

# Spezialisierung im IT-Bereich von Medienhäusern

## PreMedia Newsletter:

Sehr geehrter Herr Göbel, Ihr Unternehmen MSP Medien Systempartner bietet seit dem Jahr 2000 umfassende Dienstleistungen im IT-Bereich für die Medienindustrie an. Was hat unser Leser darunter zu verstehen?

**Adrian Göbel:** Ich freue mich über die Möglichkeit, Ihnen heute das Unternehmen MSP Medien Systempartner vorstellen zu können. MSP Medien Systempartner bietet IT-Dienstleistungen für die Medienbranche an. Darunter verstehen wir zum einen Beratungs- und Entwicklungsleistungen, die auf eine umfassende Optimierung der Geschäftsprozesse abzielen. Zum anderen betreuen wir komplexe SAP-Lösungen in den Verlagen, hosten diese sowie komplette Serverumgebungen aber auch für einzelne Häuser im MSP-Rechenzentrum, so u.a. für einen renommierten Hörfunksender. Kurz gesagt: Wir offerieren die gesamte Palette der IT für Medienunternehmen.

## PreMedia Newsletter:

Sie bieten also, wenn ich Sie richtig verstanden habe, in einer speziellen

Nische Dienstleistungen auf hohem Niveau an. Können Sie das kurz erläutern?

**Adrian Göbel:** Wie der Name, MSP Medien Systempartner, schon verrät, gehören Industrieunternehmen nicht zu unseren Kunden. Wir stammen aus der Zeitungswelt und haben zunächst ausschließlich in deren sehr speziellen und sensiblen IT-Umgebung gearbeitet. Insofern fühlen wir uns für entsprechende Projekte gut aufgestellt.

Aus der Vielfalt der Verlagsaktivitäten sind dann die weiteren Betätigungsgebiete für MSP entstanden. Radiobeteiligungen haben uns dazu bewogen, zusätzlich für Rundfunksender Dienstleistungen und Produkte zu entwickeln. Das Gleiche gilt für Druckereien; auch ihnen stellen wir ein spezifisches Angebotsspektrum zur Verfügung. In diesem Zusammenhang war es für uns sehr hilfreich, dass unsere Mutterhäuser in den eben genannten Bereichen erfolgreich aktiv sind. Wir haben uns immer darauf konzentriert, dort zu arbeiten, wo wir sicher sein können, dass wir ein umfassenderes Know-how bieten und spezialisierter sind als unsere Mitbewerber.

## PreMedia Newsletter:

Sie haben mit dem Haus AxelSpringer, Hamburg/Berlin, aber auch mit der Mediengruppe WAZ zwei hochkarätige Referenzen aufzuweisen. Ist also MSP Medien Systempartner nur für die ganz großen Verlage ausgerichtet und aufgestellt?

**Adrian Göbel:** Wir sehen immer zuerst die Aufgabe, für die wir eine Lösung erarbeiten wollen. Bei AxelSpringer waren wir als Subunternehmer tätig, hierbei handelte es sich um Anwendungen und Schnittstellen für Versandraumanlagen. In diesem Zusammenhang konnten wir feststellen, dass für uns positive Marktpotenziale dadurch vorhanden sind, dass Dienstleistungen dieser Art in Deutschland wohl nachgefragt, Spezialisten aber rar sind. Wir haben uns deshalb natürlich gefreut, dass wir in einem AxelSpringer-Projekt mit dem entsprechenden Know-how als Partner auftreten durften.

Da auch kleine Stückzahlen für uns relevant sind, haben wir des Weiteren ein Kassensystem speziell für Verlagsdienstleistungen entwickelt. Über diese Kasse lässt sich aber ebenso ein „Teddybär“ verkaufen, da wir eine „kleine“ Warenwirtschaftslösung angebonden haben. Dieses Produkt ist im übrigen ein schönes Beispiel für unsere Vorgehensweise. In Zusammenarbeit mit der Mediengruppe WAZ wurde die Kasse ganz den Anforderungen des Kunden entsprechend weiterentwickelt. Spezielle Vorstellungen und Ideen unseres Auftraggebers konnten integriert und damit Lösungen gefunden werden, die dann auch weiteren Käufern zugute kommen. Zunächst aber hat so die Mediengruppe WAZ in Zusammenarbeit mit MSP Medien Systempartner ein maßgeschneidertes Produkt erhalten. Dieser Auftrag war für uns schon ein Meilenstein.

Natürlich sind wir stolz darauf, dass wir mittlerweile von namhaften Verlagen wie der „Süddeutschen Zeitung“ oder der Verlagsgruppe Rhein/Main beauftragt werden. Aber wir betreuen weiterhin hauptsächlich mittelgroße und kleinere Zeitungshäuser oder Anzeigenblattverlage und freuen uns ebenso, auch ihnen sehr attraktive, funktionsfähige Lösungen für weniger umfangreiche DV-Probleme anbieten zu können.



„Geschäftsprozess-Optimierungen stehen bei uns im Mittelpunkt. Gleichzeitig bieten wir die gesamte Palette der IT für Medienunternehmen an.“

Adrian Göbel

**PreMedia Newsletter:**

Welche Arbeitsprozesse werden durch Ihr Beratungsportfolio aber auch durch Ihre Dienstleistungen besonders optimiert und unterstützt?

**Adrian Göbel:** Es ist uns schnell klar geworden, dass der eigentliche Zeitungsproduktionsprozess von der Vorstufe bis zur Druckmaschine nicht unser Geschäftsfeld ist. Wir würden beispielsweise nie auf die Idee kommen, ein Redaktionssystem in Eigenregie zu entwickeln. Allerdings haben wir erkannt, dass es – neben der Abwicklung der technischen Produktion – wichtige kaufmännische Funktionen in diesem Bereich gibt, die es im Sinne einer Integration aller Datenströme aufzunehmen gilt. So war z.B. eine offene und unerledigte Sachfrage die Honorarabrechnung für freie Redaktionsmitarbeiter, für die wir eine Lösung erarbeitet haben. Wir merken, dass die Software-Hersteller wohl mit außerordentlichen Features eine Zeitung planen, produzieren und herstellen können, aber Lösungen für die wirtschaftlichen Prozesse oder für Fragen des Controllings fehlen oder sind häufig noch verbesserungswürdig. In diesen Bereichen sehen wir unser Chancenpotenzial.

Auch sind die Verlage meistens in der Lage, ihr IT-Tagesgeschäft abzudecken, aber sobald es um größere Einführungen und Umstellungen, wie z. B. einen SAP Releasewechsel, oder um Änderungen in der Organisation geht, nimmt man uns gerne mit hinzu - da liegen unsere Stärken, und demzufolge auch unsere Möglichkeiten.

**PreMedia Newsletter:**

MSP Medien Systempartner arbeiten ja auch als SAP-Integratoren. Wie ist hier die Schnittstelle bei der Integration der Arbeitsabläufe zur SAP-basierten Software zu sehen?

**Adrian Göbel:** Bei der Integration der weltweit führenden SAP-Software werden an MSP Medien Systempartner unterschiedliche Anforderungen gestellt: Man beauftragt uns z.B., die SAP-Branchenlösung Medien oder sogar ein komplettes SAP-System einzuführen und zu betreuen. Dieses geschieht im Augenblick gerade in Nürnberg. Der Verlag Nürnberger Presse hat einen Partner gesucht, der quasi auf der grünen Wiese anfängt und die SAP-Software installiert: zweifelsohne ein tolles Projekt, sowohl hinsichtlich der Einführung der Software als auch der engen Kooperation mit den Fachbereichen! Dabei sind alle Prozesse analytisch und umfassend zu hinterfragen



*Adrian Göbel, MSP, setzt auf den Ausbau von IT-Dienstleistungen bei Medien*

und bei der Projektrealisierung im Ablauf zu optimieren.

Allerdings ist es häufiger der Fall, dass wir zur Lösung von Teilproblemen hinzugezogen werden, also den Einsatz des bereits vorhandenen Systems verbessern sollen. Wir haben erkannt, dass der Software-Gigant SAP wohl aus ökonomischen Gründen nicht bereit ist, kleine Lösungen für die Verlagsbranche zu kreieren. Deshalb haben wir seitens MSP Medien Systempartner begonnen, „Rucksackprogramme“ zu entwickeln, die für unsere Kunden teilweise nur einen Einführungsaufwand von 3 bis 4 Tagen bedeuten, jedoch für einen Verlag sehr wichtig sind, weil sie die letzten Prozente der Nutzungsbreite aus der SAP-Software herausholen.

Alle Produkte, die wir entwickelt haben, sind ausgiebig in der Praxis erprobt und meistens aus Ideen und praktischen Anforderungen unserer Mutterhäuser oder Kunden entstanden. Wir haben dann die entsprechenden Anfragen sorgfältig geprüft

und mit den Fachexperten diskutiert. Sie haben uns mit ihrem Wissen „gefüttert“, so dass unsere Softwareentwicklung sozusagen mit den Erkenntnissen der täglichen Praxis arbeiten konnte. Durch die enge Rückkopplung mit den Fachleuten verlaufen die Entwicklungsprozesse immer fließend. Und aus anfänglichen Ideen wurden dann sehr oft erfolgreiche Produkte, die auch für dritte Unternehmen, Agenturen, Verlage und Druckereien sofort einsetzbar sind.

**PreMedia Newsletter:**

Herr Göbel, hier hilft Ihnen doch offensichtlich der umfassende Zeitungshintergrund und die Erfahrung vieler Jahre; Sie beschäftigen derzeit 60 Mitarbeiter, beachtlich für eine Softwarefirma. Wie unterscheiden Sie sich denn in Ihrem Portfolio für Ihre Kunden von den direkten Mitbewerbern?

**Adrian Göbel:** Mit 60 Mitarbeitern ist man in der Softwarebranche durchaus schon ein sehr leistungsfähiges Unternehmen. Dabei gilt es zu überlegen, wie man den eigenen Marktauftritt gestaltet.

Wir machen derzeit kaum Öffentlichkeitsarbeit über Anzeigen in den diversen Fachpublikationen. Wir haben auch keinen Messeauftritt bei der WAN-IFRA-Expo. Wir bauen vielmehr auf die Empfehlung durch zufriedene Kunden und Mund-zu-Mund-Propaganda. Diese Strategie setzt natürlich voraus, dass wir nur Projekte annehmen, die wir mit hundertprozentiger Sicherheit für unsere Kunden erfolgreich realisieren können. Glaubwürdigkeit und der Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen sind von großer Bedeutung für unsere Unternehmensstrategie und -philosophie.

Der vielleicht gravierendste Unterschied zu der Vorgehensweise unserer Mitbewerber ist, neben der Spezialisierung auf Nischenanwendungen, aber sicherlich das „MSP-Partnermodell“. Wir bringen Verlage, die außer einem bestimmten DV-Problem keine oder wenig Berührung miteinander haben, für ein Projekt zusammen. In enger Kooperation mit den beteiligten Häusern wird auf einer gemeinsamen Programmbasis für jeden Partner eine individuelle Lösung passend zu seiner Arbeitsweise entwickelt. Dabei profitieren alle von den unterschiedlichen Perspektiven der anderen und den geteilten Entwicklungskosten.

**PreMedia Newsletter:**

Herr Göbel, ich danke Ihnen für das Gespräch.