

SAP Lösung im Detail



# **SAP FOR MEDIA – DAS LÖSUNGSPORTFOLIO FÜR ZEITUNGS- UND ZEITSCHRIFTENVERLAGE**

© Copyright 2003 SAP AG. Alle Rechte vorbehalten.

Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch SAP AG nicht gestattet. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Die von SAP AG oder deren Vertriebsfirmen angebotenen Softwareprodukte können Softwarekomponenten auch anderer Softwarehersteller enthalten.

Microsoft®, WINDOWS®, NT®, EXCEL®, Word®, PowerPoint® und SQL Server® sind eingetragene Marken der Microsoft Corporation.

IBM®, DB2®, DB2 Universal Database, OS/2®, Parallel Sysplex®, MVS/ESA, AIX®, S/390®, AS/400®, OS/390®, OS/400®, iSeries, pSeries, xSeries, zSeries, z/OS, AFP, Intelligent Miner, WebSphere®, Netfinity®, Tivoli®, Informix und Informix® Dynamic Server™ sind Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

ORACLE® ist eine eingetragene Marke der ORACLE Corporation.

UNIX®, X/Open®, OSF/1® und Motif® sind eingetragene Marken der Open Group.

Citrix®, das Citrix-Logo, ICA®, Program Neighborhood®, MetaFrame®, WinFrame®, VideoFrame®, MultiWin® und andere hier erwähnte Namen von Citrix-Produkten sind Marken von Citrix Systems, Inc.

HTML, DHTML, XML, XHTML sind Marken oder eingetragene Marken des W3C®, World Wide Web Consortium, Massachusetts Institute of Technology.

JAVA® ist eine eingetragene Marke der Sun Microsystems, Inc.

JAVASCRIPT® ist eine eingetragene Marke der Sun Microsystems, Inc., verwendet unter der Lizenz der von Netscape entwickelten und implementierten Technologie.

MarketSet und Enterprise Buyer sind gemeinsame Marken von SAP AG und Commerce One.

SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern weltweit. Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen. Gedruckt auf umweltfreundlichem Papier.

## **INHALT**

<b>Zeitungs- und Zeitschriftenverlage im Fokus</b> .....	<b>4</b>
<b>Investieren Sie in Ihre erfolgreiche Zukunft</b> .....	<b>5</b>
<b>Das ideale Lösungsportfolio für Zeitungs- und Zeitschriftenverlage</b> .....	<b>6</b>
Marketing und Kampagnenmanagement .....	6
Kundenmanagement .....	6
Anzeigenmanagement .....	7
Abonnementvertrieb .....	7
Einzelstückvertrieb über Einzelhandel und Wiederverkäufer .....	8
Vertrieb zusätzlicher medienfremder und Medienprodukte sowie Dienstleistungen .....	8
Kundenservice .....	8
Planung, Analysen und Reporting .....	9
Integrations- und Applikationsplattform .....	9
<b>Unser Know-how, Ihr Nutzen</b> .....	<b>11</b>

## **ZEITUNGS- UND ZEITSCHRIFTENVERLAGE IM FOKUS**

Jedes Unternehmen ist einzigartig. Warum also eine Lösung von der Stange verwenden?

SAP for Media beinhaltet ein Lösungsportfolio, das speziell auf die Prozesse und Anforderungen der Zeitungs- und Zeitschriftenverlage zugeschnitten ist. Ganz gleich, ob Sie Anzeigen verkaufen, Print- und andere Produkte oder Dienstleistungen anbieten – SAP for Media bietet Ihnen für Ihre individuellen Geschäftsszenarien maßgeschneiderte Lösungen.

Alle Anwendungen von SAP for Media nutzen aktuelle Technologien, wie beispielsweise das Internet, und verfügen über leistungsfähige Funktionen und Werkzeuge, die Ihnen einen beachtlichen Produktivitätsschub ermöglichen. Außerdem unterstützen sie den Einsatz von Best Practices durch unsere dreißigjährige Erfahrung mit weltweit führenden Unternehmen Ihrer Branche. SAP for Media ist modular aufgebaut.

Dadurch können Sie die für Ihren Verlag benötigten Bausteine selbst zusammenstellen und schnell implementieren – und damit die Grundlage für einen schnellen Return-on-Investment schaffen.

Die Anwendungen von SAP for Media zeichnen sich durch eine nahtlose Integration und vollständige Skalierbarkeit aus. Kurzum: sie sind eine Investition in Ihre erfolgreiche Zukunft.

## INVESTIEREN SIE IN IHRE ERFOLGREICHE ZUKUNFT

Steigende Kosten, stagnierende Auflagen und ein rückläufiges Anzeigengeschäft kennzeichnen den Zeitungsmarkt. Das Angebot an Zeitschriften lässt sich kaum noch erweitern, während neue Medien und neue Konsumgewohnheiten den Markt zersplittern. Vor diesem Hintergrund ist der Erhalt der Kundenbindung und der Attraktivität Ihres Verlags wichtiger denn je.

Wenn Sie diese Herausforderungen meistern wollen, haben Sie die Ziele für Ihren Verlag mit Sicherheit hoch gesteckt:

- Sie wollen Ihre Marketingaktivitäten effizient und zielgruppengerecht gestalten und in der Lage sein, deren Ergebnisse zu messen.
- Sie wollen eine Anzeigenlösung, die ausreichend Flexibilität bietet, um beispielsweise neue Preismodelle und Cross-Media-Anzeigen zu unterstützen.
- Sie wollen einen unkomplizierten und reibungslosen Abonnement-Service bieten und erreichen, dass Ihre Abonnenten rundum zufrieden sind.
- Sie wollen den Verkaufsstellen und Wiederverkäufern jederzeit nachfragegerechte Mengen bereitstellen und die Remissionsmengen möglichst gering halten.
- Sie wollen Ihren Kundenservice über alle Geschäftsbereiche hinweg ausbauen und die Potenziale, die Ihre aktuellen Kundenbeziehungen bieten, voll ausschöpfen. Ganz gleich, ob Kunden oder Interessenten sich per Telefon oder Internet an Ihren Verlag wenden – sie werden umfassend bedient.
- Sie wollen darüber hinaus medienfremde und Medienprodukte sowie Dienstleistungen anbieten, ohne dass hierfür zusätzliche Investitionen getätigt werden müssen.
- Sie wollen jederzeit aktuelle Informationen zu sämtlichen Bereichen Ihres Verlags abrufen können und auf Probleme frühzeitig hingewiesen werden.
- Sie wollen die IT-Kosten für Ihre Systemlandschaft minimieren, gleichzeitig aber auf eine Plattform setzen, die mit Ihren Anforderungen wächst.

Erreichen Sie diese Ziele mit SAP for Media, dem bewährten Lösungsportfolio, das Ihre Prozesse vereinheitlichen hilft, neueste Technologien einsetzt und mit benutzungsfreundlichen Oberflächen das Arbeiten erleichtert.

SAP for Media umfasst verlagsspezifische Anwendungen, beispielsweise für das Anzeigenmanagement und den Vertrieb von Medienprodukten über Abonnements oder Einzelverkauf.

Die Stärke von SAP for Media liegt in der Verknüpfung dieser Anwendungen mit branchenübergreifenden SAP-Business-Lösungen, die mit medienspezifischen Inhalten ergänzt werden. Zu diesen Business-Lösungen zählen beispielsweise mySAP Customer Relationship Management, mySAP Business Intelligence, mySAP Enterprise Portal, mySAP Financials, mySAP Human Resources und mySAP Supplier Relationship Management.

# DAS IDEALE LÖSUNGSPORTFOLIO FÜR ZEITUNGS- UND ZEITSCHRIFTENVERLAGE

## MARKETING UND KAMPAGNENMANAGEMENT

Was benötigen erfolgreiche Verlage? Eine gute Redaktion, zahlreiche Leser und viele Anzeigenkunden. Ihre Redakteure müssen Sie nach wie vor selbst suchen. Um neue Leser und Anzeigenkunden zu gewinnen sowie bestehende Kundenbeziehungen zu intensivieren, können Sie sich aber auf die Funktionen von mySAP Customer Relationship Management (mySAP CRM) verlassen:

- Marketing- und Kampagnenplanung
- Zielgruppenselektion
- Kampagnenausführung
- Kampagnenanalyse

Mit der Marketing- und Kampagnenplanung definieren Sie alle Marketingaktivitäten von der strategischen Planung bis hin zu einzelnen Aktionen und hinterlegen Budgets und erwartete Kampagnenergebnisse.

Um Zielgruppen zu selektieren, verwenden Sie beliebige Selektionskriterien, wie beispielsweise Stammdateninformationen, Marketingattribute oder operative Informationen aus dem Anzeigenmanagement oder dem Abonnementvertrieb. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Daten von Ihnen stammen oder extern erhoben wurden.

Sie können Kampagnen über beliebige Kommunikationskanäle ausführen oder externe Dienstleister beauftragen, wie zum Beispiel Lettershops oder Call Center. Folgekampagnen werden je nach Kundenreaktion automatisiert angestoßen.

Sie haben jederzeit die Möglichkeit, Ihre Kampagnen zu analysieren und den Erfolg zu messen, beispielsweise die Response oder die Kosten pro Auftrag (CPO).

## KUNDENMANAGEMENT

Der Kunde ist König und sollte im Mittelpunkt Ihrer Aktivitäten stehen. SAP for Media bietet Ihnen Möglichkeiten, ein umfassendes Wissen über Ihre Kunden aufzubauen und allen Kommunikationskanälen zur Verfügung zu stellen. Spezielle Funktionen hierfür sind:

- Kontakt- und Aktivitätenmanagement
- Records Management

Sämtliche Kontakte zum Kunden werden gespeichert und bilden somit eine Kundenhistorie. Das Kontakt- und Aktivitätenmanagement unterstützt Sie bei der Planung, Durchführung und Verfolgung sowohl von Kundenkontakten als auch von internen Aktivitäten, wie zum Beispiel Meetings. Sie können Aktivitäten weiterleiten, Folgeaktivitäten mit Verknüpfung anlegen und auf ein integriertes Dokumentenmanagementsystem zurückgreifen.

Mit dem Records Management steht Ihnen ein Werkzeug für die Verwaltung elektronischer Akten zur Verfügung. Bei der Verwaltung von Kundenakten können Informationen aus verschiedenen Quellen an einer zentralen Stelle zusammengeführt werden. Zu diesen Quellen gehören Transaktionsdaten wie Aufträge, Rechnungen und Reklamationen, aber durch die Integration mit Office-Anwendungen auch Berichte, archivierte Dokumente, Web-Inhalte und unstrukturierte Dokumente.

## **ANZEIGENMANAGEMENT**

Was haben Burda, Rheinische Post und Neue Züricher Zeitung gemeinsam? Anzeigen sind die wichtigste Einnahmequelle. SAP for Media hilft Ihnen, alle Prozesse rund um den Verkauf, die Buchung und die Fakturierung von Anzeigen zu steuern. Das Anzeigenmanagement umfasst im Einzelnen:

- Auftragsbearbeitung (Kleinanzeigen, gestaltete Anzeigen, Sonderinsertionen, Verteilungen, Online-Werbung und Dienstleistungen)
- Kleinanzeigengestaltung (in Vorbereitung)
- Abschlüsse
- Fakturierung
- Erlösrealisierung
- Abrechnung
- Verkaufsanalyse
- Internetfunktionen

Über die Auftragsbearbeitung lassen sich Anzeigen in einzelnen oder mehreren Titeln, aber auch in unterschiedlichen Medien (z. B. Print und Online) buchen – bei nahtloser Integration zwischen kaufmännischer Abwicklung und den Systemen zur Gestaltung und Produktion der Anzeigen.

Abschlüsse und Vermittlerverträge werden den Aufträgen automatisch zugeordnet. So sind Sie in der Lage, den Abschlussstand eines Kunden jederzeit zu überblicken und die Provision zu kontrollieren, die ein Vermittler für seine Tätigkeit erhält. Bei der Abschlussabrechnung werden gemäß den geltenden Rabattkonditionen Gut- oder Lastschriften erstellt. Bei der Vermittlerabrechnung werden die Provisionen und ihre Bestandteile ermittelt und an das Rechnungswesen bzw. das Personalwesen übergeben.

Darüber hinaus können Ihre Kunden über das Internet Kleinanzeigen buchen sowie Informationen über den Buchungsstatus und aktuelle Abschlussdaten abrufen.

## **ABONNEMENTVERTRIEB**

Entsafter, Radiowecker oder Reisekoffer – Abonnenten werden mit einer Vielzahl von Prämien gelockt. Schließlich sind sie es, die den Verlagen kalkulierbare Einnahmen garantieren. Optimieren Sie deshalb Ihren Abonnementvertrieb mit den innovativen Funktionen von SAP for Media für:

- Auftragsbearbeitung
- Logistikabwicklung
- Fakturierung
- Erlösrealisierung
- Abrechnung
- Verkaufsanalyse und Auflagenmeldung
- Internet

In der Auftragsbearbeitung können Sie die verschiedenen Abonnementarten wie unbefristete oder Erneuerungsabonnements verarbeiten. Der Abonnementvertrieb beinhaltet weiterhin Funktionen für die logistische Abwicklung (beispielsweise über Postversand oder Zustellung), die Fakturierung der Aufträge und die Erlösabgrenzung sowie die Abrechnung von Provisionen und Zustellungsleistungen.

Die Funktionen des Abonnementvertriebs lassen sich auch auf den Versand von Fremdprodukten übertragen. Dadurch können Sie Ihre Logistik als Dienstleistung anbieten.

Über das Internet können Ihre Kunden zudem Abonnements bestellen, Unterbrechungen und Nachsendungen veranlassen sowie ihre persönlichen Daten aktualisieren.

## **EINzelSTÜckVERTRIEB ÜBER EINzelHANDEL UND WIEDERVERKÄUFER**

Früher gab es Zeitungen und Zeitschriften nur im „Fachhandel“. Heute sind sie in Supermärkten, an Tankstellen oder in Bäckereien erhältlich. SAP for Media unterstützt Sie darin, Ihre periodischen und nicht-periodischen Produkte sowie Produktkombinationen über Einzelhändler und Wiederverkäufer (z. B. Grossisten) zu vertreiben – mit Funktionen für:

- Produktplanung
- Vertragsbearbeitung
- Mengen- und Ausstattungsplanung
- Versand
- Remissionsbearbeitung
- Fakturierung
- Verkaufsanalyse und Auflagenmeldung
- Internet

Auf der Grundlage von Verträgen und Planungsdaten erzeugt SAP for Media automatisch Verkaufsaufträge und Versandunterlagen. Beim Versand stehen Funktionen für Teillieferungen und den Phasenvertrieb zur Verfügung. Für die Remissionsabwicklung bietet SAP for Media flexible Möglichkeiten der Remissionsmeldung und -verprobung, auch über das Internet.

## **VERTRIEB ZUSÄTZLICHER MEDIENFREMDER UND MEDIENPRODUKTE SOWIE DIENSTLEISTUNGEN**

Produktportfolios werden heute über alle Branchen hinweg stark erweitert. Verlage bilden da keine Ausnahme. Sie wollen zum Beispiel auch Reisen, Merchandisingartikel oder sonstige Produkte verkaufen? SAP for Media macht's möglich – mit den Funktionen von mySAP Customer Relationship Management (mySAP CRM) für:

- Auftragsbearbeitung
- Versand
- Fakturierung
- Verkaufsanalyse
- Internet

Über die Funktionen der Auftragsbearbeitung, der Logistikabwicklung und der Fakturierung haben Sie die Möglichkeit, verlagseigene oder -fremde Produkte abzubilden.

## **KUNDENSERVICE**

Kunden stellen eine Investition dar, die gepflegt werden muss. Und einer der Schlüssel zur Kundenbindung ist ein herausragender Service. SAP for Media bietet Ihnen mit mySAP Customer Relationship Management (mySAP CRM) folgende Funktionen:

- Interaction Center
- Service-Cockpit im Einzelstückvertrieb
- Internetshop
- Außendienstunterstützung

Im Interaction Center können Ihre Kundenbetreuer und Call-Center-Mitarbeiter sehr schnell auf Kundenwünsche reagieren, die über verschiedene Kommunikationskanäle eingehen, z. B. per Telefon, E-Mail oder Post. Das Angebot an Informationen und Funktionen im Interaction Center ermöglicht es, mit minimalem Zeitaufwand beispielsweise Kunden- oder Auftragsdaten zu ändern, Rechnungsdetails zu klären oder Reklamationen zu bearbeiten. Zur Durchführung von Outbound-Telefonaten können Sie Anruflisten für bestimmte Mitarbeiter erstellen – zudem können Sie den Ablauf der Telefonate durch Gesprächsleitfäden oder Fragebögen vorgeben.

Für eine schnelle Reaktion auf Anliegen Ihrer Einzel- und Wiederverkäufer steht neben dem Interaction Center auch eine spezialisierte Anwendung, ein so genanntes Service-Cockpit zur Verfügung. Hierüber sind alle Servicefunktionen erreichbar, die im Einzelstückvertrieb anfallen, wie etwa die Erfassung von Remissionsmeldungen, Nachlieferungen oder Warenumbuchungen sowie die Erzeugung von Gutschriften.

Das Internet ist als Marketing- und Vertriebskanal nicht mehr wegzudenken. Deshalb beinhaltet mySAP CRM einen kompletten Internetshop für den Vertrieb von Produkten, wie zum Beispiel Merchandising-Artikel. Die Lösung erweitert somit die bestehenden Internetszenarien der Anzeigen- bzw. Vertriebslösung von SAP. Der Internetshop ist dabei vollständig in die Auftragsverwaltung eingebunden und bietet Möglichkeiten wie personalisierte Produktangebote oder Customer Self-Services im Internet für die Pflege der eigenen Daten oder zur Statusabfrage der eigenen Aufträge.

Ihre Außendienstmitarbeiter im Anzeigen- wie auch im Einzelstückvertrieb sind für ihre Kundenbesuche bestens vorbereitet. Denn über eine webbasierende Portallösung oder über mobile Geräte können Ihre Mitarbeiter relevante Informationen abrufen sowie Kundendaten und Besuchsberichte erfassen.

### **PLANUNG, ANALYSEN UND REPORTING**

Sie möchten Titel planen, Ihren Auftragsbestand kennen, oder Cross-Selling-Potenziale ermitteln? Mit mySAP Business Intelligence gewinnen Sie eine vollständige Sicht auf Ihren Verlag. Und Sie haben die nötigen Instrumente zur Hand, um die richtigen Entscheidungen zu treffen, Abläufe zu optimieren und den Erfolg Ihrer Vorgehensweise zu messen. mySAP Business Intelligence bietet Funktionen für:

- Planung und Simulation
- Data Warehousing mit verlagsspezifischen Inhalten
- Analytische Werkzeuge

Mit der integrierten Planungsumgebung von mySAP Business Intelligence konsolidieren Sie Planungen aus verschiedenen Bereichen oder Anwendungen. Planungswerkzeuge erleichtern Ihre Verlagsergebnis- und Titelplanung – beispielsweise bottom-up oder top-down.

Im Bereich Data Warehouse können Sie auf bereits existierende Standardberichte und Analyseszenarien zurückgreifen: Im Vertriebsumfeld handelt es sich hierbei um Informationen zum Auftragsbestand (Abonnement- und Einzelstückvertrieb), Reklamationen, Remissionen oder Lieferungen; im Anzeigenumfeld finden Sie Angaben zu Abschlüssen, Motivdaten, Fakturawerten, Erlösen und Vermittlerumsätzen vor. Weiterhin stehen Ihnen Berichte über das Anrufverhalten im Interaction Center oder über Besuche in Ihrem Webshop zur Verfügung.

Analytische Werkzeuge wie Data Mining helfen Ihnen bei der Entscheidungsfindung – zum Beispiel wenn es darum geht, Potenziale zu ermitteln und Ressourcen optimal einzusetzen. Die Erkenntnisse über Verhalten und Gewohnheiten Ihrer Kunden können Sie für gezielte Cross-Selling-Angebote nutzen.

### **INTEGRATIONS- UND APPLIKATIONSPLATTFORM**

Wer in der turbulenten Wirtschaft erfolgreich sein will, sollte alle Ressourcen inner- und außerhalb des eigenen Verlages komplett ausschöpfen. Heutzutage gewinnt der Verlag, der es schafft, alle relevanten Geschäftsprozesse zu konsolidieren und Anwendungen sowie Informationen für Mitarbeiter so zur Verfügung zu stellen, dass diese effektiv genutzt werden können.

Gefragt ist deshalb eine leistungsstarke Technologieplattform: SAP NetWeaver.

SAP NetWeaver führt Menschen, Informationen und Prozesse zusammen – über technologische Grenzen hinweg sowie innerhalb des Unternehmens und darüber hinaus. Damit lassen sich Informationen und Aktivitäten aus verschiedensten Systemen und Anwendungen für jeden einzelnen Anwender entsprechend seiner Rolle und Aufgabe bündeln. Das Resultat: Eine lückenlose Interaktionskette mit konsistenten Daten. SAP for Media nutzt folgende Schlüsselfunktionen von SAP NetWeaver:

- SAP Enterprise Portal für den rollenbasierenden zentralen Zugriff auf alle relevanten Informationen, Anwendungen und Services, sowohl für SAP- als auch für Drittanwendungen.
- SAP Exchange Infrastructure für die prozessgesteuerte und nachrichtenbasierende Integration aller beteiligten Applikationen und Systeme.
- SAP Master Data Management für die Synchronisation und den Abgleich von Stammdateninformationen über unterschiedliche Applikationen hinweg.
- SAP Business Information Warehouse zur systemübergreifenden Aggregation, Auswertung und Darstellung von Daten – für fundierte Entscheidungen.
- SAP Knowledge Management – das Knowledge Management ermöglicht über nutzerorientierte Services einen Zugriff auf das Content-Management-System von SAP oder von Drittanbietern.

- Zusammenarbeit – Zusammenarbeit in Echtzeit fördert die dynamische Kommunikation innerhalb fester, oder flexibel zusammengestellter Teams oder Gemeinschaften – hierzu gehören Funktionalitäten wie gemeinsamer Zugriff auf E-Mails, Kalender, Diskussionsforen und gemeinschaftlich verfügbare Dokumentenspeicher.
- Multichannel-Zugriff – der Begriff Multichannel-Zugriff steht für die Möglichkeit, sich mit dem Unternehmenssystem über Voice-, Mobile- oder auch Funktechnologie zu verbinden.

SAP for Media, powered by SAP NetWeaver, hilft Ihnen, die Gesamtbetriebskosten Ihrer Anwendungen erheblich zu senken.

## UNSER KNOW-HOW, IHR NUTZEN

Mit SAP for Media profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung in der Medienbranche. Sie investieren zukunftsicher in moderne Technologie und können sich auf einen Partner verlassen, der Ihre Lösung auch nach der Implementierung betreut.

Wir kennen die Geschäftsabläufe bei Zeitungs- und Zeitschriftenverlagen, und wir arbeiten bereits mit vielen führenden Verlagen, auch international, zusammen. Gleichzeitig verfügen wir über Expertenwissen in der Informationstechnologie. Dadurch sind wir in der Lage, maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln, die für eine maximale Wertschöpfung sorgen.

Durch den Einsatz von SAP for Media bieten sich Ihnen folgende Vorteile:

- Sie erzielen höhere Umsätze durch bessere Kundengewinnung und -bindung. Wir liefern Ihnen vollständige Marketingfunktionen: von der Kampagnenplanung bis zur -analyse, integriert mit der Anzeigen- und Vertriebslösung von SAP.
- Sie erhöhen Ihre Kundenorientierung im Anzeigen- und Abonnementverkauf durch eine flexible Produktgestaltung für unterschiedliche Titel und Medien, variable Preis- und Abschluss- bzw. Auftragsgestaltung sowie durch Self-Service-Funktionen im Internet.
- Sie optimieren Ihren Kundenservice und die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern, indem Sie neueste Technologien und verschiedene Kommunikationskanäle nutzen, wie zum Beispiel Telefon und Internet.

- Sie reduzieren Ihre Kosten im Vertriebs- und Anzeigenbereich durch standardisierte Abläufe und eine vollständige Integration mit technischen Systemen, dem Rechnungswesen und der Personalabrechnung.
- Sie vermeiden Kosten durch die Verbesserung der Datenqualität und Synchronisation von Stammdaten zwischen verschiedenen Systemen.
- Sie treffen fundierte Entscheidungen auf der Basis von aktuellen und unternehmensweiten Informationen durch umfassende Analysen und Data-Warehouse-Funktionen.
- Sie erreichen Produktivitätssteigerungen für Ihre Mitarbeiter durch einen rollenbasierenden Zugriff auf alle relevanten Anwendungen und Informationen.

Weitere Informationen darüber, wie SAP for Media Ihren Verlag unterstützen kann, erhalten Sie unter [www.sap.de/media](http://www.sap.de/media).

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP



**SAP Deutschland  
AG & Co. KG**

Neurottstraße 15a  
69190 Walldorf  
T 08 00/5 34 34 24 \*  
F 08 00/5 34 34 20 \*

\* gebührenfrei in Deutschland

T +49/18 05/34 34 24 \*\*  
F +49/18 05/34 34 20 \*\*

\*\* gebührenpflichtig

E [info.germany@sap.com](mailto:info.germany@sap.com)

**[www.sap.de/media](http://www.sap.de/media)**

Kostenloser Online Newsletter  
**[www.sap.de/sapimfokus](http://www.sap.de/sapimfokus)**