

Kundresan

—

En berättelse om Bonnier

2016-04-26

Kostnadseffektivitet
Nya affärer

Integration

Flexibelt

Processförändringar

Tillväxt

Anpassningsbart

Växa i systemet

Verksamhetskrav



Systemstöd

Pocketgrossisten

- Avtal i Juni 2011 Driftsatt hösten 2011
- Drivet av Shop-in-Shop affär med Åhléns
- Bytte ut MS Dynamics Ax
- Lösning;
 - Behov butikspåfyllnad genom feed från Åhléns kassasystem
 - Integration med konsulenternas handdatorsystem (Reitan, dagligvaruhandeln mfl)
 - Grossistverksamhet för Pocket och engelska titlar

Bonnierförlagen

- Avtal i Juni 2012 Driftsatt hösten 2012
- Drivet av förlagsbranschens utmaning att prognostisera tilltryck
- Lösning;
 - En algoritm som genererar kvalitativa förslag till inköp och tilltryck baserat på
 - Historik / livslinje
 - Genomförsäljning
 - Utlevererade kvantiteter

Porvoon Kirjakeskus (PKK)

- Avtal September 2012 Driftsatt April 2013
- Drivet av avknoppning av distributionsverksamheten från Sanoma
- Ersatt SAP R/3
- Lösning;
 - Kommissionsförsäljning av de större förlagens titlar.
 - Flertalet olika parallella order och distributionsprocesser
 - Distribution för bokklubbar
 - Integration med WMS
 - Integration med kommissionärernas ERP (bl a SAP, Jeeves)
 - Integration med olika siter som tillhandahåller artikelinformation
 - E-handel (driftsatt Oktober 2013)
 - Ny bokning, reservationshantering, samleverans, restorderkarantän mm mm
 - Masterdatamodell

PKK Fusion med KT

- Förstudie Juni Driftsatt hösten 2013
- Drivet av strukturaffär mellan Bonnier och Förlagssystem (FS) där FS finska distributionsverksamhet fusionerades med PKK.
- Lösning;
 - Ca 160 nya mindre kommissionärer (förlag)
 - Integration med 11 nya e-handelssiter
 - Nya krav rörande distribution, kommissionsrapportering mm

PKK övertagande BTJ Operations

- Start Januari 2014 Driftsatt Maj 2014
- Drivet av outsourcingaffär där PKK tar över produktion och distribution från BTJ.
- Lösning;
 - System till System integration BTJ
 - Nya bokningsregler, produktion (förädling), inköp, ny returhantering
 - Orderstatus skickas via BTJs ERP till BTJ Web.

Samdistribution (SAM)

- Avtal Mars 2014 Driftsatt Januari 2015
- Kommissionsförsäljningslösning för SAMs externa kunder
- Drivet av insikt om behovet av ERP för den nya verksamheten
- Lösning;
 - I mångt och mycket en kopia av PKKs systemlösning
 - Integration med Astro WMS
 - Systemlösning för one-offs, dvs ej kommission

Pocketgrossisten delas upp

- April 2014.
- Strukturaffär där Pocketgrossisten delas upp;
 - Nordiska Bokgrossisten (lager, grossist, distribution)
 - Pocketgrossisten (kommissionärsverksamheten)
- NBG/PG blir SAMs första one-off kund i den nya lösningen

Nya distributionskunder (SAM)

- Svensk Filmindustri (SE, FI, DK, NO)
- Avtal Juni 2015 Driftsatt Oktober 2015
- Lösning;
 - Baseras på SAMs ERP för externa kunder
 - ICT
 - Omlagd affärsmodell för distribution inom nordn från Rosersberg

WMS byte PKK

- Avtal Februari 2015 Driftsatt Augusti 2015
- Byte av WMS till Astro
- Ombyggnad lager, nytt WMS, nya arbetsprocesser för lager och distribution
- Lösning;
 - Integration Astro
 - Integration Centiro
 - Ny följesedelsfakturering, processförändringar i alla processer
 - Nya flöden, bokklubbsdistribution

Vad har gjort detta möjligt?

- Först och främst framåtdrivande människor i en koncern som aktivt positionerar verksamheten för framtiden
 - Jörgen Balogh, Projektledare
 - Magnus Brundin, Bonnier Books, kravställare och sponsor
 - Anne Kariniemi, CEO PKK
 - Lars-Gunnar Orrö, Matthias Nilsson Bonnier Logistics

Kostnadseffektivitet
Nya affärer

Integration

Flexibelt

Processförändringar

Tillväxt

Anpassningsbart

Växa i systemet

Verksamhetskrav



Systemstöd

Volymen PKK

- 900.000 order/år
- Över 1.000.000 distributionsorder/år
- 160.000 artiklar
- 12 E-handelssiter
- Ca 250 integrationer (Inobiz, Streamserve, Opus C)
- 57.000 kunder
- 30 användare

System-System Integrationen

- Sanoma: SAP via EDI Hub i Holland
- Bonnier Books: Schilling
- Tammi/WSOY: SAP
- Egmont: NAV
- Karttakeskus: Jeeves
- BTJ:

