

## Case Story

# Ny e-handelsplatform boostede salget hos Gyldendals Bogklub

Theilgaard Mortensen a/s har implementeret IBM WebSphere Commerce hos Danmarks største bogklub til kundens fulde tilfredshed. "Alle vores forventninger til den nye e-handelsplatform er indfriet. Måned for måned kan vi se omsætningen stige, og vi er nu langt foran vores konkurrenter", siger markedsdirektør Jesper Jespersen fra Gyldendals Bogklubber.



Aldrig blev der solgt så mange bøger som i 2005. Danskerne købte bøger for mere end fire milliarder kroner - en fremgang i bogsalget på 11 pct. i forhold til året før og svarende til 30 millioner bøger. En del af udviklingen skyldes forbrugernes stigende køb af bøger via e-handelssystemer på nettet. Systemer som har været under udvikling siden midten af halvfemserne, og hvis teknologi først i dag betragtes som tilpas moden, til at flere og flere virksomheder tager den seriøst og dermed tager skridt til at integrere en e-handelsplatform i deres forretningsstrategi.

Som så mange andre bogklubber i Danmark hoppede Gyldendal på internettet i pioner-årene 1996-97. Gyldendals bogklub, som blev etableret for 40 år siden, satte herefter sin lid til sit eget system, der lå i Lotus Notes, og som udviklede sig efter knopskydnings-princippet. For nogle år siden indså Gyldendal, at det ikke stod mål med behovet.

## Kriterierne til et moderne e-handelssystem

"Vi var efterhånden blevet klar over, hvad vi krævede af et moderne e-handelssystem", siger markedsdirektør Jesper Jespersen fra Gyldendals Bogklub, hvor man satte følgende kriterier op for den nye platform:

- Systemet skulle være et standardsystem med en kraftig "motor", så Gyldendal ikke stod alene med at udvikle på systemet
- Systemet skulle kunne håndtere store transaktionsmængder
- Det var vigtigt, at leverandøren kunne fremvise gode og relevante referencer
- Gyldendal ønskede at nedbringe al manuel indtastning over tid

"Ud fra disse kriterier hjalp Theilgaard Mortensen os med at lave en kravspecifikation. Vi lagde opgaven ud i konkurrence mellem tre firmaer, herunder var Theilgaard Mortensen det ene. Da de alle tre lå tæt på hinanden, og da vi havde været tilfredse med det hidtidige samarbejde, bad vi Theilgaard Mortensen om at implementere systemet baseret på IBM WebSphere Commerce - i øvrigt velvidende, at det var deres første installation af denne type", fortæller Jesper Jespersen, som tilføjer: "På det tidspunkt var Theilgaard Mortensen godt i gang med at udvikle IT-infrastrukturen i hele Gyldendal. Systemerne hænger jo sammen, og det er vigtigt at have en kompetent leverandør, når e-handelssystemet, som hos os, er dybt integreret i alle vores systemer, herunder faktureringsystemet".

## Kvaliteten i orden og tidsplaner overholdt

"Det er præcis det, vi kan lide ved Theilgaard Mortensen. En aftale er en aftale, og der bliver holdt ord. Tidsplaner og budgetter holder. Og kvaliteten er i orden. Og så bruger vi dem til sparring på alle mulige områder inden for IT. De kommer ofte med bedre idéer, end vi selv kan, og siger: Har I tænkt på det og det? Kunne man ikke gøre det smartere? Dermed byder Theilgaard Mortensen ind med regulær forretningsudvikling. Så er det ikke bare os, der bestiller et projekt, som en leverandør løser isoleret, og som måske senere viser sig ikke at passe ind i den samlede forretning", siger Jesper Jespersen.



"Den grundlæggende udfordring for Theilgaard Mortensen var at øge e-handelsplatformens ydelse og muliggøre et dynamisk design på Gyldendals website. Det har man gjort. Men en særlig udfordring i løbet af implementeringen af WebSphere Commerce var...", ifølge Jesper Jespersen, "... at der pludselig skulle tages højde for, når flere brugere i en bogklub ønsker at afbestille en bestemt bog - samtidig. Den problemstilling gav udviklerne hos Theilgaard Mortensen noget at tænke over. Men også her blev problemet løst".

## **Fleksibel e-handelsplatform understøtter hele Gyldendal**

"Kombinationen Theilgaard Mortensen og IBM har vi også været tilfredse med. IBM havde de bedste referencer. De stillede op og lavede en overbevisende præsentation, da det gjaldt", siger Jesper Jespersen.

"Det har siden vist sig, at vi ud over kerneydelsen har kunnet bygge meget oven på platformen, som understøtter ikke kun Bogklubben men hele Gyldendal. Det vil sige, at vi har kunnet tilføje en lang række butikker, klubber og andre e-handelsformer. Og vi kan gøre det lynende hurtigt", siger Jesper Jespersen og henviser til Gyldendals køb i september 2006 af tre bogklubber fra konkurrenten Egmont. Deres eksisterende e-handels-systemer integreredes hurtigt efter at overtagelsen integreredes i Gyldendals e-handelsplatform.

Næste skridt i den teknologiske udvikling går i retning af flere muligheder for at kunderne kan betjene sig selv over nettet. Gyldendals Bogklub har det bedste og bredeste udbud af bøger til meget lave priser. "Vi vil sælge flere bøger til danskerne over nettet, for det er dér, stadig flere foretrækker at handle. Internettet er fremtiden", siger direktør Tine Wepler. Op mod hver femte bog vil i fremtiden blive solgt over nettet. Det, synes Tine Wepler, er en spændende udfordring: "Handel med bøger over internettet er allerede stort og det bliver meget større. Så selvfølgelig er det vores klare hensigt at sætte os på det marked"

**Udfordringen:** At øge performance og skabe et dynamisk design

**Løsningen:** At migrere fra Domino platformen til WebSphere Commerce.  
I denne sammenhæng MQ integration til Domino og XML integration til hostsystemer.



**Besøg:**

[www.gyldendal.dk](http://www.gyldendal.dk)

[www.g.dk](http://www.g.dk)

[www.tmnet.dk](http://www.tmnet.dk)

---

**Kontakt: Kim Theilgaard | [kontakt@tmnet.dk](mailto:kontakt@tmnet.dk)**

### **Theilgaard Mortensen A/S**

Niels Hemmingsens Gade 9, 4. | 1153 København K. | Tlf. 33 44 85 55 | Fax 33 44 85 56 | [www.tmnet.dk](http://www.tmnet.dk)

Siden 1999 har Theilgaard Mortensen A/S leveret rådgivning og forretningskritiske IT-løsninger til et bredt udsnit af danske virksomheder på tværs af brancher. Vi er i dag en velkonsolideret og partnerdrevet IT-konsulentvirksomhed med ca. 30 dedikerede medarbejdere i Danmark. For at kunne give vores kunder den bedste rådgivning lægger vi vægt på, at vores medarbejders faglige kompetencer er blandt branchens bedste. Vi forstår os på forretningsproces og på at sikre forbindelsen mellem strategi, værdiskabelse i forretningen og implementering af IT-løsninger.

Læs mere på [www.tmnet.dk](http://www.tmnet.dk)

