

Was bietet die Klopotek Lösung dem Verlag

Wolf-Michael Mehl

Aus den substantiellen Entwicklungen „Digitalisierung“ und „Globalisierung“ entwickeln sich neue Modelle, neue Player erscheinen auf dem Markt, neue Marktzugänge werden erschlossen. Verlage und IT-Gestaltung ergänzen sich, die Leser werden zu Nutzern, die ihre eigenen Ideen dazu entwickeln, wie, wann, auf welchem Kanal sie den vom Verlag angebotenen Content konsumieren möchten.

Tradierte Prozesse im Verlag sind im Umbruch, weil neue Ideen für elektronische, granulare Produkte auch daran angepasste Prozesse erfordern. Wir sehen künftig eine Ausrichtung der Prozesse am Content und erst in zweiter Linie an der Materialisierung dieses Contents in bestimmten Produktformen.

Wir beobachten einen Trend, nach dem einzelne Titel in geringerer Stückzahl nachgefragt sind, dafür aber die Produktvielfalt deutlich erweitert werden muss, um am Markt Bestand zu haben. Stichworte wie Content-Ausleihe oder Zugriffs-Flatrates kommen zunehmend ins Spiel.

Es wird nach unserer Überzeugung der Verlag erfolgreich aus dem momentanen Veränderungsprozess hervorgehen, der sich diesen Herausforderungen stellt, der die Transition aktiv angeht, der investiert und seine Ziele klar formuliert.

Klopotek möchte Verlage auf diesem Weg begleiten, denn wir sind der Überzeugung, dass in den benannten Feldern die Klopotek-Verlagsanwendungen die richtige Perspektive bieten, auch wenn die einzelnen Themen vielleicht heute noch nicht überall auf der Agenda ganz oben stehen.

Nachfolgend beleuchten wir einige der virulenten Themenfelder.

Vertrags- und Honorarmanagement

Klopotek Contracts, Rights & Royalties (CR&R) ermöglicht es dem nutzenden Verlag, seine Nutzungsrechte effizient zu sichern, zu administrieren und optimal zu verwerten. Mit CR&R erstellen Produktmanager Verträge mit Autoren, Herausgebern, Illustratoren, Übersetzern, Musikern und anderen Rechteinhabern. Honorarzahungen erfolgen gemäß internationaler Bewertungsanforderungen. Lizenzabteilungen optimieren den Rechteverkauf und steigern so Lizenzeinnahmen aus konventionellen und elektroni-

schen Rechten, ob für Serien, Einzelwerke oder Fragmente.

Mit Klopotek CR&R lassen sich alle Verträge, Honorare und Verwertungsrechte für Bücher, e-Books, Zeitschriften, Artikel, Hörbücher, Tracks, Apps in einem integrierten System managen.

Gerade digitale Geschäftsmodelle stellen hohe Anforderungen an das Vertrags-, Honorar- und Lizenzmanagement. Klopotek CR&R unterstützt den Verlag in der Integration von traditionellen und digitalen Geschäftsmodellen in umfassender Weise. Klopotek bietet seinen Kunden eine Vorschauabrechnung an, mit der der Verlag jederzeit weiß, auf welchen Wert sich das aktuell errechnete Honorarvolumen beläuft.

Verlage können kontinuierlich die Bewertung ihrer Vorauszahlungen durchführen. Dieses Spezialprodukt bietet mehrere Wertberichtigungs- resp. Abschreibungsvarianten an. Es ist seitens der KPMG bei Kunden im laufenden Einsatz geprüft und positiv bewertet worden.

Diese Gesamt-Funktionalität bietet in dem beschriebenen Umfang aktuell kein anderer deutscher Wettbewerber an. Seit 20 Jahren rechnet so ein großer Teil des deutschen und internationalen Verlagsmarktes seine Honorare korrekt und verlässlich mit Klopotek CR&R ab.

Insgesamt werden über Klopotek CR&R ca. 5.3 Mrd. € Verlagsumsatz (dieser Wert ist seitens des Auditors BDO geprüft) sicher und performant abgerechnet sowie über 1.6 Mio. Verträge weltweit seitens Klopotek verwaltet. Jährlich werden ca. 500 Mio € an Honoraren über ca. 750.000 Honorarstatements an Urheber über Klopotek Systeme abgerechnet.

Die nutzenden Verlage profitierten davon, dass Klopotek kontinuierlich seine Position im Bereich CR&R ausbaut und beständig in das System investiert. Die Frage „make or buy“ stellt sich vor diesem Hintergrund nicht mehr.

Klopotek hat seit der ersten Version des CR&R-Systems immer den Vertrag und das Werk als Grundlage der Honorarabrechnung gesehen und sich damit frühzeitig von Lösungen im Wettbewerb abgesetzt, die einseitig ISBN- oder Titel-getrieben abgerechnet haben. Dies ist mit ein Grund, warum Klopotek die Fehleranfälligkeit anderer Systeme ausschließen kann.

STREAM-Anwendung „Authors Online“

Klopotek stellt mit der STREAM Anwendung Authors Online ein Autorenportal zur Verfügung. Mit diesem Portal kann der Verlag seinen Autoren und Agenturen Zugriff auf Abrechnungsdaten (Honorare, Vorauszahlungen und Nebenrechte) geben (tagesaktuell und korrekt), dazu einen Download des Abrechnungsbeleges liefern. Mit dem Einsatz von Authors Online kommen Klopotek unmittelbar der Anforderung der Rechtegeber nach Transparenz nach und erhöht dabei die Autorenbindung. Intern reduzieren sich Kosten, weil sich Informationswege verkürzen und Fachabteilungen, wie die Finanzbuchhaltung, von der Beantwortung der Nachfragen entlastet werden.

Vertrags-Workflow-Management

Die zunehmende Digitalisierung der Produkte erfordert besondere vertragliche Regelungen und bedingt eine zunehmende Standardisierung des Vertragsmanagements, um die Kosten des Handlings nicht ausufern zu lassen. Klopotek bietet ein Workflow-Management zur umfassenden Unterstützung des gesamten Vertrags-Managements an. Die Erstellung neuer Verträge erfolgt vollständig Template-basiert. So ist ein neuer Vertrag in wenigen Minuten erstellt. Dabei wird der klassische Vertrag ebenso unterstützt wie der Beiträgervertrag oder der Mehr-Autoren-Vertrag. Vertragsversionen werden im System gehalten, einfache Abgleichmöglichkeiten sind integriert. Der hausinterne Workflow wird ebenso unterstützt wie die Kommunikation und der Dokumentenaustausch mit den Autoren. Sie möchten ein Dokument für mehrere Autoren oder mehrere Dokumente an je einen Autoren senden? Das Vertrags-Workflow-Management von Klopotek unterstützt Sie in jedem Fall. Über ein Autorenportal können Sie Ihren Autoren alle Informationen zu Absätzen, Honoraren und erfolgten Abrechnungen online zur Verfügung stellen – in der Detaillierung, die Sie wünschen. In einer künftigen Ausbaustufe ist auch das Thema Autor-Self-Care abgedeckt.

STREAM-Anwendung „Rights Sales Manager“

Um die Aufgaben im Rechteverkauf effizient erledigen zu können, bedarf es eines genauen Überblicks über die erworbenen Rechte, sowie über die Rechte, die noch zum Verkauf stehen. Unzureichende Transparenz über Einschränkungen sowie das Fehlen eines automatischen Nachverfolgungs-Systems sind typische Schwachstellen im Prozess. Vertragsdokumente müssen wiederholt nach erworbenen Nebenrechten durchsucht und die dazugehörigen Konditionen geprüft werden, da das eingesetzte Lizenzverkaufssystem in der Regel nicht in ein Vertragssystem integriert ist. Diese Art von „Recherchearbeit“ im Rechtsbereich wird durch die dynamischen Entwicklungen in der digitalen Welt noch wesentlich komplexer. Fehler beim Rechteverkauf

können unmittelbar ernsthafte rechtliche Konsequenzen nach sich ziehen und beträchtliche monetäre Verluste bedeuten.

Daher ist der Überblick über die mit einem Titel verbundenen Rechte zentraler Ansatzpunkt im Rechteverkauf. Mit der STREAM-Anwendung Rights Sales Manager hat der Verlag zudem jederzeit korrekte und aktuelle Informationen zu Ihren Vertragspartnern zur Hand, wie z.B. Interessenschwerpunkte, Verlagsstrukturen, Qualitätsmerkmale, Zahlungsverhalten usw.

Rechteverkauf ist Rechtemarketing. Zur effektiven Vermarktung Ihrer Rechte gleicht der Rights Sales Manager die Interessen Ihrer Kontakte mit den Themen der beworbenen Titel ab.

Sie können erfasste Interessen und Optionen bis hin zu den Vertragsverhandlungen und -vereinbarungen effektiv nachverfolgen. Ist eine Verkaufsvereinbarung getroffen, können fällige Zahlungen und Abrechnungen nachverfolgt werden.

Mit dem Einsatz des Rights Sales Managers nutzt der Verlag die verfügbare Zeit besser für das Vermarkten der verfügbaren Rechte. Zudem sichert er, dass dem Verlag zustehende Zahlungen aus Lizenzverkäufen aktiv verfolgt werden und Zahlungsausfälle vermieden werden.

Elektronische Produktvarianten

Mit der Etablierung elektronischer Produkte wie E-Books, E-Kapitel, Apps und anderer Softwareprodukte haben sich die Anforderungen an das Metadatenmanagement verändert. Gegenwärtig konkurrieren einige digitale E-Book-Formate miteinander und die Verlage müssen, um die unterschiedlichen E-Reader-Endgeräte unterstützen zu können, aktuell sechs oder mehr verschiedene E-Book-Formate für einen Content zur Verfügung stellen. Vertreiben Sie also 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.

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). Es ist nicht unbedingt sinnvoll, „Chunks“ als eigene Produkte abzubilden, weil dadurch die Anzahl der Produkte immens anwachsen würde. Veranschlagt man durchschnittlich zehn Kapitel für ein Buch, das in drei E-Book-Formaten zur Verfügung gestellt werden soll, so müssten für beispielsweise 10.000 Produkte, die

in drei Formaten angeboten werden, 300.000 Chunk-Produkte angelegt werden. ‚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.

Component-Based Business

Verlagsprodukte werden zunehmend in deutlich granulareren Einheiten gedacht und geplant. Diese Einheiten werden repräsentiert als Kapitel, Unterkapitel, etc., in unterschiedlichen Formen wie Videos oder Audios oder schlicht als Text-Schnipsel oder ‚*Chunks‘. Neue Geschäftsmodelle erfordern flexible Möglichkeiten, die granularen Einheiten in unterschiedlichen Produktformen zu kombinieren.

Für die Verlage entwickeln sich Szenarien, in denen es nicht mehr ausreichend ist, ihre Produkte als klassische Print-Produkte zu planen und zu produzieren. Produkt-Komponenten werden stärker im Fokus stehen. Komponenten werden einen eigenen Wert haben und einem eigenen Lebenszyklus unterliegen. Sie werden als Komponenten geplant, Rechte werden auf Komponentenebene organisiert und der Komponentenvertrieb wird sich zu einem Schlüssel zur Individualisierung des Angebots entwickeln.

Zur besseren Unterstützung der Prozesse rund um das Component-Based Business entwickelt Klopotek ein Modul, in dem, ausgehend von einem Werk, ein zentraler Planungsraum für sämtliche Komponenten und Produkte zu einem Werk geschaffen wird. Mittels einer Komponenten-Liste können Komponenten geplant, organisiert, verschoben, verworfen werden, bevor entschieden wird, in welcher exakten Erscheinungsform die Komponente als eigenständiges Produkt oder als Teil eines Produkts publiziert werden wird.

Tables of Contents können zur Initialisierung des Planungsprozesses in das Modul hochgeladen und anschließend mit weiteren Planungsdaten versehen werden.

Komponenten können eigenständig kategorisiert und mit Metadaten bestückt werden. Ebenso wird die Zuordnung von Urhebern je Komponente unterstützt.

Erst in einem Folgeschritt werden Komponenten den Manifestationen des Produkts zugeordnet.

Eine ausgezeichnete Bedeutung kommt dem Management der Rechte der in diesen granularen Einheiten verwendeten Assets zu. Gerade dann, wenn der Content auf granularer Ebene zu unterschiedlichen Zwecken genutzt werden soll, muss der Verlag zweifelsfrei seine eigene Rechtesituation hinsichtlich dieser

Nutzung kennen und dazu berichten können. Um auch hier eine größtmögliche Unterstützung zu bieten, schafft Klopotek aktuell den Permissions and Compliance Manager, der im folgenden Abschnitt vorgestellt wird.

STREAM-Anwendung „Permissions and Compliance Manager“

Verlage sehen sich den Herausforderungen konfrontiert, die der Erwerb von Inhalten mit sich bringt. In der Regel zieht der Erwerb von Inhalten eine Reihe von Excel- und Word-Dateien oder individuell programmierte Datenbankanwendungen nach sich.

Der Permissions and Compliance Manager hilft, Ausgaben zu reduzieren, Risiken, Arbeitsaufwand und Lieferantenkosten im Griff zu behalten und erhöht so Qualität und Wert Ihrer Inhalte.

Mit der Lösung von Klopotek erhalten Sie Unterstützung beim Rechteerwerb und der Lizenzierung auf Asset-Ebene.

Der Permissions and Compliance Manager ist eine browserbasierte Lösung, die auf der Technologieplattform STREAM von Klopotek läuft. Diese Plattform bietet Ihnen intelligente und einfache Benutzerinteraktion auf allen internetfähigen Geräten.

Da die Lösung eine Datenbank-Plattform von MarkLogic nutzt, können Sie mit dem Permissions and Compliance Manager alle Aspekte der Metadaten verwalten, die zum Erwerb / Vertrieb und zur Nachverfolgung der Lizenzen sowie zur Sicherstellung der Einhaltung der Vereinbarungen erforderlich sind.

Mit der Entwicklung des Permissions and Compliance Manager hat sich Klopotek der Komplexität des Problems gestellt und eine Lösung zu implementiert, die sämtliche benötigten Inhalte und Asset-Metadaten sowie die erforderlichen Metadaten zur Lizenzierung enthält und diese allen Beteiligten korrekt und zuverlässig, in einem weitestgehend automatisierten Prozess, unkompliziert zur Verfügung stellt. Ein zentrales Repository wird geboten, das die Korrektheit und Verfügbarkeit detaillierter Informationen denjenigen, die darauf angewiesen sind, jederzeit garantiert.

So kann der Verlag den sicheren Zugriff auf seine zentralen Inhalte gewährleisten und den Content-Lieferanten dabei die ordnungsgemäße und finanziell angemessene Einhaltung der rechtlichen Vereinbarungen garantieren.

Ein Vergleichbares System ist bei keinem der Mitbewerber im Angebot. Der Permissions and Compliance Manager ist sowohl als Stand-alone-Lösung wie auch in Verbindung mit anderen Klopotek Anwendungen erhältlich.

Online-Geschäftsmodelle im Klopotek O2C Vertriebssystem
Das Klopotek O2C Vertriebssystem unterstützt die gängigen Vertriebsmodelle der Publishing Industrie. Die Vertriebsmodelle werden via Konfiguration eingerichtet, der Verlag ist also flexibel darin weitere Modelle zu implementieren. Zudem arbeitet Klopotek beständig daran, die Möglichkeit auszubauen, über die weitere Modelle abgebildet werden können. Dabei profitieren unsere Kunden sehr davon, dass eine Basis von über 350 Kunden kontinuierlicher Treiber für Investitionen in unsere Systeme ist. Jede Investition und auch nahezu jeder bezahlte Change Request findet Eingang in die Standardsoftware und kommt somit allen Kunden zugute.

Neben den klassischen Vertriebsmodellen für Printprodukte und den daraus abgeleiteten Modellen für „nicht-stoffliche“ Produkte ergibt sich eine besondere Herausforderung aus hybriden Vertriebsprodukten. Um diese korrekt erfassen und im System abbilden zu können, müssen zunächst abwicklungsrelevante Basisdimensionen identifiziert werden, z.B. in der Unterscheidung der physischen Repräsentation in „haptisch“ oder „virtuell“, in der Dimension der Leistungserbringung: Einmalkauf (One-off) oder Subskription, in der Art der Produktzusammensetzung: einfach oder kombiniert.

Beispielhaft seien an dieser Stelle folgende Vertriebsmodelle genannt:

■ **Online Subscriptions**

Mit einem Online Subscription wird genau ein Online-Vertriebsprodukt abgewickelt. Einzelnutzungen können über sog. Nutzungskonten (Punktesystem) abgewickelt werden.

■ **Bundles**

Ein Bundle ist eine abonnierbare Produktkombination zu einem Preis. Es enthält mindestens ein Abonnementprodukt.

■ **Ergänzungsangebote**

Ergänzungsangebote werden genutzt, um mit dem Kunden beim Bestellvorgang eines Objekts oder eines Bundles ein Zusatzgeschäft zu generieren.

■ **Vertriebsmodelle**

Vertriebsmodelle werden verwendet, um Kombinationen aus unterschiedlichen Produkten zu definieren. Der Preis bestimmt sich dabei aus den Einzelpreisen der Komponenten.

Zum Bundle-Modell sei angemerkt, welche Dimensionen sich ergeben:

- Ein Bundle ist eine abonnierbare Produktkombination, die Ihr Kunde zu einem bestimmten Preis bestellen kann. Es enthält mindestens ein Abonnementprodukt (Pflichtkomponente).

- Ein Bundle kann sich aus abonnierbaren Produkten (z.B. Zeitschriften), Einzelprodukten (z.B. Bücher), kombinierten Einzelprodukten (Sets) und kombinierten abonnierbaren Produkten zusammensetzen. Dies sind die Komponenten eines Bundles.
- Die Preise werden auf Ebene des Bundles festgelegt, nicht zu den einzelnen Komponenten.
- Klopotek steht für die korrekte steuerliche Behandlung von Bundle-Produkten.
- Klopotek steht ebenso dafür, dass die Autoren auch im Falle von Bundling-Verkäufen das korrekt ermittelte Honorar erhalten.

„Klopotek Analytics“ – Das neue Reporting- und Analyse-Tool von Klopotek

Klopotek Analytics macht den Informationsgehalt der Daten in unserer Verlagslösung optimal nutzbar. Klopotek Analytics bietet ein einfach zu handhabendes, leistungsstarkes Drag-and-Drop-Tool für die Erstellung interaktiver Reports. Der Nutzer fügt dem Report neue Elemente leicht hinzu und formatiert ihn mit wenigen Klicks so, wie er ihn für am aussagefähigsten hält. Der Anwender kann interaktive Reports ohne technische Expertise erzeugen und im Dashboard zur Anzeige bringen.

Klopotek Analytics bietet darüber hinaus hochmoderne Business-Intelligence- und Analyse-Funktionen. Die einfache und interaktive Herangehensweise setzt auch dabei den Benutzer in die Lage, auf alle Arten und Größenordnungen von Daten zuzugreifen, sie zur Informationsgewinnung zusammenzufügen und zu nutzen.

Mittels Dashboards überwacht der Verlag wesentliche Leistungs-Kennzahlen auch aus dem CR&R -Bereich. Aufgrund des intuitiven Designs lassen sich dem Dashboard auf einfache Weise per Drag-and-Drop Diagramme, Grafiken und interaktive Reports hinzufügen. Filtermöglichkeiten erlauben es den Anwendern, ihren Fokus sofort auf relevante Segmente zu richten.

Wichtig zu wissen: Klopotek Analytics ist ein wesentlicher Bestandteil der STREAM-Strategie von Klopotek und ergänzt gleichzeitig optimal die Klopotek Classic Line.

Zusammenfassung

Wir sind der Überzeugung, dass in den benannten Feldern die Klopotek-Verlagsanwendungen die richtige Perspektive darstellen und einen langfristigen Schutz getätigter Investitionen bieten, sowohl technologisch wie funktional, auch wenn einzelne Themen vielleicht heute auf Ihrer Agenda noch nicht ganz oben stehen.