

Rights Sales Manager



Workflow-basierte Oberfläche, die durch den gesamten Rechteverkauf führt

Smart, einfach, mobil: Machen Sie Ihren Rechteverkaufs-Prozess flexibel und effizient

Der Rights Sales Manager ist eine Workflow-orientierte, browserbasierte Lösung, die Sie durch den gesamten Rechte-Verhandlungs- und -Verkaufsprozess führt. Sie bietet intelligente und einfache Benutzerinteraktion auf jeder Art von internetfähigem Gerät und stellt sicher, dass Sie alle Informationen zur Verfügbarkeit von Rechten, zu Titeln und Autoren wie auch alle Kundenprofile immer zur Hand haben.

Der intuitive Workflow, auf dem die Lösung beruht, ermöglicht es Ihnen, in Kombination mit anderen Apps unserer Rights Sales Solution alle Aspekte des Rechteverkaufs-Prozesses zu verwalten: Titel mit den Interessen potentieller Kunden vergleichen, Marketing-Kampagnen durchführen, unterschiedliche Interessen hinzufügen und verwalten, Angebote verhandeln und Buchmessen-Management. Vertrags- und Rechnungs- sowie Honorarabrechnungs-Nachverfolgung unterstützt der Rights Accounting Manager, während Sie den Rights Sales Contract Manager bei der Rechterückgabe und umfangreichem Reporting in Bezug auf alle Verkaufsaktivitäten einsetzen.

Der Rights Sales Manager kann per Konfiguration Ihren Erfordernissen angepasst werden und die dynamische Nutzeroberfläche bietet internationalen Teams alle Tools, die sie benötigen, um ihre Effizienz zu steigern und ihr Verkaufspotential voll auszunutzen.

WEB Rights Sales Manager

EIGENSCHAFTEN UND LEISTUNGSMERKMALE

- Relevante Titelinformationen sofort verfügbar und vollständig durchsuchbar
- Wenn Sie die App als Bestandteil der STREAM-CRR-Lösung einsetzen: eine sofortige Übersicht der verfügbaren Rechte mit automatischen Warnhinweisen bei möglichen Restriktionen (nicht erworben, ausgefallen oder bereits verkauft) kann aus den erworbenen Rechten in Ihren Autorenverträgen generiert werden
- Titel mit den Interessen potentieller Kunden – und umgekehrt – vergleichen, durch Hinzunahme von Kriterien wie BIC-, BISAC- oder 'thema'-Klassifikationen
- Marketing-Tool für Massen-Marketingkampagnen nach Interessen, Orten, Sprachen
- Automatische Erinnerungen für die Nachverfolgung von Verträgen, Vorauszahlungen und Honorarabrechnungen
- Flexibles und umfassendes Reporting steht in Klopotek Analytics for CRR zur Verfügung
- Als integriertes Modul innerhalb der Klopotek Lösung oder als Einzellösung in der Cloud erhältlich

Meistern Sie die Herausforderung: Der Markt ändert sich ...

... warum der Rights Sales Manager für Sie wichtig ist



Der Rechteverkauf ist ein dynamischer, kundenorientierter Prozess, der eine minutiöse Verwaltung und exakte Planung erfordert. Die interne und externe Kommunikation muss klar und fokussiert verlaufen. Aufgrund der Vielzahl von Aktivitäten ist es wichtig, dass die einzelnen Arbeitsprozesse von einem System unterstützt werden, das die Effizienz steigert. Hinzu kommt, dass wesentliche Elemente des Workflows außerhalb des Büros stattfinden, auf Buchmessen und Geschäftsreisen. Der Bereich in der Verlagswelt, der wohl am meisten von einer mobilen Web-Applikation profitieren kann, ist der Rechteverkauf.

„Rights Sales“ gehört zum Kerngeschäft der meisten Verlagsunternehmen. Um ihre Aufgaben möglichst effizient gestalten zu können, müssen Rechtemanager zunächst einen genauen Überblick über die Rechte haben, die bereits erworben wurden, sowie über die Rechte, die noch zum Verkauf stehen. Ein häufiges Problem besteht im unzureichenden Wissen über Einschränkungen sowie im Fehlen eines automatischen Nachverfolgungssystems. Rechtemanager müssen daher oft Vertragsdokumente nach erworbenen Nebenrechten durchsuchen und die dazugehörigen Konditionen prüfen, da das Lizenzverkaufssystem, das im Verlag im Einsatz ist, typischerweise nicht in ein Vertragssystem integriert ist.

Diese Art von „Recherchearbeit“ im Rechtebereich wird durch die dynamischen Entwicklungen in der digitalen Welt noch komplizierter. Ein guter Teil der Zeit, die Rechtemanager mit diesen komplexen Problemen verbringen, könnte viel besser für das Vermarkten der verfügbaren Rechte an ihre jeweiligen Ansprechpartner aufgewendet werden. Einige Verlage mussten auch die Erfahrung machen, dass Fehler ernsthafte rechtliche Konsequenzen nach sich ziehen sowie beträchtliche monetäre Verluste bedeuten können, sowohl für den Verlag als auch für den Autor.

Passt? Passt nicht? Die Bedeutung von exakten und aktuellen Informationen

Der Überblick über die mit einem Titel verbundenen Rechte ist zentral für eine effektive Kommunikation im Rechteverkauf und für langfristige enge Kundenbeziehungen. Es ist wichtig, jederzeit korrekte und aktuelle Informationen zur Hand zu haben, wie z.B. Interessenschwerpunkte, Verlagsstrukturen, Qualitätsmerkmale, Zahlungsverhalten usw. Um Rechte effektiv zu vermarkten, müssen Rechtemanager in der Lage sein, die Interessen ihrer Kontakte mit den Themen der beworbenen Titel abzugleichen. Rechtemanager sollten erfasste Interessen und Optionen bis hin zu den Vertragsverhandlungen und -vereinbarungen effektiv nachverfolgen können.

Sobald eine Vereinbarung getroffen worden ist, müssen fällige Zahlungen und Abrechnungen nachverfolgbar sein. Während Termine zu Honorarvorauszahlungen noch relativ leicht zu überwachen sind und der Erhalt solcher Zahlungen über Listen kontrolliert werden kann, ist es für die meisten Verlage fast unmöglich, den Erhalt der vereinbarten periodischen Honorarabrechnungen und Zahlungen nachzuverfolgen.

Bevor die Messe ihre Tore öffnet ...

Buchmessen sind wichtige Veranstaltungen, die ein erhebliches Maß an Vorbereitung erfordern: Ein „Rights Guide“ für alle verfügbaren Titel und bis zu 50-60 Besprechungen müssen vorbereitet werden, wobei die passenden Titel genau mit den Kundenprofilen abgeglichen werden sollen. Nach jeder Messe ist eine große Menge an Verkaufsmaterialien mit persönlichen Anschreiben, Zusammenfassungen und Angeboten zu versenden: In der heutigen Zeit wird es dabei immer üblicher, dass die Interessenten diese Zusendungen sehr rasch erwarten, in der Woche nach der Messe.

Schließlich sollten Rechtemanager auch auf einfachem Wege Reports zu ihren Aktivitäten und dem generierten Umsatz – und dies aus verschiedenen Perspektiven – erzeugen können. Die Erstellung von Reports ist gerade in diesem Bereich von großer Bedeutung.

All diesen Anforderungen werden Sie mit der Rights Sales Solution von Klopotek gerecht, denn diese Lösung umfasst mit den Web Apps Rights Sales Manager, Rights Accounting Manager und Rights Sales Contract Manager das gesamte oben beschriebene Szenario. Umfassendes Reporting steht in Klopotek Analytics für CRR zur Verfügung. Indem alle relevanten Informationen immer leicht und flexibel verfügbar sind, können Rechtemanager ihre Zeit effizienter für ihre Kundenbeziehungen und den erfolgreichen Rechteverkauf einsetzen.

Unterstützung, die auf verschiedene Rollen zugeschnitten ist

Die Anforderungen...

Ihre Mitarbeiter im Rechteverkauf müssen den Fortschritt bei allen Aufgaben, die mit dem Rechteverkauf verbunden sind, nachverfolgen können – vom Erfassen eines neuen möglichen Interessenten bis zur Report-Erstellung über Verkäufe und Honorarzahlungen an die Autoren. Deshalb werden diese Fähigkeiten und Features benötigt:

- Genaue und aktuelle Informationen zu Titeln und Autoren, inklusive Textproben
- Die Möglichkeit, wichtige Korrekturen und Updates an diesen Informationen durchzuführen oder überarbeitete Fassungen einzustellen
- Zugang zu jeder Art von Quellmaterialien oder lizenzierten Assets, die für Copyright-Fragen relevant sein könnten
- Kontakt-Datenbank: Lizenznehmer und mögliche Käufer sollen eingetragen, verwaltet und anhand von (voreingestellten) Rechten und Interessensgebieten klassifiziert werden können
- Marketing-Kampagnen basierend auf den Interessensgebieten von Kunden und Interessenten
- System für das Erfassen von Interessenten und deren Interessensgebieten
- System für das Gewähren von Optionen mit Verhandlungs-Details

Die Mitarbeiter im Bereich der Verträge sollen Dokumente basierend auf den getroffenen Vereinbarungen – durch Nutzung von Standard-Vorlagen – erstellen können.

Die Daten im System und im Vertragsdokument müssen identisch sein. Zudem muss das System die Mitarbeiter dazu auffordern, nach einer bestimmten Zeit noch nicht eingegangene Verträge einzufordern und Warnhinweise geben, wenn Verträge ausgefallen sind. (Dieser Bereich wird von der App Rights Sales Contract Manager abgedeckt.)

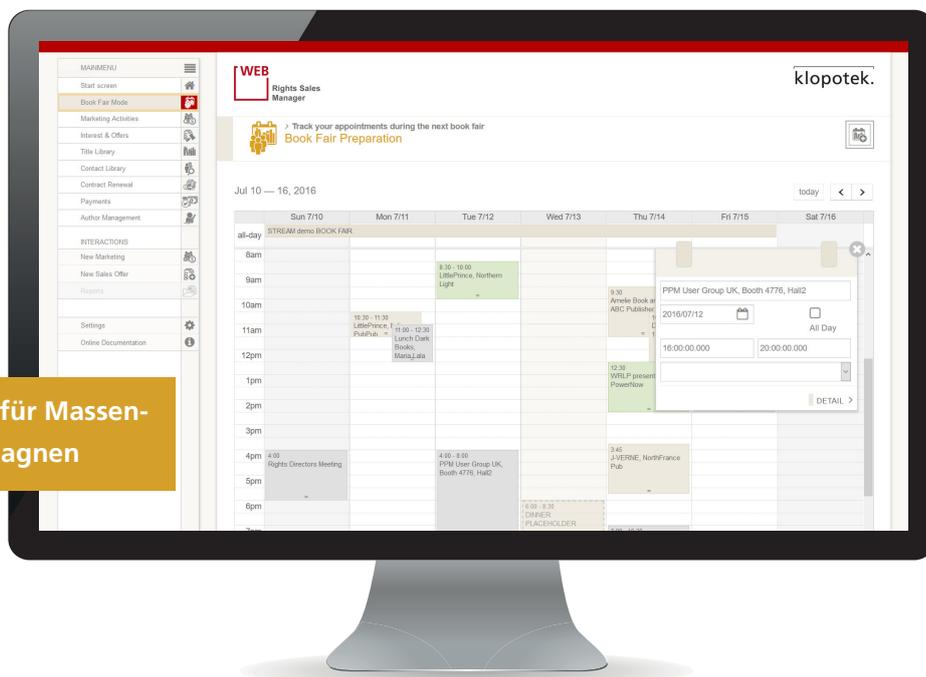
Ihre Mitarbeiter in der Buchhaltung müssen Kunden als unzuverlässige Zahler markieren oder diesen einen strikten Kreditrahmen zuweisen können.



Das System soll Rechnungen und Rechnungskopien erstellen und darauf aufmerksam machen, wenn überfällige Zahlungen einzufordern sind. (Auch dies deckt der Rights Sales Contract Manager ab.)

Alle Ihre Mitarbeiter benötigen eine Planungs-Funktionalität, damit jeder in jeder Abteilung genau weiß, welche Verantwortung und welcher zeitliche Rahmen ihm im Gesamtprozess des Rechteverkaufs zukommt. Alle Abteilungen/Teams sollen einem definierten und koordinierten Workflow folgen können.

Marketing-Tool für Massen-Marketingkampagnen



Unterstützung, die Ihren individuellen Bedürfnissen angepasst ist

Die Lösung ...

Der Rights Sales Manager bietet Workflow-Unterstützung für das / die

- Lizenznehmer-Verwaltung
- Pflege von Titel- und Rechteinformationen
- Rechte-Marketing
- Eintragen von Interessen
- Vergeben von Optionen
- Angebote-Verhandlung
- Vertragsverwaltung (passiert im Rights Sales Contract Manager)
- Buchmessen- und Geschäftsreisen-Verwaltung: ‚Rights Guide‘-Export, kann während der Messe auf Bildschirm angezeigt werden

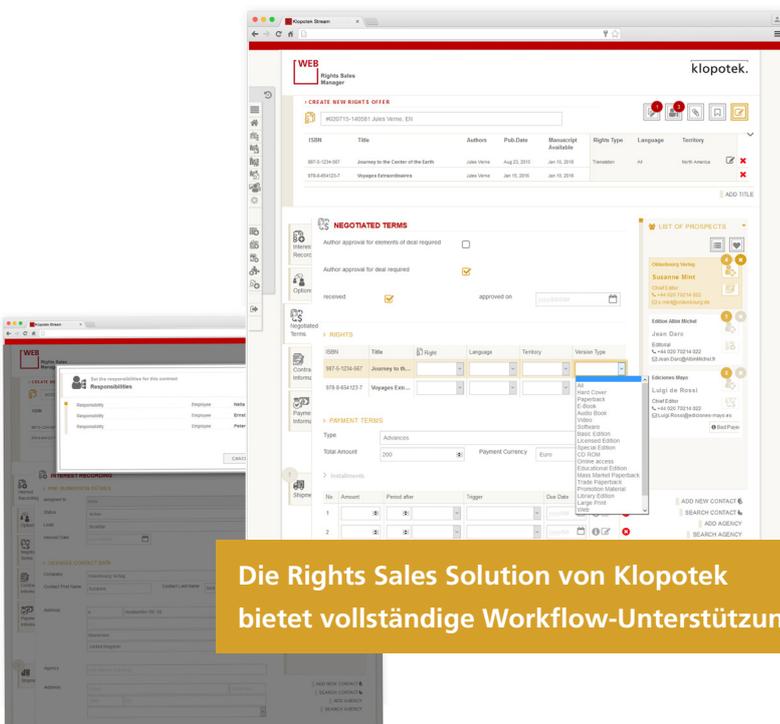
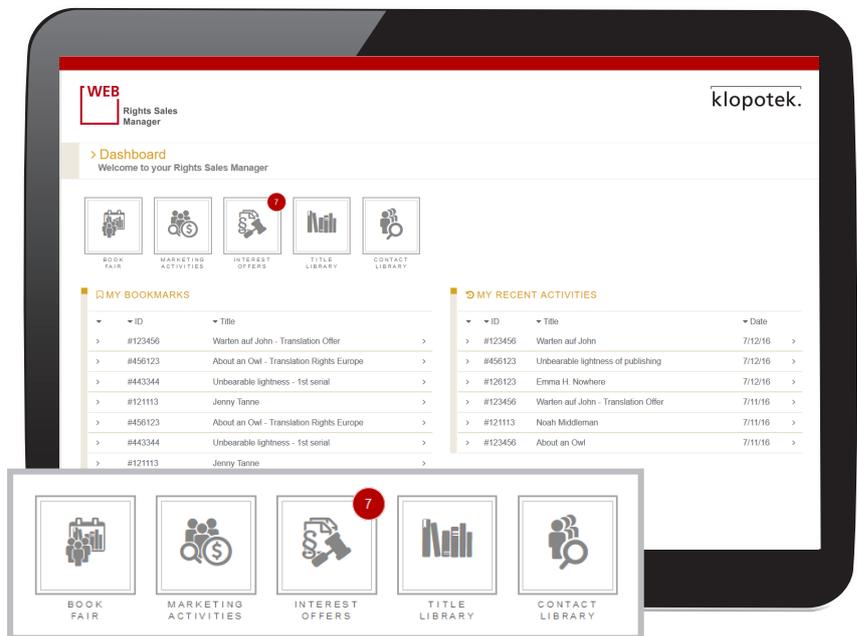
Lizenznehmer-Verwaltung: Die Lösung ermöglicht es Ihnen, Kunden anzulegen, zu verwalten und zu klassifizieren. Somit verfügen Sie immer über genaue und aktuelle Informationen wie spezifische Interessen und die Zahlungs-Historie, was für Marketing-Kampagnen und Verhandlungen von großer Bedeutung ist. Das System verfügt über eine erweiterte Suchfunktionalität, so dass Sie schnell eine Selektion von geeigneten Kontakten erstellen können.

Pflege von Titel- und Rechteinformationen: Das System kann zentrale Informationen über Produkte und verfügbare Rechte vorhalten,

so dass Sie sich eine schnelle und leicht erfassbare Übersicht über die verfügbaren Rechte verschaffen können, wenn jemand mit einer Anfrage nach einem Recht oder einem Interesse auf Sie zukommt. Mithilfe dieser Titel- und Rechteinformationen können Sie auch festlegen, welche Produkte in einem ‚Rights Bundle‘ zusammengefasst werden sollten, und Sie können aus Ihrer Kontakte-Liste die passenden möglichen Interessenten finden, um diese Bundles anzubieten.

Rechte-Marketing: Mit dem Rights Sales Manager führen Sie auf leichtem Weg Marketing-Kampagnen an mehrere Kontakte mit einem spezifischen Interessensgebiet gleichzeitig durch, sowohl für einzelne Titel als auch eine Auswahl von Produkten. Sie können eine E-Mail aus einer bestehenden, angepassten Vorlage heraus erstellen und versenden und jede Art von Verkaufsmaterialien anhängen. Nach dem Email-Versand ist es möglich, den Stand der Aktivitäten zu kontrollieren und Follow-up-Schritte zu setzen – und somit den Erfolg Ihrer Kampagnen genau zu messen.

Eintragen von Interessen: Sobald ein Interesse für einen Rechte-Erwerb vorliegt, können Sie dieses im System eintragen, um den Erwerbsprozess nachzuverfolgen und das Interesse ins Reporting aufzunehmen. Der Grund für das Zustandekommen des Interesses – eine Marketing-Kampagne, ein Treffen auf einer Buchmesse oder die Kontaktaufnahme eines Kaufinteressenten mit einem Rechtemanager in Ihrem Verlag – geht ebenso in das System ein. Interessen können auf Titel-, Kunden- und Kontaktebene gesucht und eingesehen werden. Sie haben auch die Möglichkeit, einem Interesse einen Status und einen Mitarbeiter zuzuweisen, um nachzuverfolgen, ob dieses in einen Verkauf-Abschluss überführt werden kann.



Vergeben von Optionen: Wenn Interessen erfasst worden sind, können exklusive oder nicht exklusive Optionen vergeben und nachverfolgt, nach diesen gesucht und diese in Reports dargestellt werden. Sie haben auch die Möglichkeit, Optionen zu reihen, so dass angezeigt wird, wer der bevorzugte Kunde wäre oder wer das größte Interesse geäußert hat, und eine Erinnerungsfunktion macht Sie darauf aufmerksam, wenn Sie nach Ablauf einer bestimmten Zeit eine Follow-up-Aktivität starten sollten. Das Verwalten der Optionen mit dem Rights Sales Manager schließt auch den Bereich der Verkaufsmaterialien ein, so dass Sie immer nachvollziehen können, welche Materialien an welchen Interessenten versendet wurden.

Angebote-Verhandlung: Wenn die vergebene Option in die Verhandlungsphase eintritt, lassen sich verschiedene Angebote untereinander in Bezug auf die vergebenen Rechte und Zahlungsmodalitäten vergleichen. Raten, Honorarkonditionen und alle anderen wichtigen Finanzinformationen können eingegeben werden. Falls ein Kunde Standardbedingungen für Abschlüsse hat, gehen diese automatisch in das System ein. Wenn die Verhandlungen erfolgreich verlaufen, kann das Angebot, auf das sich geeinigt wurde, in die Vertragsphase überführt werden.

Vertragsverwaltung: Konditionen, auf die Sie sich mit Ihrem Kunden geeinigt haben, übertragen Sie entweder per Schnittstelle in Ihr Vertragssystem, um die Dokumente zu erstellen, oder Sie erzeugen Ihren Vertrag direkt im Rights Sales Manager, was sicherstellt, dass die Daten im System und die ausgedruckten Dokumente miteinander identisch sind. Verträge nachzuverfolgen und ausstehende Unterschriften anzumahnen wird ein klarer und leicht handhabbarer Prozess, indem entweder Kollegen darauf hingewiesen und ihnen damit zusammenhängend spezifische Aufgaben zugewiesen oder vorgefertigte Emails an die betreffenden Kunden aus dem System heraus versendet werden. (Dieser Aspekt wird vom Rights Sales Contract Manager abgedeckt.)

Zahlungs-Hinweise und -Einforderung: Vorauszahlungen und Honorarabrechnungen sind nachverfolgbar, so dass Sie verlässlich vom System dazu aufgefordert werden, ausstehende Zahlungen anzumahnen oder zu klären, dass Sie Honorarabrechnungen in regelmäßigen Zeitabständen erhalten. (Der Rights Accounting Manager deckt diesen Bereich ab.)

Buchmessen- und Geschäftsreisen-Verwaltung: Obwohl immer besser werdende Kommunikations-Technologien viele Geschäftsreisen ersetzen können, passiert ein sehr großer Anteil von Verkäufen im Rechtebereich immer noch im direkten gemeinsamen Gespräch vor Ort, auf Buchmessen und in Verkaufsbesprechungen. Unsere Lösung enthält ein umfangreiches Buchmesse-Planungstool, das Sie bei der Terminvergabe unterstützt und mit dem Sie Ihre Vorbereitungen mit den jeweiligen Terminen verknüpfen können (in der nächsten Version vollständig enthalten). Mit Hilfe von Klassifizierungen lässt sich automatisiert eine Liste von potentiellen Interessenten

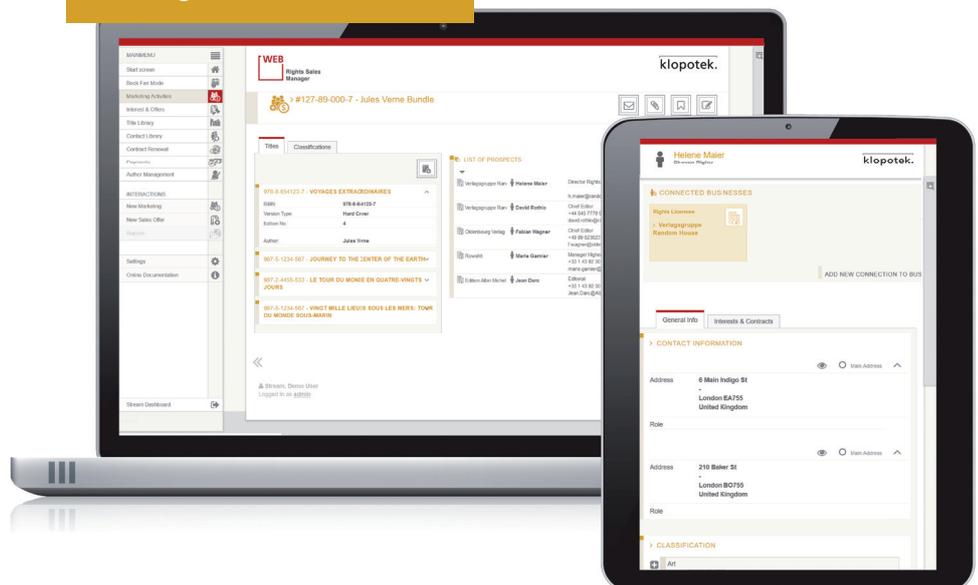


erstellen. Alle wichtigen Informationen – wie Unternehmensprofil und Verkaufs-Historie – können Sie vor Ort auf Ihrem Tablet einsehen.

Nach dem Termin ist es einfach, Follow-up-Notizen und Interessen einzugeben, und Sie können an den Interessenten, mit dem Sie gerade gesprochen haben, Verkaufsmaterial versenden – noch von der Messe aus.

Nachdem Sie Ihre Follow-up-Informationen eingetragen haben, lässt sich ein Report in Klopotek Analytics for CRR erstellen, der Ihre Messe-Aktivitäten und Ergebnisse zusammenfasst.

Sie können einen umfassenden „Rights Guide“ erstellen



Die Lösung im Detail

Leistungsmerkmale im Detail

- Unterstützt jede Art von Endgerät, auch Tablets und Smartphones: perfekt für die Nutzung im Büro oder auf Reisen
- Stellt Ihnen eine Workflow-orientierte Benutzeroberfläche zur Verfügung, die Sie durch den gesamten Rechteverkaufsprozess begleitet
- Als cloudbasierte Einzellösung oder Erweiterung der Klopotek Classic Line erhältlich
- In Chinesisch, Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Niederländisch und Portugiesisch erhältlich
- Relevante Titelinformationen sind sofort verfügbar und vollständig durchsuchbar, z.B. Autoreninformationen, Thema, Inhaltsbeschreibung, Miniaturansicht des Titels, Erscheinungsdatum, Listenpreis usw.
- Abgleichen von Titeln und möglichen Interessenten durch Nutzung von Klassifizierungen
- Überblick über erworbene und verkaufte Rechte sowie Alarm-/Verhinderungsfunktionalität beim Versuch, ein Recht zu verkaufen, das man nicht besitzt, das abgelaufen oder bereits verkauft ist: korrekte Rechte-Informationen sofort und jederzeit
- Marketing-Tool für Massen-Kampagnen an Kontakte, die nach Interessen / Standorten / Sprachen ausgewählt worden sind
- Eingabe-Möglichkeit von Interessen, inklusive Quellen, sowie ein Tool, um diese Interessen und dazugehörige Aufgaben an andere Mitarbeiter zu delegieren
- Optionen-Nachverfolgung mit automatischer Benachrichtigung bei Verlust einer Option an einen Wettbewerber, wenn ein Recht verkauft wurde, sowie automatisches Status-Update
- Automatisches Beenden des Interesses nach Ablauf eines bestimmten Zeitraums, wenn eine Option ohne Antwort ausgelaufen ist
- Unterstützt den Versandprozess von Rezensionenmaterialien; die App Rights Sales Contract Manager kann mit einem externen Vertriebssystem für automatisierte Versandaufträge oder den Versand von elektronischen Dateien integriert werden
- Erzeugt Vertragsdokumente basierend auf vereinbarten Vertragskonditionen eingebettet in vordefinierte Vorlagen, um zu gewährleisten, dass nur vereinbarte Konditionen in die Dokumente aufgenommen werden: Daten in System und Dokument sind identisch
- Vorauszahlungs- und Honorarforderungen sowie Zahlungsnachverfolgung mit Mahnungsfunktionalität
- Ein umfassender ‚Rights Guide‘ kann erzeugt werden – basierend auf Selektionskriterien (Spezifikationen und Rechte-Verfügbarkeit enthaltend)
- Flexible und umfassende Report-Erstellung Klopotek Analytics for CRR für z.B.:
 - Umsatz nach Region, Autor, Sprache, etc.
 - Kunden und Aktivitäten
 - Aktivitäten nach Sprache, Region, Autor etc.
 - Verträge nach Autor, Sprache, Region etc.
- Vollständige Unterstützung für das Buchmesse-Management: Termine, Vorbereitung, Follow-up-Aktivitäten und Reporting
- Schnittstellen zum Finanz-/ Vertrags-/ Herstellungssystem
- Die überwiegende Anzahl der Funktionalitäten ist konfigurierbar
- Einfache Navigation
- Favoriten und Lesezeichen für schnelleren Zugang zu Ihren Top-Titeln

The image displays three overlapping screenshots of the Klopotek Rights Sales Manager web application. The top-left screenshot shows the 'Option Detail' for 'A33423 - French Literature', listing 'LIST OF OFFERED RIGHTS' with columns for Title, Right, Language, Territory, and created on. It also shows 'NEGOTIATIONS' with 'Option granted' and 'Response' fields. The top-right screenshot shows the 'Overview of rights offers' for 'A33423 - FRENCH LITERATURE', featuring a timeline of events like 'Submission Start', 'Negotiation', 'Offer', and 'Contract' with dates. The bottom-left screenshot shows the 'Dashboard' with a navigation menu on the left and a central area with 'MY RECENT ACTIVITIES' and 'MY BOOKMARKS'. A yellow callout box with a red exclamation mark icon is overlaid on the dashboard, stating: 'Übersicht der verfügbaren und verkauften Rechte mit automatischen Warnhinweisen' (Overview of available and sold rights with automatic warnings). Another yellow callout box is visible on the dashboard, stating: 'There are 3 new tasks assigned to you since your last login.'

... bestehend aus Rights Sales Contract Manager, Rights Accounting Manager und Rights Sales Manager

Der **Rights Sales Contract Manager** speichert und verwaltet alle Informationen und vertraglichen Vereinbarungen, die für die Prozesse um verkaufte Rechte wichtig sind.

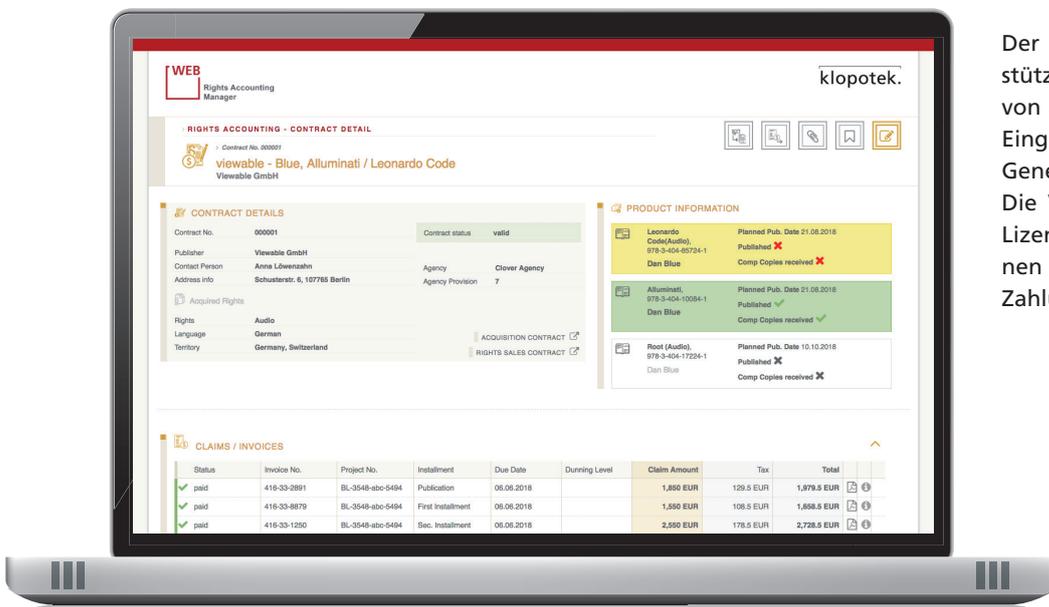
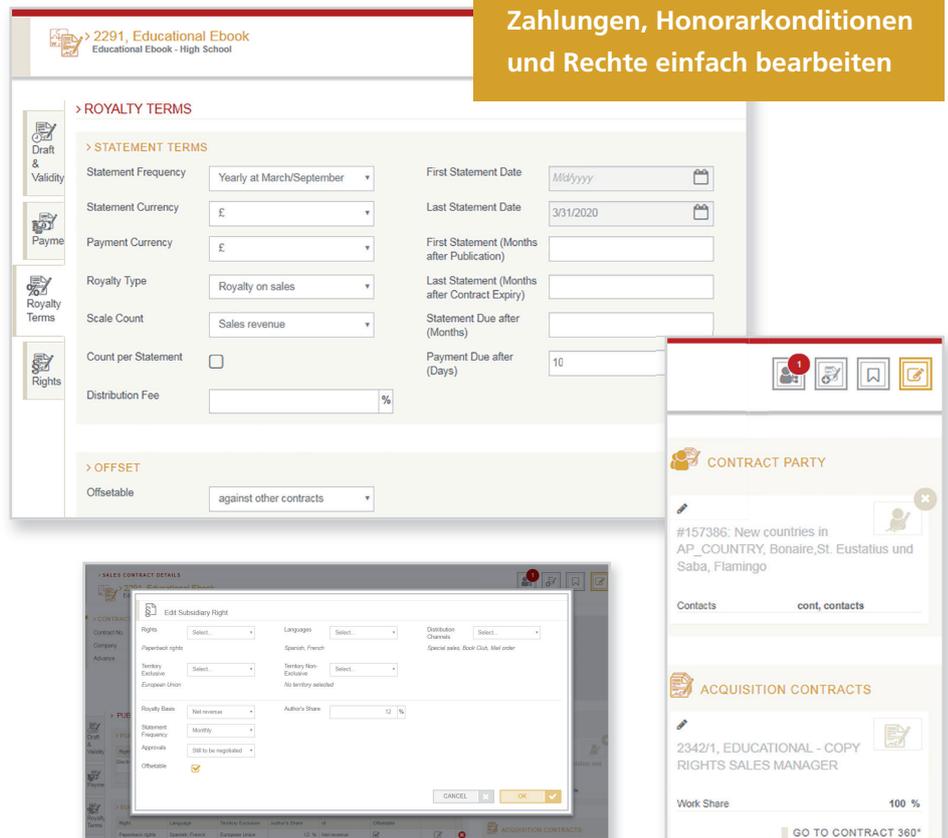
Die ausgefeilte und schnelle Such-Funktionalität der App ist Stichwort-sensitiv und kann in der Zeit, die man zu einem Augenzwinkern braucht, große Vertrags-Datenbanken durchsuchen.

Die letzten zurückliegenden Aktivitäten werden gespeichert, und Sie können Lesezeichen für Verkaufs-Verträge setzen, die Sie häufig einsehen.

Mit dieser App können Sie auf einfachem Weg Daten einsehen und bearbeiten. Es ist möglich, Verantwortlichkeiten festzulegen sowie Vertrags-Partner und -Gültigkeit, Zahlungen, Honorarkonditionen und Rechte zu bearbeiten.

Zudem lässt sich der Vertrags-Status ändern und auch verbundene Erwerbsverträge sind einseh- und änderbar. Reduzieren Sie Zeit und Aufwand: Der Rights Sales Contract Manager bietet auch die Funktionalität, Vertragsvorlagen für die weitere zukünftige Verwendung anzulegen und zu bearbeiten.

Vertrags-Partner und -Gültigkeit, Zahlungen, Honorarkonditionen und Rechte einfach bearbeiten



Der **Rights Accounting Manager** unterstützt alle Prozesse von der Verwaltung von Ansprüchen auf Nebenrechte bis zum Eingang von Rechte-Zahlungen und der Generierung der Anteile für die Autoren. Die Verkaufs- und Honorardaten, die der Lizenznehmer zur Verfügung stellt, können zusammen mit einer eingehenden Zahlung gespeichert werden.

Über Klopotek



Klopotek ist ein international führender Anbieter von Software und Beratungsleistungen für Verlage, Print und online / digital.

Wir sehen unsere Aufgabe darin, Verlags- und Medienunternehmen in ihrem digitalen Wandel mit innovativen Technologien und Services zu unterstützen und zu begeistern.

Mehr als 350 Verlage mit mehr als 4.400 Imprints, mit mehr als 14.000 Anwendern an mehr als 140 Standorten, sichern durch Klopotek ihren Geschäftserfolg.

Unsere Kunden sind in vielen Ländern aktiv, und daher sind wir es auch, mit Niederlassungen in Amsterdam, Berlin, London, Gioia del Colle (Bari), München, Paris, und Parsippany (NJ, USA). Unsere mehr als 175 Mitarbeiter kommen aus 18 Nationen und sprechen 24 Sprachen – und viele von ihnen sind nach beruflichen Stationen im Verlagswesen zu Klopotek gekommen.

Klopotek unterstützt die gesamte Wertschöpfungskette für digitales, Online- und Print-Publishing und sowohl kleine und mittelgroße Verlage wie auch internationale Verlagsgruppen. Viele der international größten Verlagsgruppen sind Klopotek Kunden und setzen auf unsere hochfunktionale, vielseitige Publishing-Software, die mit neuen Entwicklungen mitgeht und dem Markt wesentliche Impulse gibt.

Klopotek STREAM

Die cloudbasierten Apps der Klopotek Rights Sales Solution, von denen der Rights Sales Manager einen essentiellen Bestandteil bildet, laufen auf STREAM.

STREAM ist die Interaktions-Plattform von Klopotek für eine optimale User Experience auf Computern und mobilen Geräten.

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.

Erledigen Sie wichtige Aufgaben, wo immer Sie sich gerade befinden, und profitieren Sie von einem interaktiven Benutzererlebnis, das Sie durch die Workflows führt, klar strukturiert und ansprechend.

Pick-and-choose- und Drag-and-Drop-Funktionalitäten ermöglichen Ihnen, Ihr individuelles Dashboard anzulegen, mit dem Sie die Daten so einsehen und bearbeiten, wie es für Sie am besten ist.



Imprint / Copyright:

Klopotek AG, Lorenzweg 5, Aufgang A, 12099 Berlin, Tel.: +49 30.884 53 0, Fax +49 30.886 75 251, info@klopotek.de, www.klopotek.de