



Zwischen Tradition und Transformation

— Ein Verlag im Wandel

Seit der Gründung im Jahr 1977 verfolgt der VSRW ein klares Ziel: GmbH-Geschäftsführer und deren Berater mit praxisnahen, verständlichen und vor allem hochqualitativen Informationen zu versorgen. Mit Fachzeitschriften wie der GmbH-Steuerpraxis oder dem Wirtschaftsmagazin gmbhchef hat sich der Verlag etabliert. Begleitende Steuerinformationsdienste wie der Steuerzahler-Tip, GmbH-Ratgeberreihen, Softwarelösungen und Online-Informationsdienste rundeten das Angebot weiter ab.

Der Wandel im Medienkonsum veränderte jedoch die Erwartungen der Leserinnen und Leser. Fachinformationen mussten schneller, flexibler und somit digital zugänglich sein. Die Erweiterung von Print- zu digitalen Formaten war ein essenzieller Schritt Richtung Zukunft.

Der Weg von der analogen zur digitalen Mediennutzung

Ein besonderes Projekt war schon 2003 die Einrichtung der GmbH-Datenbank: Ursprünglich als reines Recherche-Tool gedacht, entwickelte sie sich zu einem wertvollen Instrument für GmbH-Geschäftsführer und ihre Berater. Die Transformation erfolgte jedoch mit der Digitalisierung der Zeitschriften. Neben den gedruckten Ausgaben wurden nun auch E-Papers angeboten, um den Leserinnen

und Lesern einen flexibleren Zugang zu den Inhalten zu bieten. Das ermöglichte ferner, zu den weiterführenden Informationen der GmbH-Datenbank zu verlinken und erleichterte somit die Verknüpfung der Informationsangebote.

Neben einem flexiblen Zugang zu den Inhalten mussten eine einfache und reibungslose Kommunikation und damit der Erhalt eines effizienten Vertriebs gewährleistet sein. Eine entsprechende

Online-Präsenz war daher unumgänglich. Der VSRW-Shop sowie die Website des gmbhchef-Magazins waren hierfür entscheidende Einschnitte. Parallel dazu wurde mit dem YouTube-Kanal „gmbhchef“ ein neues Medium erschlossen, das steuerliche und rechtliche Themen in kurzen, praxisnahen Videos – den „GmbH-Tipp aktuell“ – aufgreift. Plattformen wie LinkedIn boten indes neue Wege, mit Lesern und Kunden in den Dialog zu treten.

Ein strategischer Meilenstein: Die Einführung einer neuen Verlagssoftware

Trotz all dieser Fortschritte stand der VSRW zuletzt vor einer entscheidenden Herausforderung: Der bestehende Workflow – insbesondere im Bereich der Content-Produktion und -Distribution – entsprach nicht mehr den heutigen Anforderungen. Prozesse, die früher analog funktionierten, mussten optimiert werden. Redaktionelle Abläufe, Vertrieb, Kundendatenverwaltung und Abonnentenmanagement brauchten eine moderne, integrierte Lösung. Es war an der Zeit für den nächsten großen Schritt: eine neue Verlagssoftware.

Zusammenarbeit mit der workingbits GmbH

Was als simples Anliegen begann, entwickelte sich zu einer intensiven Zusammenarbeit. Andreas Otto, Geschäftsführer der workingbits GmbH, berichtet zu den Anfängen und zur Umsetzung der neuen Verlagssoftware:

„Bereits zu Beginn wurde deutlich, dass der Verlag noch eine Software für die Produkt- und Abonnementverwaltung nutzte, die aus den Anfängen des Jahrtausends stammte. Obwohl sie über viele Jahre hinweg ihren Zweck erfüllte, war sie technisch veraltet, nur auf Büro-PCs verfügbar und erforderte eine Server-Infrastruktur vor Ort. Besonders die Benutzeroberfläche entsprach nicht mehr den heutigen Anforderungen an Effizienz und Nutzerfreundlichkeit. Wir

entschieden uns deshalb, nicht nur ein Update zu liefern, sondern die Prozesse grundlegend zu überdenken. Statt bestehende Systeme bloß zu aktualisieren, schnitten wir überholte Strukturen ab und gestalteten die Abläufe gänzlich neu. Dadurch konnten wir den administrativen Aufwand erheblich reduzieren und ungenutztes Potenzial heben.

Kein alter Wein in neuen Schläuchen

Es sollte kein ein Update, sondern ein revolutionäres System entstehen, das den gesamten Kundenzyklus integriert. Aus Managementsicht standen drei Aspekte im Fokus:

- Jederzeitiger, ortsunabhängiger Zugriff
- Intuitive Bedienung ohne aufwändige Schulungen
- Vollständige Abbildung des Kundenlebenszyklus – von der ersten Kontaktaufnahme bis zur automatisierten Abrechnung

Der Anspruch war, eine Softwarelösung für die nächsten Jahrzehnte zu erstellen. Dieser radikale Umbruch bedeutete, dass nicht nur die Warenwirtschaft ersetzt, sondern das Kernsystem des Unternehmens neugestaltet wurde.

All-in-One-Konzept

Basierend auf bewährten Bausteinen haben wir Tellie CRM als webbasierte Software-as-a-Service-Lösung eingesetzt. Tellie CRM verwaltet die Kontakte und Kunden des Verlags und automatisiert den kompletten Abrechnungs-

prozess, einschließlich dem Zahlungsverkehr und einer DATEV-Anbindung zur Übermittlung der Finanzdaten an den Steuerberater. Zudem integriert sich die Lösung nahtlos mit Diensten wie Lexware Office und erfüllt die üblichen Anforderungen an Sicherheit, Datenschutz und automatischen Backups, sodass der Verlag sich ganz auf seine Kernprozesse konzentrieren kann – das Verlagsbusiness.

Mit dem integrierten Online-Shop und einem Kundenportal, über das Kunden ihre Einstellungen selbst online verwalten können, wird der Aufwand in der Kundenbetreuung signifikant reduziert.

Unsere Lösung hilft dem Verlag, die Kundenakquise nahtlos mit der Auftragserstellung und Abrechnung zu verknüpfen, den Verwaltungsaufwand drastisch zu reduzieren und langfristig neue Wachstumspotenziale zu erschließen.“

Gemeinsam in die Zukunft: Fachwissen, das den Mittelstand stärkt

Mit dieser Innovation gehen wir als Fachverlag einen wichtigen Schritt in die Zukunft – mit dem klaren Ziel, unsere Leserinnen und Leser bestmöglich zu begleiten. Wir möchten nicht nur mit der Zeit gehen, sondern einen echten Mehrwert bieten – mit Fachinformationen, die genau auf die Bedürfnisse unserer Leserinnen und Leser zugeschnitten sind und sie in ihrem Alltag zuverlässig unterstützen.

Redaktion des VSRW



Veronika Prühs



Dr. Hagen Prühs

Weitere Informationen unter:
www.vsrw.de sowie
www.gmbhchef.de

VSRW-Verlag
Dr. Hagen Prühs GmbH
Rolandstraße 48
53179 Bonn

E-Mail: marketing@vsrw.de