem Bereich das Top-Down-Bundling: Der Kunde (die Kundin) bestellt ein Bundle zu einem festgelegten Preis. Klopotek unterstützt auch das komplexere Bottom-Up-Bundling,

und zusätzlich ein Video, das zugleich separat vertrieben wird.

Das E-Publishing macht es erforderlich, Produkte grundsätzlich anders zu denken, zu planen und zu verwalten als bisher. Neben dem bisherigen Gesamtprodukt (wie zum Beispiel dem gedruckten Buch) spielen die einzelnen inhaltlichen Komponenten eine immer größere Rolle, aus denen es sich zusammensetzt. Diese Inhalte können Texte zu Kapiteln und Unterkapiteln sein, aber auch Audio- oder Videobestandteile. Diese Inhalte können gegebenenfalls in noch kleinere Einheiten („Chunks“) heruntergebrochen sein, wie etwa bestimmte Textpassagen eines Kapitels oder ein Audio Track.

Neben dem klassischen Produkt werden im Verlagsgeschäft deshalb in zunehmendem Maße Produktkomponenten geplant, die ihren eigenen Wert und Lebenszyklus haben. Im Rahmen des sogenannten ‚Chapter-based Business‘ können diese Komponenten geplant und die zugehörigen Rechte verwaltet

werden. Die Komponenten selbst müssen verkauft werden können. Daraus ergeben sich grundlegende Änderungen für die Bereiche Planung, Verträge und Vertrieb. Klopotek O2C bietet Ihnen die Lösung, um diese Änderungen durchzuführen – im Wesentlichen dadurch, dass Sie das ‚Produkt‘ durch das ‚Werk‘ an den entscheidenden Prozess-Stellen ersetzen:

Ihr Planungsprozess beginnt mit einem ‚Werk‘: Am Anfang steht nicht die Ebene des Produkts, das Sie verkaufen wollen. Das ‚Werk‘ bildet den übergeordneten Rahmen für die individuellen Manifestationen eines Produkts. Vom ‚Werk‘ ausgehend planen Sie zunächst all Ihre Inhalte unabhängig von konkreten Produktformen. Auf ‚Werks‘-Ebene erstellen Sie eine hierarchische Struktur, die aus den individuellen Komponenten besteht (inklusive Autor\*innen/Beiträger\*innen und Metadaten). Erst danach weisen Sie die Komponenten den Versionen zu, die Sie für Ihre Produkte planen.

#### **Welches Format darf's denn sein? Varianten digitaler Produkte**

Mit Klopotek O2C können Sie einen ‚bunten Strauß‘ verschiedener Varianten desselben Produkts erstellen: Vertreiben Sie neben der Print-Variante eines Produktes etwa eine EPUB-, eine PDF- und/oder eine MOBIPOCKET-Datei für das E-Book, so sind zentrale Stammdaten wie ISBN oder Preis je Variante vorzuhalten, um die Distributoren entsprechend mit Daten versorgen zu können. Klopotek unterstützt diesen Prozess, ohne dass das Produkt insgesamt redundant vorgehalten werden muss. Die Unterstützung zielt dabei auf die Pflege der Metadaten ebenso wie auf die Ausgabe der Produktdaten in Katalogen, Shops und Titelmeldungen.

In Non-Book-Branchen gibt es viele Produkte, für die unterschiedliche Varianten bestellt werden können, die sich nur in einem oder wenigen Parametern unterscheiden. Dies gilt beispielsweise für Kleidung oder Schuhe, die in unterschiedlichen Größen und gegebenenfalls Farben bestellt werden können.

In der Verlagsbranche war dieses Modell bisher eher unbekannt und unüblich. Durch elektronische Produkte wie E-Books, E-Kapitel, Apps und andere Softwareprodukte hat sich dies grundlegend geändert. Gegenwärtig konkurrieren einige digitale E-Book-Formate miteinander und die Verlage müssen viele dieser E-Book-Formate bereitstellen. Dadurch entsteht eine Situation ähnlich wie bei Kleidung oder Schuhen: das Produkt ist dasselbe, kann aber in unterschiedlichen Varianten bestellt werden.

Von besonderer Relevanz ist die Erstellung von Varianten, wenn ein Verlag den Content eines (Print-) Produkts nicht nur gesamthaft vertreibt, sondern dessen Bestandteile („Chunks“) auch separat (zum Beispiel Kapitel eines Buches). „Chunk“-Varianten können ebenso mit einem Titel, einer Angabe zum Umfang und einem Preis versehen werden und lassen sich folglich auf dieselbe Weise verkaufen und fakturieren wie E-Books.

Die Daten der verschiedenen Kapitel zu verwalten ist eine Herausforderung – eine weitere besteht darin, diese zu verkaufen: den korrekten Vertrag für ein „Chunk“-Element zu finden, den Erlös dem richtigen Produkt / Honorarkonto zuzuweisen, und – natürlich vor dem Verkauf – Verträge für einzelne Kapitel eines ‚Werks‘ zu erstellen und abzuschließen. Einzelne Kapitel / „Chunk“-Elemente zu vertreiben ist eine komplexe Angelegenheit, aber mit Klopotek wird sie einfach. .

#### **Gesetzliche Steuerbestimmungen: wichtige Geschäftsprozess-Regeln leicht in Klopotek konfigurierbar**

Wenn in einem Land beispielsweise neue Gesetze zur Besteuerung eingeführt werden, können die Steuer-Regeln, die im Klopotek System definiert wurden, leicht angepasst werden. Unsere Software nutzt Business-Rules-Management-Systeme wie Drools, die es ermöglichen, Regeln per Konfiguration zu ändern, anstatt diese neu zu programmieren.

#### **Externe Identifier können wo immer erforderlich verwendet werden**

Klopotek kann die ORCID iD verwalten – genauso wie die ISNI (International Standard Name Identifier) und andere übliche Identifier (z.B. GTIN und DOI). Diese externen Identifier können an allen relevanten Stellen des gesamten Systems eingesetzt werden.

#### **Integriertes DAM**

Die integrierte Digital-Asset-Management-Funktionalität von Klopotek O2C erlaubt es Ihnen, Metadaten mit Inhalten zu verbinden, Metadaten zentral in der Datenbank zu speichern und Ihre Produkte effektiv online zu bewerben. Sparen Sie Zeit und Aufwände: Speichern Sie jede Art von Datei an einem Ort, fügen Sie jede Datei zu jeder Entität hinzu (wie es für Sie passt) – Sie finden alle Dateien immer schnell, ohne das System zu verlassen.

#### **Sie werden vom System benachrichtigt: das ‚My Tasks‘-Feature**

Das ‚My Tasks‘-Dashboard und -Dock liefert einen schnellen Überblick über Ihre Aufgaben und deren Fälligkeit. Es macht die Arbeit Ihrer Abteilung effektiver und hilft dabei, das Teamwork zu verbessern, da Kolleg\*innen in

das Erledigen einer Aufgabe eingebunden und Tasks weitergeleitet werden können. Sie wissen immer, was als nächstes fällig ist und können so Deadlines besser einhalten. Das Tool schickt Ihnen automatisch Mitteilungen, wenn Ihnen trotzdem ein Termin entgangen sein sollte.

#### **DSGVO-relevant: Geschäftspartner\*innen anonymisieren**

Weltweit steigt die Menge an Daten an, die täglich generiert, transferiert und gespeichert wird. Die Menschen sind sensibilisiert und haben vermehrt einen Blick auf ihre personenbezogenen Daten. Es entsteht der Wunsch, diese nach Abwicklung von – zum Beispiel – einer Bestellung wieder aus dem System löschen zu lassen. Diesem Wunsch sollten (und müssen) Sie Folge leisten – nicht zuletzt aus datenschutzrechtlichen Gründen sowie angepassten gesetzlichen Regelungen (DSGVO).

Die Datensätze im Klopotek O2C System – insbesondere Geschäftspartner\*innen und Adressen – können nur gelöscht werden, wenn es keine ‚Referenzen‘ in eines der Teilsysteme gibt: zum Beispiel ‚Auszubildender‘, ‚Endabnehmer‘, ‚Honorarempfänger‘, ‚Kunde‘, ‚Lehrer‘, ‚Lieferant‘, ‚Lizenznehmer‘, ‚Pressepartner‘, ‚Prämienlieferant‘, ‚Rechteinkäufer‘, ‚Schule‘, ‚Vertreter‘ oder ‚Werber‘. Ein Löschen von Privatpersonen würde in diesen Fällen zu ungewollten Inkonsistenzen führen.

Als Alternative zum Löschen anonymisieren Sie einfach die personenbezogenen Daten einer Privatperson, soweit dies gesetzlich erforderlich ist. Die anonymisierten Privatpersonen sind weiterhin pflegbar und können manuell, durch Batchverfahren oder Web Services sowie externe Systeme verwendet werden.

# Wir bringen Ihre O2C-Prozesse auf STREAM-Niveau

Im Rahmen unseres Technologie-Wandels bringen wir alle wesentlichen Elemente unserer Classic Line (Rich Client) auf die moderne STREAM-Plattform.

STREAM ist die Interaktions-Technologie von Klopotek für eine optimale User Experience auf jeder Art von Endgerät. Mit den JAVA-basierten Web Apps, die auf STREAM laufen, steuern Sie Ihre zentralen Geschäftsprozesse schnell und unkompliziert.

Die Apps können Ihren individuellen Anforderungen und unterschiedlichen hausinternen Rollen leicht angepasst werden. Sie sind nahtlos mit Ihrer Classic-Line-Lösung von Klopotek integriert, nutzen dieselbe Datenbank und arbeiten auf denselben Entitäten.

## Schnelle und anpassbare Auftragserfassung für Einzel- und Subskriptionsprodukte mit ‚Warenkorb‘

Mit dieser App bieten wir Ihnen ein wichtiges Tool für den Distributions-Bereich (Order to Cash): Der **Order Entry Manager** wurde so auf Geschwindigkeit optimiert, dass Sie leicht ein-

en Auftrag nach dem anderen erfassen und in einen ‚Einkaufswagen‘ bewegen können. Das intuitive User Interface des Order Entry Managers erlaubt es Ihnen, Einzel- und Abobestellungen kombiniert zu bearbeiten.

Diese STREAM-Applikation wurde in enger Kooperation mit unseren Projektpartnern C.H.Beck und Hanseatische Gesellschaft für Verlagsservice (hgv) entwickelt.

Weitere O2C-Applikationen auf STREAM folgen bald.

Klopotek **STREAM**

Produkt	ISBN	Edition
Johnny Depp, Claudia Schiffer Depp, Bookapest (Book)	978-0-12-301015	1
Noah Somone Unbearable lightness of publishing	978-0-12-301015	1
Nathalie Lecaillon, Jean-Benoit Durand, Estelle Vidant La vie au temps des romains	978-3-36040-0721	3
Jean-Pierre Jeunet Amelie	987-5-2244-588	1
Noël blanc	978-2369400745	53178
Samuel Beckett Waiting for Gabor		

Product	Quantity	Price	Total
978-0-12-301015 Bookapest (Book)	10	12.99	129.9
978-0-12-301015 Unbearable lightness of publishing	10	12.99	129.9
987-5-2244-588 Amelie	10	12.99	129.9
987-5-1234-567 Waiting for Gabor	10	12.99	129.9

**ÜBERBLICK**

**AUFTRAGSKOPF**

Auftragsnummer: 00001005507001  
Rechnungstermin: yyyy/MM/dd  
Externe Auftragsnummer:  
Rabattgruppe:  
Auftragsart:  
Vorausrechnung:   
Interne Infos: Auftrag trennen  Sperrung

**KUNDEN ÜBERBLICK**

Name: Glowczewski, Elia  
ID: 0000181287  
E-Mailadresse: elia.glowczewski@klopotek.com  
Lieferadresse: Washington Street, Apt. 3 New York 09000  
Rechnungsadresse: Lorenzweg Berlin 12087

**WARENKORB**

Produkt	Menge	Preis	Summe
987-5-2244-588 Amelie	10	12.99	129.9
987-5-2244-588 Amelie	10	12.99	116.91
978-0-12-301015 Depp, Bookapest (Book)	10	12.99	129.9

**VERSAND & BEZAHLUNG**

**LIEFERUNG**

Land:   
Frist: 10  komplett   
Liefertermin EV: mm/dd/yyyy  
Liefertermin NV: mm/dd/yyyy  
Lagerentnahmeplatz:   
Versandform:   
Verteiler:   
Versandweg:   
Lieferung auf Abruf: