

»Die Mitarbeiter profitieren durch SAP for Media nicht nur von transparenten Kundeninformationen, sondern auch von integrativen Prozessketten. Wer heute im Werbemarkt die ‚Belieferung von Belegexemplaren‘ aktiviert, kann sicher sein, dass sein Kunde das korrekte Exemplar auch automatisch bekommt.«

Roland Kühne,
Leiter Services Ringier Schweiz, Ringier AG, Services



Die Medienvermarktung „auf Linie gebracht“

Der Kunde

- Mit 175 Jahren ist die Schweizer Ringier-Gruppe eines der ältesten und erfolgreichsten Medienunternehmen des Alpenstaates. Ringier verlegt mit „Blick“ und „Sonntags-Blick“ die größte Schweizer Tageszeitung und ist mit 50 Prozent an SAT.1 Schweiz beteiligt. In Deutschland zeigt das Unternehmen unter anderem mit dem Politikmagazin „Cicero“ oder dem Kulturmagazin „Monopol“ Flagge. Hinzu kommen internationale Beteiligungen am TV- und Radiomarkt, eigene Druckereien, Aktivitäten im Eventmanagement und unzählige Medienseiten im Internet. Weltweit beschäftigt die Ringier-Gruppe knapp 7.500 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Umsatz von 1,3 Milliarden Schweizer Franken.

Homogene Systeme schöpfen Potenzial aus Den wichtigen Print-Markt gliedert das größte Schweizer Medienunternehmen in die Segmente „Lesemarkt“ und „Werbemarkt“. Während im ersten Bereich der Absatz der Medien im Fokus steht, geht es im zweiten um die Vermarktung unterschiedlicher Anzeigen- und Werbeformate.

In beiden Sparten arbeiteten die Schweizer lange Zeit mit unterschiedlichen IT-Systemen. Im Werbemarkt verrichteten sogar drei verschiedene Lösungen ihren Dienst – für jede Produktparte eine. „Einige Anwendungen hatten bereits mehr als 15 Jahre auf dem Buckel. Sie waren technisch veraltet und entsprachen nicht mehr den damaligen Anforderungen – vor allem in puncto internationale Ausrichtung“, erinnert sich Roland Kühne, Leiter Services bei der Ringier AG.

Auch mit Blick auf die Prozesse bestand ein erhebliches Optimierungspotenzial: Beim Werbemarkt führte zum Beispiel die Trennung der Kanäle zu Ineffizienzen. Datenbestände wurden doppelt gepflegt, Prozesslücken immer häufiger mithilfe von Excel-Tabellen geschlossen. Im Sommer 2008 entschied die Ringier-Gruppe, die Arbeitsabläufe in Vertrieb und Marketing zu optimieren und auf Basis eines einheitlichen Systems neu aufzustellen.

»Mit arvato systems stand uns ein verlässlicher Partner zur Seite, der sich mit den Prozessen der Medienwelt auskennt und in der Lage war, zwischen uns und der SAP-Welt zu vermitteln.«

Roland Kühne,
Leiter Services Ringier Schweiz, Ringier AG, Services

Der richtige Partner Für das Konsolidierungsprojekt wurde eine Software gesucht, die der internationalen Struktur des Medienkonzerns entsprach und flexibel genug war, um sich den Besonderheiten des Mediengeschäfts anzupassen. Nach einer umfassenden Marktsondierung entschied sich Ringier für die Branchenlösung SAP for Media mit den Modulen Vertrieb (M/SD), Anzeigenmanagement (M/AM) und CRM. Im Rahmen des Projektes galt es, alle Titel des Verlagshauses auf das neue System umzustellen. Zudem war es Ringier wichtig, die Datenqualität unternehmensübergreifend zu verbessern. Hierzu musste das Business Intelligence-Modul SAP BI, das bereits im Einsatz war, neu konfiguriert und an die speziellen Anforderungen von SAP for Media angepasst werden. Den Zuschlag für die Implementierung erhielt die arvato systems GmbH. Der Systemintegrator überzeugte mit seiner langjährigen SAP- und Medien-Erfahrung.

Sorgfältige Prozessoptimierung Bei der Implementierung ab Herbst 2008 stand zunächst die Ermittlung der Ist-Prozesse sowie das Design und Benchmarking der künftigen Soll-Prozesse im Fokus. Gemeinsame Workshops mit Mitarbeitern aus den betroffenen Unternehmensbereichen halfen, die erforderlichen Informationen zu sammeln. „Wir sind bei dem Projekt klassisch vorgegangen, haben die verschiedenen Abläufe in Teilprozesse heruntergebrochen und mit Leben gefüllt. Entscheidend war dabei nicht die technische Struktur von SAP for Media, sondern die tatsächlichen Bearbeitungsreihenfolgen in der Praxis“, erklärt Kühne. Der Knackpunkt lag weniger auf der technischen, als vielmehr auf der zwischenmenschlichen Ebene. „Bei einem solchen Projekt geht es nicht um technische Perfektion, sondern darum, das technisch Mögliche und betriebswirtschaftlich Sinnvolle mit den organisatorischen Anforderungen und individuellen Anwenderwünschen in Einklang zu bringen. Gemeinsam mit arvato systems ist es uns gelungen, die ‚interne Mechanik‘ des Systems so auszurichten, dass unsere Mitarbeiter effizient arbeiten“, betont Roland Kühne. Eine zusätzliche Herausforderung war dabei die lange Laufzeit dieses Großprojekts gepaart mit der dynamischen Entwicklung des Medienmarkts. Das führte während der Implementierung immer wieder zu Prozessanpassungen.

Weitere Fragen? Nehmen Sie Kontakt mit uns auf.

Ihr Ansprechpartner

arvato systems | Michael Gerken | Phone: +49 40 8081 88011
An der Autobahn 200 | 33333 Gütersloh
E-Mail: michael.gerken@bertelsmann.de

arvato systems bietet als global agierender Systemintegrator neben der Implementierung von Standard-Software maßgeschneiderte, branchenspezifische und individuell entwickelte Lösungen. 1.700 engagierte Mitarbeiter arbeiten an weltweit 25 Standorten. Unsere Kunden schätzen die Verbindung von intensivem Branchen-Know-how, Hersteller übergreifendem technologischen Wissen, gelebter Partnerschaft und echtem Unternehmergeist. Mit unserem Angebot sind wir der Wegbereiter für Ihre erfolgreichen Geschäfte.



Der Case im Überblick

BRANCHE

- Medien

TECHNOLOGIEPLATTFORM

- SAP for Media (M/SD, M/AM)
- SAP CRM
- SAP Business Intelligence

AUFGABENSTELLUNG

- Konsolidierung und Prozessoptimierung

KUNDENVORTEIL

- Seit 2010 vermarktet die Ringier-Gruppe ihre Medien und Werbeformate ausschließlich mit SAP for Media. „Ganz ohne Schnittstellen und Tabellen kommen wir zwar noch nicht aus, doch alle Kernprozesse laufen unter einer gemeinsamen Oberfläche auf derselben Basis. Ein gutes Beispiel für Stabilität ist der Bedarf an Notspeditionen bei den Tageszeitungen. Durch ausgeklügelte Logik sank die Zahl derartiger ‚Sonderfahrten‘ auf maximal zwei pro Jahr. Früher waren zwei pro Monat die Regel“, unterstreicht Kühne. Aus Sicht von Ringier waren neben der kooperativen und lösungsorientierten Arbeitsweise des Systemintegrators die ausgeprägten Branchen- und SAP-die Kenntnisse ausschlaggebende Faktoren für den Projekterfolg.