

Skräddarsydd flexibelt annonssystem på rekordtid

På rekordkort tid har ett av Sveriges ledande mediasäljbolag skapat en branschtillämpning av Oracle E-Business Suite för försäljning av annonsplats. Systemet kommer enkelt att kunna anpassas till företagets framtida behov i en snabbt föränderlig omvärld.

Sedan starten 1976 har AnnonService AB framgångsrikt utvecklat sin affärsverksamhet och är idag ett av de större fristående mediasäljbolagen i Sverige. Ända sedan slutet av 1970-talet har företaget ansvarat för rubrikannonser i Dagens Industri. Några av dess övriga uppdragsgivare är Svensk Golf, Golfguiden, Häst & Ryttare, Villägaren och PRO Pensionären. Dessutom har AnnonService flera utländska tidningar som kunder, såsom Dagens Näringsliv i Norge, Børsen i Danmark, Kauppalehti i Finland och DIs affärstidningar i flera östeuropeiska länder. Idag är företaget en helhetsleverantör inom mediaförsäljning och reklamproduktion. Sedan 20 år har det en egen ateljé som producerar annonser åt de kunder som inte själva levererar sitt annonsmaterial. AnnonService har 30 anställda.

Många tidningar, valutor och fakturavarianter gör annonsbokning komplex

– Eftersom vi arbetar med många tidningar, olika valutor och olika faktureringsvarianter hade vi mycket komplexa krav när vi skulle anskaffa ett nytt annonsbokningssystem. De tillgodosågs lätt i denna öppna, enkla och flexibla lösning, säger Rickard Sterner, företagets VD och dess grundare.

AnnonService hade tidigare ett DOS-baserat annonsbokningssystem som företaget utvecklat tillsammans med Dagens Industri och Affärsförslagets övriga tidningar. Det hade blivit föråldrat, långsamt och saknade funktioner.

– En viktig anledning till att vi behövde ny funktionalitet var att Internet hade blivit en allt viktigare del av vår verksamhet, säger Rickard Sterner. Våra uppdragsgivare ville också att vi skulle skaffa ett bättre system. Det var dags att göra något.

Byggt på Oracle E-business Suite

I samband med att AnnonService sonderade marknaden för bokningssystem fick företaget kontakt med Rikard Burman-Holmgren, kon-



– Eftersom vi arbetar med många tidningar, olika valutor och olika faktureringsvarianter hade vi mycket komplexa krav när vi skulle anskaffa ett nytt annonsbokningssystem. De tillgodosågs lätt i denna öppna, enkla och flexibla lösning, säger Rickard Sterner, AnnonService VD och grundare.

– Säljarna använder lösningen som ett marknadsystem, säger Helena Sterner. Vi kan välja ut enskilda eller vissa grupper av kunder för att göra riktade marknadsinsatser.

– Nu finns alla våra uppdrag och funktioner i ett och samma system. Vi behöver inte längre byta programvara för att komma till exempelvis faktureringen. Flera arbetsmoment har försvunnit, vilket innebär att vi sparar mycket tid, säger bokningsansvariga Anna Johnsson

sult på Oracles certifierade partner Alterview Solutions AB. Han föreslog att de skulle skräddarsy ett system i Oracle E-Business Suite med utgångspunkt från en kravspecifikation. Rickard Sterner tyckte att förslaget var intressant.

När förstuderapporten var klar och AnnonService hade fått ett kostnadsförslag skrevs avtalet på. Kravspecifikationen sammanställdes. Alterview började bygga systemet i oktober förra året. Medialösningen utformades efter företagets behov.

– Det är tack vare produkterna från Oracle

som det var möjligt att skapa denna lösning, säger Rikard Burman-Holmgren. Utan dem hade det inte gått att ta fram ett sådant här system på så kort tid och till så begränsad kostnad.

Från bearbetningsurval till faktura

Lösningen är ett webbaserat helintegrerat annonsbokningssystem med säljstöd och ekonomifunktion. Den hanterar bland annat tidningar, orter, olika placeringar i samma bokning, materialstatus, prislister, rabatter och påslag. Systemet har även säljstöd med aktiviteter, kalender och

Lösningen är ett webbaserat helintegrerat annonsbokningssystem med säljstöd och ekonomifunktion. Den hanterar bland annat tidningar, orter, olika placeringar i samma bokning, materialstatus, prislister och rabatter.



Det finns 257 000 anledningar
att välja oss som IT-säkerhetskonsult.
Ring om du behöver fler.

Vi utgår alltid från oss själva när vi utvecklar våra säkerhetslösningar. Under de senaste 20 åren har vi faktiskt testat alla våra lösningar och tjänster på vårt eget nätverk. Som idag består av hela 257 000 nätverksenheter i 165 länder.

Med oss själva som framgångsrikt exempel, kan vi alltså erbjuda säkerhetslösningar som hjälper företag att växa i en säker takt. Våra experter hjälper dig att planera, utforma, bygga, integrera, hantera och utveckla säkerheten i ditt företags miljö. Så att du är skyddad både idag och imorgon.

Vill du veta mer? Ring vår säkerhetsansvarige Monica Agerblad
på telefon 08-524 92885 eller maila info@sweden.hp.com



marknadsföringsfunktioner, redovisning, kund- och leverantörsreskontra samt funktioner för inköp, lager, projekt och tidrapportering.

– Det fanns färdigbyggda system på marknaden, men de hade inte alla funktioner som vi behövde, säger Rickard Sterner. Vi valde det här systemet på grund av dess flexibilitet, öppenhet, anpassningsbarhet och kopplingar till olika delar av E-Business Suite – och allt till en hygglig kostnad.

Systemet började köras i skarp produktion i januari.

Alla uppdrag och funktioner i ett system

– Nu finns alla våra uppdrag och funktioner i ett och samma system, säger bokningsansvariga Anna Johnsson. Vi behöver inte längre byta programvara för att komma till exempelvis faktureringen. Flera arbetsmoment har försvunnit, vilket innebär att vi sparar mycket tid. Undan för undan lägger vi in nya kunder och deras branschillhörighet samt all övrig relevant information om dem.

– Med det nya systemet kan vi direkt se om våra kunder har betalt sina fakturor, säger projektledare Helena Sterner. Det gick inte med det gamla. För att göra det behövde vi gå in i ett annat system som inte alla säljare hade tillgång till.

En viktig fördel med lösningen är att den är webbaserad.

Flexibelt för säljarna

– Om jag är på besök hos en kund kan jag gå in på vårt system via nätet och titta på kundens bokningar, säger Helena Sterner. Tidigare var jag tvungen att ta med mig sådan information i pappersform.

Nu kan AnnonService göra utskick till kunderna med utgångspunkt från olika kriterier.

– Säljarna använder lösningen som ett marknadsystem, säger Helena Sterner. Vi kan välja ut enskilda eller vissa grupper av kunder för att göra riktade marknadsinsatser. Oftast riktar vi oss till olika branscher, till exempel finans-, fastighets- eller resebranschen.

– Nu finns alla våra uppdrag och funktioner i ett och samma system, säger bokningsansvariga Anna Johnsson. Vi behöver inte längre byta programvara för att komma till exempelvis faktureringen. Flera arbetsmoment har försvunnit, vilket innebär att vi sparar mycket tid.

Samordning av försäljning i grupper

– En fördel med systemet är att det går att skärma av säljare i en viss grupp, säger Rickard Sterner. De kan bara se vad den egna gruppen antecknar i systemet. Samtidigt kan jag se samtliga medarbetares relationer till de aktuella kunderna.

Ett exempel på en speciell funktion är kopplingen till företagets system för ombrytning (det vill säga ordnandet av text och bilder på tidnings-sidorna).

– Vi kan läsa av de variabler i systemet som behövs för att göra en annonsombrytning, säger Rickard Sterner. Funktionen pusslar ihop alla annonsformat innan vi bygger på med rubrikerna.

Fakturahanteringen är komplex. Därför finns det en mängd olika funktioner för faktureringen som inte fanns i det gamla systemet.

Olika fakturering beroende på uppdragsgivare

– För vissa tidningar fakturerar vi slutkunderna, säger Anna Johnsson. Andra väljer att fakturera själva. Slutkunder som köper annonsutrymme handlar ofta genom förmedlare, till exempel en reklambyrå. I sådana fall ska förmedlaren ha provision. Därutöver ska vi själva ha provision. Ibland ska vi bara skriva ut en provisionsfaktura. Ibland ska vi även skriva ut en kundfaktura. Lösningen klarar av allt detta – och dessutom i olika valutor.

Systemet är också mycket flexibelt när det gäller att ta fram olika typer av rapporter.

– Nu är det enkelt att skapa helt nya rapporter, säger Anna Johnsson. Vi kan vrida och vända på all information som vi vill. Det handlar egentligen bara om att ha rätt tänk. Tidigare fick vi bara ut fasta rapporter.

– Flexibiliteten innebär att vi får en bättre

bevakning på olika marknader och kunder, säger Helena Sterner. Tidigare var vi tvungna att hämta information från olika system. Nu får vi en helhetsbild. Det innebär att vi sparar mycket tid.

Effektivare försäljning och strategiskt rätt inför framtiden

AnnonService räknar med att systemet ska ge företaget en bättre och effektivare arbetsorganisation framöver.

– Inte minst säljverksamheten kommer att få riktig snurr på hjulen, säger Rickard Sterner.

Systemet är skalbart och går att anpassa till de framtida behov som växer fram. Företaget kommer att få nya typer av uppdrag som kan gälla tryckta media, Internet, rörliga media eller något annat.

– Vi lever i en snabbt föränderlig värld. Men vårt system är ingen bromskloss. I stället är det ett strategiskt vapen som gör att vi kan anpassa organisationen och omgruppera den när det behövs, säger Rickard Sterner

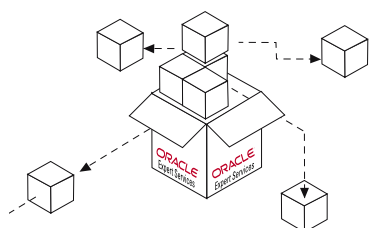
Måns Widman

Oracle Accelerate

Samarbetet mellan AnnonService och Alterview är ett tidigt exempel på hur marknadsprogrammet Oracle Accelerate fungerar. Programmet innebär att Oracles partner tar fram särskilda branschlösningar till låga implementerings- och underhållskostnader för kunderna. Tack vare detta blir Oracles applikationer enklare och billigare för mindre och medelstora företag. Läs mer om Oracle Accelerate på sidan 14.

Oracle Expert Services

Utnyttja din Oracle mjukvara fullt ut ...



Oracle Expert Services hjälper företag med prestanda optimering, uppgradering, installation, backup recovery, rådgivning m.m.

Oracle Expert Services baserar sig på Oracle Consultings djupa kunskap om Oracles produkter och "best practice" av kundimplementationer.

Det är en palett av definierade, snabba tekniska tjänster som hjälper kunder och

partners att aktivera och optimera hela potentialen av Oracles produkter i alla skeden av deras livscykel. Läs mer på http://www.oracle.com/global/uk/expert_services/connect_with.html

eller välkommen att kontakta Joakim Lundgren i Göteborg 031-733 55 57 Håkan Dahl i Stockholm 08- 477 33 37

för att diskutera hur du kan utnyttja din Oracle mjukvara fullt ut!