

KUNDCASE



Billes

Billes digitala resa utmanar tryckeribranschen

BRANSCH

Tryckeri

UTMANING

- Allt fler kunder vill handla via nätet
- Tryckerierna måste kunna hantera stora mängder småordrar
- Många förvärv har lett till ett lapptäcke av system

STRATEGI

- Billes genomförde en förstudie med utvecklingsföretaget NetConsult
- En ny hubb byggdes i stället för att man bytte ut alla inköpta system

LÖSNING

- Nytt eget system Poff – planering, order, frakt och faktura
- Grafdatabasen Neo4j Enterprise som hanterar stora datamängder och komplexa relationer

RESULTAT

- Billes har en unik automatiseringsprocess
- Cirka 60 procent av alla beställningar gör kunderna själva på nätet
- Billes kan nu ägna minimal administration på alla nätordrar

Den grafiska branschen har genomgått en mycket stor omställning de senaste åren. Kunderna vill i dag kunna göra allt från små till stora beställningar via nätet – och en mängd förvärv och sammanslagningar har lett till lapptäcken av verktyg och parallella IT-system. Billes tryckeri i Göteborg valde en väg för sin digitala resa som man inte ångrar. I stället för att köpa in en helt ny teknisk plattform byggde man ett system där grafdatabasen Neo4j fungerar som en hubb för alla andra verktyg.

– Teknikskiftet har gått väldigt snabbt och för att lyckas behöver man ha rätt samarbetspartner. Det är komplext och ingenting man gör med vänsterhanden. Satsa helhjärtat och ställ in dig på en resa som tar mycket tid och som kostar pengar, säger Fredrik Bille, ägare och vice vd, som råd till andra i en liknande situation.

Utmaningen

I många år har tryckerierna fokuserat på tryckkvalitet, leveranssäkerhet och attraktiva priser. I dag är det ännu viktigare att ha rätt IT-stöd för att kunna ge kunderna ett mervärde – och att gå från ren produktförsäljning till lösningsförsäljning.

En stor utmaning för ett modernt tryckeri är logistiken. Det är många leveranser kopplade till en enskild order som ställer stora krav på planeringen. Systemen måste vara anpassade och den interna organisationen måste vara strömlinjeformad och beredd på att ta hand om blandade ordrar från webben.

För att kunna överleva i en konkurrensutsatt marknad måste tryckerierna dessutom ta tillvara all data och se till att systemen alltid kan ge kunderna den information de vill ha i realtid.

De senaste tre-fyra åren har Billes genomfört en rad olika förvärv där de uppköpta företagen har en spretig flora av egna system. Ett alternativ var att byta ut allting mot ett helt nytt system som skulle användas av alla. Men efter en omfattande förstudie valde Billes i stället en annan väg.

Lösningen

Tillsammans med utvecklingsföretaget NetConsult byggde Billes en hubb som bygger på grafdatabasen Neo4j dit alla system kunde anslutas. Det blev en mer flexibel lösning eftersom verksamheterna i de köpta bolagen kunde ställas om efter hand. En flytande övergång till den nya digitala världen.

Systemet kallas Poff och står för planering, order, frakt och faktura. Det är byggt för grafiska företag med blandade system och har varit i drift sedan maj 2014. Poff administrerar hela flödet från det att ett jobb kommer in fram till bokning av leveranser och fakturering. Arbetet görs antingen i Poff eller så skickas instruktioner till andra interna eller externa system som utför uppgiften. Poff är uppkopplat mot beställningssystem, kundernas affärssystem och fraktportaler.

Grunden för Poff är grafdatabasen Neo4j Enterprise som är byggt för komplexa relationer och oerhört stora datamängder. Det kan också integreras och samexistera med andra system tills man väljer att fasa ut dem. En annan fördel med ett modernt verktyg som Neo4j är flexibiliteten. Man behöver inte bestämma databasstrukturen från början utan både funktionalitet och kapacitet kan byggas ut efter hand.

KUNDCASE



”Teknikskiftet har gått väldigt snabbt och man behöver rätt samarbetspartner”

”På två år har beställningar via nätet gått från 0 till 60 procent”

– Fredrik Billes, ägare och vice VD

Resultatet

I dag har Billes en automatiseringsprocess som är unik i tryckeribranschen. Av det material som Billes hanterar trycks cirka 60 procent med minimal administration – utan någon förhandskontroll alls. All data kommer direkt från kunderna och den är strukturerad så att den kan gå till tryck utan manuell kontroll.

– För bara två år sedan hade vi inte en enda beställning via nätet – och nu kommer 60 procent av alla jobb in via olika beställningssystem. Alla ordrar från webben går rätt in i Poff och vi har också koppling till vårt workflowsystem där vi hanterar tryckfilerna och kopplar dem mot ordrar och leveranser i Poff, säger Fredrik Bille.

Billes har 107 anställda som jobbar dagligen med Poff. För att göra arbetet enklare har Billes och NetConsult skapat fyra digitala avdelningar i systemet med olika spår och hållpunkter för processerna. Det gör att personalen kan fokusera enbart på det som berör dem själva – resten sköter systemet om på egen hand. Målet är att den manuella administrationen ska gå ner mot noll.

Dessutom har kunderna egna system och e-handelsverktyg som är direkt anslutna. Totalt är det sig om ett 40-tal externa system och ordrarna kan tas emot under dygnets alla timmar. Driftsäkerheten är helt central för Billes som valt att ha två speglade system, dvs en lastbalansering och två parallella system.

Fortsättningen

Framgången med det egna Poff-systemet har gjort att Billes nu för diskussioner med intresserade branschkolleger och teknikbolag. Kanske kan Poff användas av många fler som är i liknande situation?

I slutet av 2015 kommer Billes också att lansera en helt öppen webbshop där vem som helst kan beställa egna trycksaker på nätet och skapa effektiva kampanjer. I dag är det bara en möjlighet för företaget, men när konsumenterna också släpps in öppnas dörren till en gigantisk marknad.

– Allt är förberett och klart – kunderna kommer att kunna välja fritt och betala enkelt på nätet med ett kreditkort. Samtidigt fortsätter vi att få över ännu fler befintliga kunder till webben för att minska administrationen, säger Fredrik Bille.

All prissättning kommer att göras i realtid efter de val kunderna gör. Det ställer ännu större krav på att systemet verkligen är uppe och tillgängligt när kunden vill göra sin beställning.

Om Fredrik skulle ge råd till andra som står inför liknande utmaningar som Billes så tvekar han inte.

– Att lägga upp en webbshop är en sak, bakom måste man ha ett otroligt rationellt administrativt flöde och en organisation på plats som verkligen är redo för att ta emot många små ordrar från webben, säger han.

Om Billes

Billes tryckeri ägs och drivs av familjen Bille sedan starten 1939. Det som började med utomhusreklam har i dag vuxit till ett modernt fullservicetryckeri där allt som behövs för både tryckt och digitalt material finns samlat under ett tak. Billes har 107 medarbetare i Göteborg, Stockholm och Karlstad och omsätter cirka 200 miljoner kronor per år.

Om Neo Technology

Neo Technology har skapat Neo4j, världens ledande grafdatabas som sätter datarelationer i förgrunden. I dag använder allt fler organisationer grafdatabaser som det bästa sättet att modellera och analysera sin information. Från företag som erbjuder personliga produkt- och tjänsterekommendationer till webbsidor med sociala funktioner, telekombolag som diagnostiserar sina nätverk och företag som bygger nya modeller för data, identiteter och åtkomst. Forskarna på Neo Technology utvecklade den första grafdatabasen och nu används tekniken av kunder över hela världen, inklusive stora företag som Walmart, eBay, UBS, Nomura, The InterContinental Exchange, Cisco, CenturyLink, HP, Telenor, TomTom, Lufthansa och The National Geographic Society och mer nystartade bolag som CrunchBase, Medium, Polyvore, Zephyr Health och Elementum. Neo Technology är ett privat bolag med kapital från Fidelity Growth Partners Europe, Sunstone Capital, Conor Venture Partners, Creandum och Dawn Capital. Huvudkontoret ligger i San Mateo, Kalifornien, och övriga kontor i Sverige, Storbritannien, Tyskland, Frankrike och Malaysia. Mer information finns på www.neo4j.com.

Storbritannien uk@neotechnology.com

Frankrike ventes@neotechnology.com

Skandinavien nordics@neotechnology.com

DACH vertrieb@neotechnology.com

Southern Europe
southern-europe@neotechnology.com