



BRILL

## CASE STUDY BRILL



Bas Baas, Vice President of Technology, Brill

Brill ist ein niederländischer, international tätiger Wissenschaftsverlag mit langer Tradition: Bereits 1683 wurde er in Leiden gegründet. Heutzutage – mit Standorten in Leiden, Boston, Paderborn, Göttingen, Wien und Singapur – ist Brill ein modernes Unternehmen, das 360 Zeitschriften und etwa 2000 neue Bücher und Referenzwerke jährlich auf den Markt bringt. (Siehe: [https://en.wikipedia.org/wiki/Brill\\_Publishers](https://en.wikipedia.org/wiki/Brill_Publishers))

2021 erwarb Brill die Vandenhoeck & Ruprecht Verlage in Deutschland und Österreich. Nach einer Evaluierung der Systemlandschaften beider Unternehmen fiel der Entschluss, in einem weltweiten Rollout zu Klopotek STREAM zu wechseln. Aus Effizienz- und Konsistenzgründen legte Brill sich aber darauf fest, in einem ersten, diesem Wechsel vorausgehenden Schritt von Vor-Ort-Installationen der Software in die Klopotek Cloud zu gehen.

Bas Baas, Vice President of Technology, war bei Brill für das Team verantwortlich, das den Umzug in die Klopotek Cloud vorbereitet und durchgeführt hat. In einem Gespräch mit uns erläutert er die wichtigsten Gründe für diesen Schritt im Detail und beleuchtet das Projekt von verschiedenen Seiten, das an einem einzigen Wochenende zum Abschluss kam, an dem alle Geschäftsstandorte in die Private Cloud migriert wurden.

### Klopotek CLOUD

Herr Baas, worin bestanden die wichtigsten Antriebspunkte, um von einer Vor-Ort-Installation in eine reine Cloud-Umgebung zu wechseln – in Hinblick auf Kosten, Verlässlichkeit, Flexibilität und Hardware-Management?

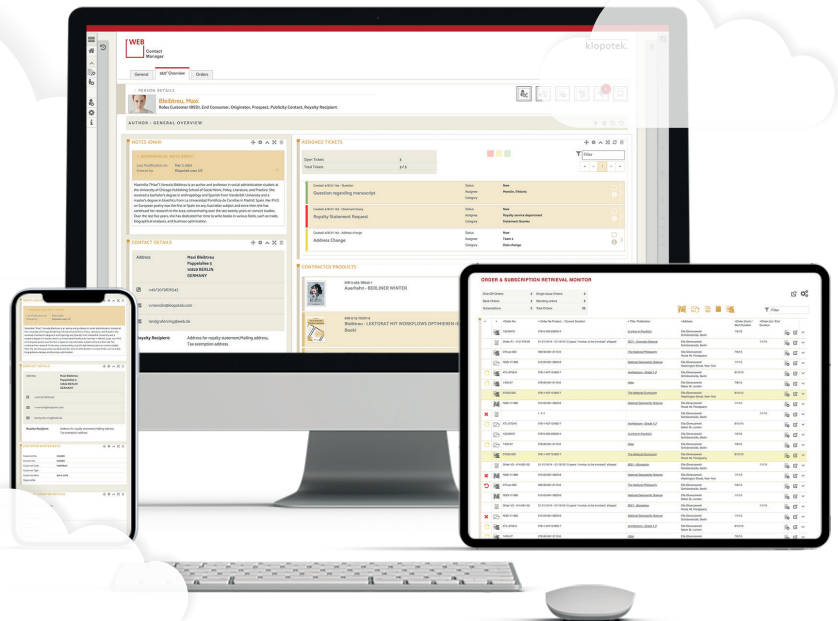
Gut, ich fange mit dem Kostenbereich an. Dieser war wichtig für uns, weil wir Klopotek Geld für die Systemwartung zu zahlen hatten, und da waren natürlich auch noch die Kosten für das Hosting der Software im Haus und die Services, die damit zusammenhingen. Es war nicht nur kostenneutral sondern kosteneffizient, in die Klopotek Private Cloud zu wechseln; die Kosten für die Private Cloud waren sogar niedriger als erwartet.

Dann haben Sie nach der Verlässlichkeit gefragt. Verfügbarkeit ist wichtiger für mich, darauf sollten wir das Hauptaugenmerk richten, denn unser Webshop ist mit Klopotek verbun-

den. Für unsere On-Premise-Lösung mussten immer wieder, alle zwei Monate, Updates durchgeführt werden, meistens an einem Freitag Morgen, so dass die Verkaufsprozesse für diese Zeit 'on hold' waren. Jetzt, in der Private Cloud, kann das Team in den USA diese Up-

dates durchführen, so dass unsere Bürozeiten in Europa nicht betroffen sind. Das ist viel besser für uns.

Ich würde sogar sagen, dass die Verlässlichkeit sich verbessert, wenn man in die Private

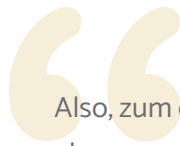


Cloud wechselt, weil jetzt unser US-Team ein Problem für uns lösen kann, wenn es eines gibt, während für unsere Vor-Ort-Lösung in den Niederlanden nur unsere hauseigene IT zu unseren Bürozeiten zur Verfügung stand.

#### Und was das Thema Flexibilität betrifft ...?

Im Allgemeinen macht einen das Arbeiten in der Cloud flexibler. Aber in unserem Fall ist das etwas anders, weil unsere On-Premise-Installation sehr auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten war, so dass wir zum Beispiel unsere Datenbank manipulieren konnten, wenn wir es wollten. Also sind wir jetzt wahrscheinlich weniger flexibel als vorher, aber meiner Meinung nach ist das etwas Gutes: Früher haben wir die Dinge oft so gemacht, wie wir wollten, und meistens sehr schnell. Jetzt sind wir mehr dazu gezwungen, uns an Best Practices zu halten. Mir ist es lieber, 'applikationsbezogen' weniger flexibel zu sein als mehr, denn das bedeutet, dass wir weniger nach unseren eigenen Lösungen suchen.

Wenn wir uns speziell das Hosting ansehen, so ist es so, dass unsere Vor-Ort-Lösung zwar auch in einer Art Private Cloud war – denn sie war vollständig virtualisiert – aber die bei uns vorhandene Hardware hat unsere Möglichkeiten doch stark eingeschränkt. Da Klopotek viele Kunden hat, die mit der Software in der Cloud arbeiten, ist bei Klopotek auch mehr Hardware vorhanden.



Also, zum einen war der Schritt in die Cloud kostengetrieben, aber er war auch ein Bestandteil unserer Bemühungen, den Menschen bei uns dabei zu helfen, sich auf ihre Aufgaben zu konzentrieren und immer dann arbeiten zu können, wenn sie wollen, und von überall aus, wo sie sich gerade befinden.

#### Und für Private-Cloud-Lösungen muss man auch keine eigenen Testumgebungen mehr einrichten ...

Ja, Einschätzungen werden viel einfacher, weil man keine Hardwareinvestitionen mehr tätigen muss, wie etwa für Testumgebungen.

#### Inwiefern hat der Wechsel in die Cloud dabei geholfen, die Geschäftsprozesse in Ihrem Verlag zu verschlanken?

Da muss ich zunächst sagen, dass in die Cloud zu gehen nur ein Teil unseres Projekts war; der andere war das Anheben auf die Version 11 der Klopotek Classic Line – und dieses Upgrade bringt uns viele Vorteile. Wir sind jetzt up-to-date, was moderne Funktionalitäten betrifft, und dies wird uns bei unseren Plänen für die Zukunft des Unternehmens helfen.

In die Private Cloud zu wechseln, ist ein weiterer Baustein, um unsere Ziele zu erreichen: Wir müssen nicht mehr alles allein managen, sondern können uns auf unser Kerngeschäft konzentrieren. Wenn man sich das von einer Wartungs- und Verwaltungsperspektive aus ansieht, so verhält es sich einfach so, dass wir jetzt viel mehr an anderen Projekten arbeiten können, als uns mit Wartungsaufgaben für die Klopotek Software zu beschäftigen.

Also, zum einen war der Schritt in die Cloud kostengetrieben, aber er war auch ein Bestandteil unserer Bemühungen, den Menschen bei uns dabei zu helfen, sich auf ihre Aufgaben zu konzentrieren und immer dann arbeiten zu können, wenn sie wollen, und von überall aus, wo sie sich gerade befinden.

Jetzt loggen sich die Leute direkt von ihrem Rechner aus in Klopotek ein, und es ist egal, wo sie sind – sie müssen unsere Remote Servers nicht mehr nutzen. Wir planen, das Remote-Desktop-Computing völlig einzustellen: Dein Laptop ist Dein Arbeitsgerät, und fertig.



## Klopotek CLOUD

**Vor-Ort-Installation**

- **Lizenz- & Wartungsmodell** für die Klopotek Software
- Installation und Betrieb des Systems **vor Ort**, betrieben durch den Kunden

**Private Cloud**

- **Lizenz- & Wartungsmodell** für die Klopotek Software
- **Hosting SLA** mit Klopotek für die Installation und den Betrieb in einem **Rechenzentrum von Klopotek**
- Setup der Umgebung, Änderungen und Updates **werden mit dem Kunden koordiniert**

**Public Cloud**

- **Service-Abo-Modell** für die Klopotek Cloud Angebote
- **Geteilte Umgebung** mit anderen Kunden (mandantenfähig), **betrieben in einem Rechenzentrum von Klopotek**
- **Klar festgelegte Update-Zyklen**



Über wie viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sprechen wir da?

Das sind etwa 255.

Wie sicher ist die Cloud, würden Sie sagen, im Vergleich zu On-Premise-Installationen?

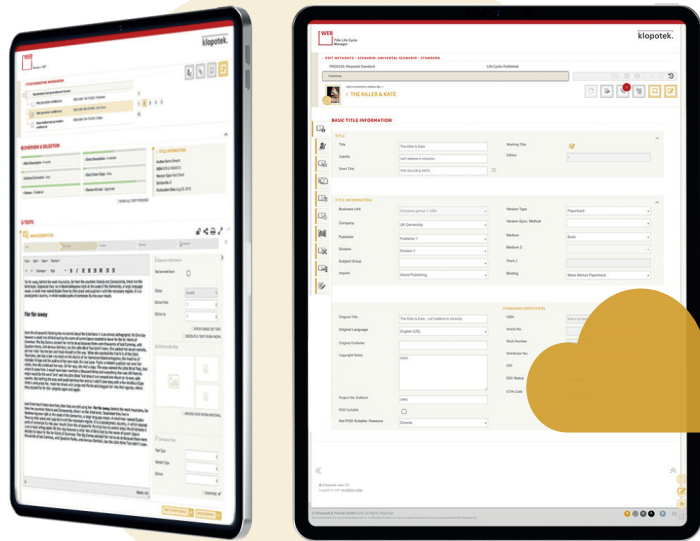
Ein guter Cloud-Partner beschäftigt viele Menschen, die in diesem Bereich sehr gut Bescheid wissen, und, er nutzt, wie Klopotek das auch macht, Features wie die MFA [Multi-Faktor-Authentifizierung]. Da solche Unternehmen Ihre Services vielen Kunden zur Verfügung stellen, ist ihr Wissen über Sicherheitsanforderungen sehr groß – verglichen mit dem IT-Team eines einzelnen Verlags. Wenn Sie ein kleines eigenes Team für diesen Bereich haben, sind Sie darin eingeschränkt, über neue Entwicklungen und Veränderungen auf dem Laufenden zu bleiben.

Als Kunde der Klopotek Private Cloud können wir die Sicherheitsstandards mit Pen-Tests [penetration tests] checken. Wir fordern Klopotek also manchmal heraus, aber wir vertrauen Klopotek auch, dass sie einen besseren Job machen können als wir, weil sie mehr Zeit und Kapazitäten haben, um IT-Aufgaben zu planen und zu erledigen.

Unterm Strich: Wenn man Cloud-Lösungen einsetzt, verteilt man das Risiko auf viele und minimiert es dadurch, denn es gibt viele Cloud-Kunden und man muss nicht alles allein in einem eigenen Rechenzentrum vor Ort erledigen.

“

In die Private Cloud zu wechseln, ist ein weiterer Baustein, um unsere Ziele zu erreichen: Wir müssen nicht mehr alles allein managen, sondern können uns auf unser Kerngeschäft konzentrieren. Wenn man sich das von einer Wartungs- und Verwaltungsperspektive aus ansieht, so verhält es sich einfach so, dass wir jetzt viel mehr an anderen Projekten arbeiten können, als uns mit Wartungsaufgaben für die Klopotek Software zu beschäftigen.



Zu diesem Projekt gehört auch die Implementierung des Global Sales Systems von Klopotek. Brill wird dadurch in der Lage sein, Produkte von mehreren Standorten weltweit aus zu vertreiben – egal ob physisches, digitales oder Abo-Produkt. Warum ist dies für Ihr Unternehmen wichtig geworden?

Das ist sehr wichtig für uns, weil wir von verschiedenen Standorten aus verkaufen, von den Niederlanden, von Deutschland, von Österreich, von den USA aus ... in verschiedene Länder. Aufgrund unserer Übernahmen haben wir nun mehr Unternehmen in mehr Ländern, also werden Global Sales und auch Intercompany Sales immer wichtiger, denn wir haben eine niederländische, eine deutsche und eine österreichische Einheit. Und ja, wie Sie sagen, wir sind im Moment in einem Unterprojekt, um das zum Laufen zu bringen. Unser Ziel ist, alles

miteinander zu kombinieren, so dass die Leute jedes Produkt, das sie möchten, im Web Shop kaufen können, egal, wo sie sich befinden.

Und, um das auf die Cloud zurückzubeziehen, dass Sie ein Büro in Boston haben, bedeutet ja, dass Sie auch in einer amerikanischen Zeitzone Sales-Aktivitäten haben ...

Das ist ein weiterer Grund, warum es gut ist, in der Cloud zu sein, denn die amerikanischen Kollegen können einfach übernehmen, wenn ihre Arbeitszeit anfängt.

Sind Sie mit der Performanz des Systems für den Standort Boston zufrieden?

Ja, das läuft sehr gut. Es gibt keine Probleme.

Wie blicken Sie auf dieses Projekt zurück? Sind Sie mit den Leistungen des Projektteams so weit zufrieden?

Definitiv. Während des Projekts hat sich die Kommunikation immer mehr verbessert, und das hängt auch damit zusammen, dass wir uns an die Arbeitsweise von Klopotek immer mehr angepasst haben, direkt zu kommunizieren und zum Beispiel direkt zu fragen: "Wie können wir Klopotek mehr und besser einsetzen?"

Und es gibt einen direkten Kontakt zu den Verantwortlichen im Management ...

Ja, das ist auch ein Vorteil.

66

Hier bei Brill haben wir uns ehrgeizige Ziele gesetzt, um ein datengetriebenes Unternehmen zu werden. Das wollen wir schaffen, und in die Private Cloud zu gehen hat uns dabei geholfen – und zu den STREAM-Web-Apps zu wechseln wird ein weiterer wichtiger Schritt in diese Richtung sein.

**Was sind die wichtigsten Faktoren, die man beachten muss, wenn man einen Wechsel in die Cloud plant und umsetzt? Was würden Sie anderen Verlagen raten, die darüber nachdenken, das zu tun, was Brill getan hat?**

Zunächst einmal würde ich dazu raten, diesen Schritt zu gehen, aus den Gründen, die wir gerade besprochen haben: Kosteneffizienz, Sicherheit, Wartung ... Klopotek kümmert sich für uns um die IT-Arbeit.

Man muss seine Grundeinstellung vielleicht ein bisschen ändern, um diesen Schritt zu machen. In der Cloud zu sein ist mittlerweile sicherer als alles allein für sich zu tun. Ich habe früher für andere Verlage gearbeitet, aber auch in anderen Branchen, zum Beispiel im Technologie-Bereich. Besonders von diesem Sektor kann man lernen, dass es inzwischen keinen Sinn mehr ergibt, an der 'guten alten' Vor-Ort-Installation der 'eigenen' Software festzuhalten.

Und man muss bedenken: Wenn man ein Unternehmen auswählt, das SaaS-Lösungen anbietet, dann müssen die in diesem Unternehmen doch wirklich dafür sorgen, dass ihre Sicherheitseinstellungen auf dem neuesten Stand und verlässlich sind. Wenn sie das nicht tun, laufen ihnen die Kunden davon. Bei Klopotek haben mehr als 30 Leute mit Technologie-Support zu tun, bei Brill sind es gerade mal vier, und die haben auch noch andere Aufgaben – Klopotek zu warten und die Sicherstellung der Daten war nur einer ihrer vielen Arbeitsbereiche.

**Auf dieses Projekt wird ein Upgrade zu STREAM folgen. Worin bestehen die wichtigsten Gründe für den Wechsel zur STREAM-Technologie? Worin werden die wichtigsten Benefits für Ihr Unternehmen bestehen?**

Wir werden bereits dieses Jahr damit beginnen, mit einigen STREAM-Modulen zu arbeiten, und ich freue mich darauf.

Wir werden dann Workflows einsetzen. Das ist etwas, das wir momentan noch nicht können, und es ist wichtig für uns, das zu ändern. STREAM wird uns dabei helfen, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in die für sie passenden Workflows hineinzuführen, um ihre Aufgaben zu erledigen.

Der zweite Benefit besteht darin, dass wir ein modernes User Interface bekommen und uns von dem 'Vintage Interface' der Classic Line verabschieden können.

Die Einführung eines Web-Browser-Interfaces wird auch bedeuten, dass wir keine Citrix-Umgebung mehr benötigen. Das ist ein weiterer Vorteil.

Hier bei Brill haben wir uns ehrgeizige Ziele gesetzt, um ein datengetriebenes Unternehmen zu werden. Das wollen wir schaffen, und in die Private Cloud zu gehen hat uns dabei geholfen – und zu den STREAM-Web-Apps zu wechseln wird ein weiterer wichtiger Schritt in diese Richtung sein.

**Herr Bass, vielen Dank für Ihre Zeit und die Einblicke, die Sie uns gewährt haben.**

(Interview: Dr. Stefan Kaufer)



Einige Eindrücke vom Hauptsitz von Brill in Leiden (in der Provinz Süd-Holland in den Niederlanden)

