



Samen boeken we succes: "Ketenintegratie en BI"

Naam : ing. Emiel van Bockel MMI
Organisatie : Centraal Boekhuis
Event : BI Symposium
Datum : 18 september 2007

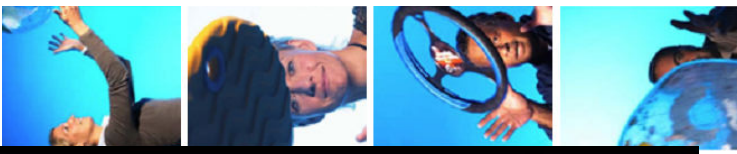


Centraal Boekhuis

Demonstratie



Verslaggeving, Management- & Marktinformatie





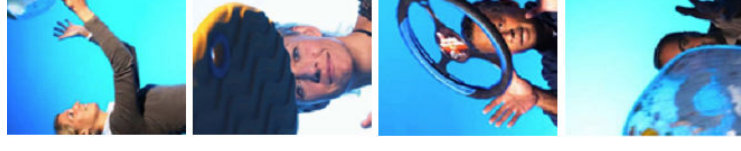
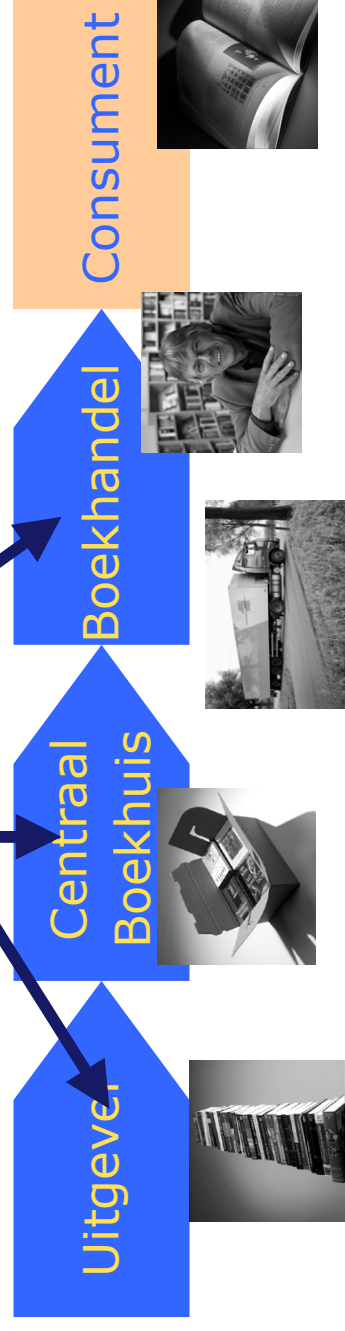
Centraal Boekhuis

- De logistieke dienstverlener in boekenvak
- Distributie, opslag, vervoer en informatievoorziening
- Meer dan 60 miljoen boeken per jaar

Onze missie

- Bijdragen aan het succes van onze klanten door een excellente prestatie in logistiek én distributie- en verkoopondersteunende informatievoorziening.

Plaats in de keten



- **Business Intelligence voor CB**
 - Bijdrage leveren aan onze missie
 - Excellente prestatie in logistiek
 - Distributie- en verkoopondersteuning klanten

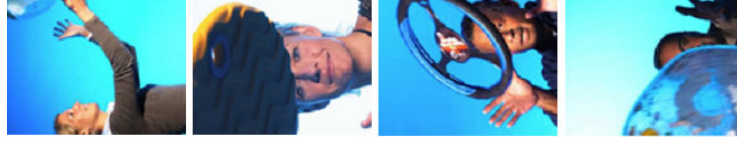
- **Intern gerichte informatie**
 - Afzet analyse (*logistiek*)
 - Opbrengst analyse (*diensten*)
 - Klant analyse (*markt*)

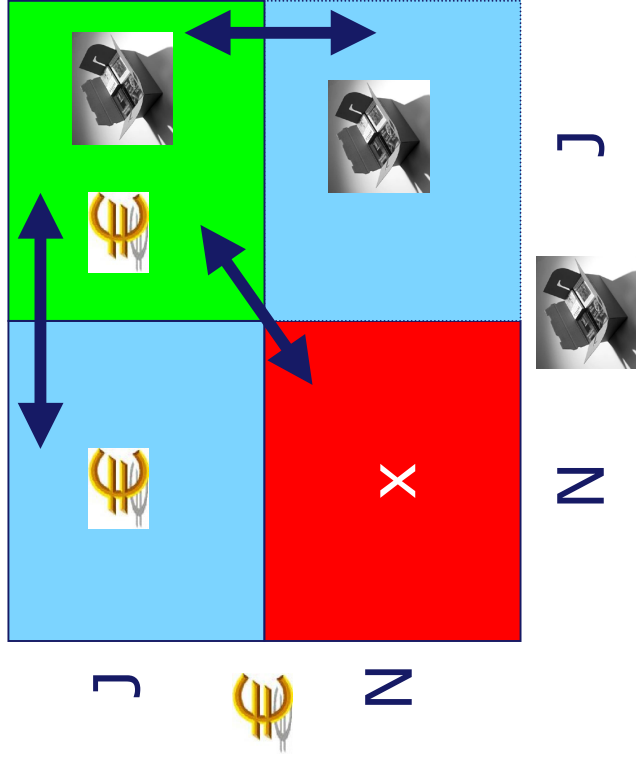
- **Extern gerichte informatie**
 - Boekverkoper
 - Uitgever



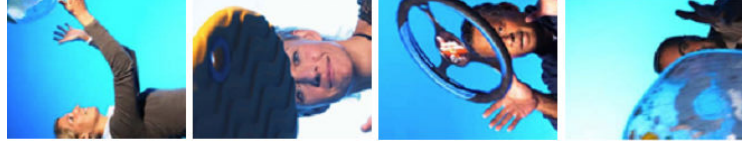
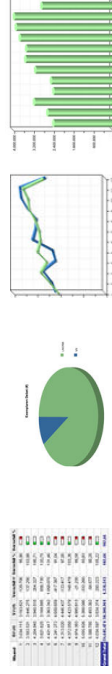
Pakket

Maatwerk





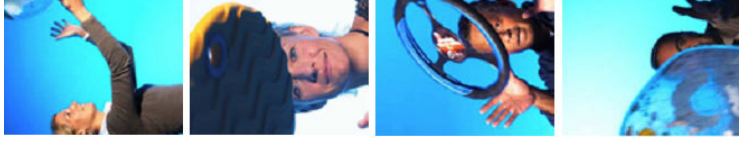
- ▶ Afzet analyse (logistiek)
- ▶ Opbrengst analyse (diensten)
- ▶ Klant analyse (markt)





Aanleiding

- Vercommercialisering van de markt
- Groeiende informatiebehoefte
- Dalende opbrengsten
- CB naast logistiek ook informatiedienstverlening





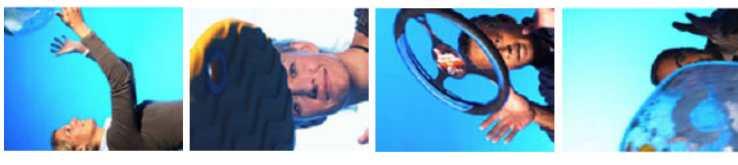
Aanleiding

- Vercommercialisering van de markt
- Groeiende informatiebehoefte
- Dalende opbrengsten
- CB naast logistiek ook informatiedienstverlening



Doelstelling

- Voldoen aan informatiebehoefte uitgevers
- Toegevoegde waarde als hoog ervaren
- Commercieel informatieproduct (*opbrengst target*)



Aanleiding

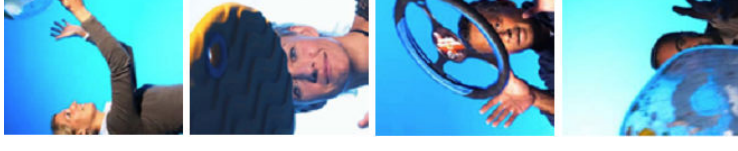
- Vercommercialisering van de markt
- Groeiende informatiebehoefte
- Dalende opbrengsten
- CB naast logistiek ook informatiedienstverlening

Doelstelling

- Voldoen aan informatiebehoefte uitgevers
- Toegevoegde waarde als hoog ervaren
- Commercieel informatieproduct (*opbrengst target*)

Aanpak

- Nauwe samenwerking met uitgevers
- Incrementeel en dynamische ontwikkelen
- Business en ICT samen verantwoordelijk
- Gedegen informatiearchitectuur als pijler
 - Enterprise warehouse architectuur CB
 - Kernteam BI
 - Drielagen architectuur

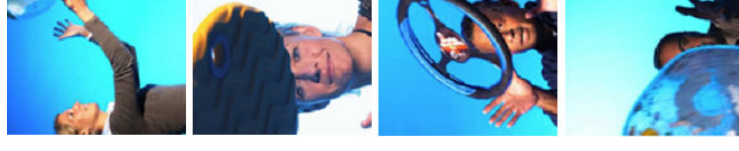


Sturen op primaire bedrijfsprocessen

- Voorraad
- Verkoop
- Retour
- Afdracht

Inzicht in distributiekosten en financiën

-  Trendanalyse en voorspellingen
-  Versterken onderhandelingspositie
-  Benchmarking





Voorraad

■ Inslag

■ Dag

■ Maand

■ Uitgever

❖ Analyse

❖ Retour

❖ Afnemer

Verkoop

▶ Nurlijst

Markt

Financieel

■ Afdrachten

❖ Distributie

kosten

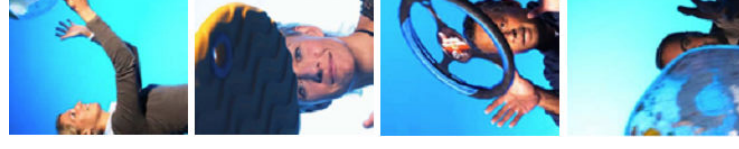
Downloads

■ Standaard

❖ Analyse

Voorraad

- ▶ Kwaliteit en kosten van inslag
- ▶ Voorraadniveau optimaliseren
- ▶ Herdrukbeslissingen bij snellopers
- ▶ RAMSJ/vernietiging bij backlog





Voorraad

- Inslag
- Dag
- Maand

Verkoop

- Uitgever
- ❖ Analyse
- ❖ Retour
- ❖ Afnemer

Markt

- Nurlijst

Financieel

- Afdrachten
- ❖ Distributie
- ❖ kosten

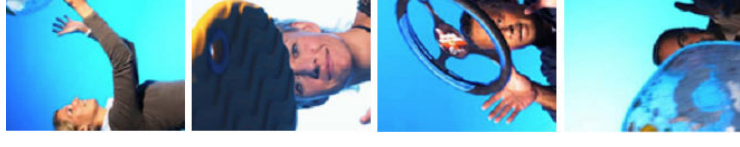
Downloads

- Standaard

Analyse

Verkoop

- Verkopen & retouren volgen en analyseren
- Fondsen en imprints
- Klant(groep) en marktsegmenten
- Onderhandeling A4





Voorraad

- Inslag
- Dag
- Maand
- ❖ Uitgever
- ❖ Analyse
- ❖ Retour
- ❖ Afnemer

Markt

- Nurlijst

Financieel

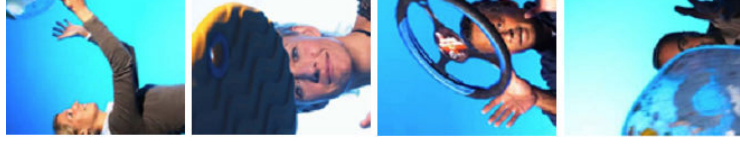
- Afdrachten

Downloads

- Standaard
- ❖ Distributie
- ❖ Analyse kosten

Markt

- **Marktpositie bepalen binnen NUR**
(*thriller, reisboeken, kinderboeken etc*)



Voorraad

- Inslag
- Uitgever
- ❖ Dag
- ❖ Analyse
- ❖ Maand
- ❖ Retour
- ❖ Afnemer

Markt

- Nurlijst

Financieel

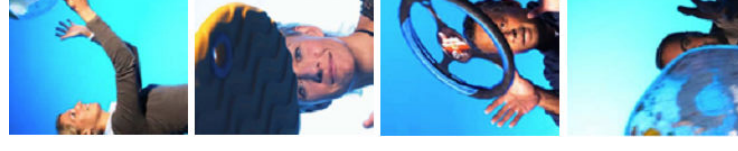
- Afdrachten
- ❖ Distributie
- ❖ kosten

Downloads

- Standaard
- ❖ Analyse

Financieel

- Inzicht in financiële stromen
- Analyseren distributiekosten
- Monitoren afspraken boekhandel





Voorraad

- Inslag
- Uitgever
- ❖ Dag
- ❖ Analyse
- ❖ Maand
- ❖ Retour
- ❖ Afnemer

Markt

- Nurlijst

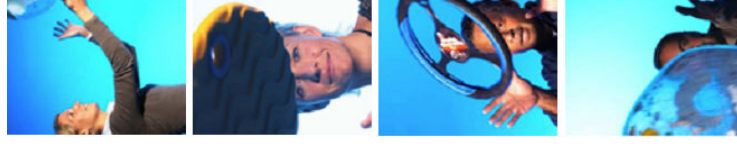
Financieel

- Afdrachten
- ❖ Distributie
- ❖ kosten

Downloads

- Standaard
 - ❖ Analyse
- **Excel rapporten**
(oa. goederenstromen en branchestatistieken)

Downloads



Resultaat

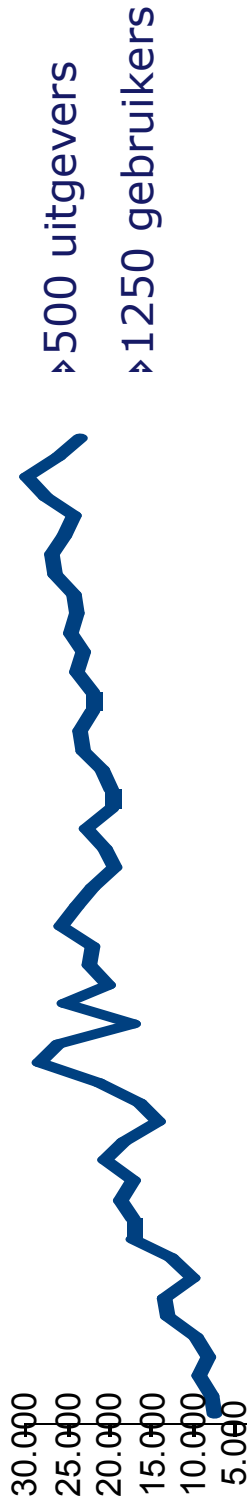
- ▶ Klanten zijn tevreden (*enthusiast*)
 - ▶ Beoordeling "goed" tot "heel goed"
 - ▶ 75% van alle uitgevers (500) binnen 1 maand live

- ▶ Uitgevers geven aan beter te zijn geïnformeerd

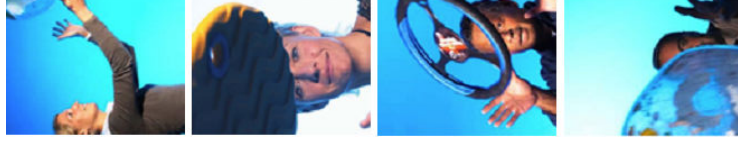
Commercieel succes CB

- ▶ 5 x sneller target gehaald
- ▶ $ROI < 1$ jaar
- ▶ 25% omzet groei 1e jaar

Gebruik



Pageviews per week



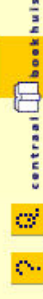
Succesfactoren

- Samen Samen Samen
- Eenduidige definities
- Eenvoud en overzichtelijkheid (*consistentie, gebruiksvriendelijk*)
- Vertrouwen door kwaliteit van data
- Informatiearchitectuur als pijler



ckonline

Uitgever De (begeleider)



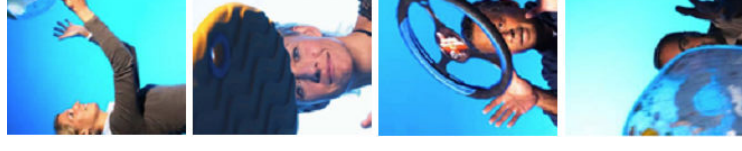
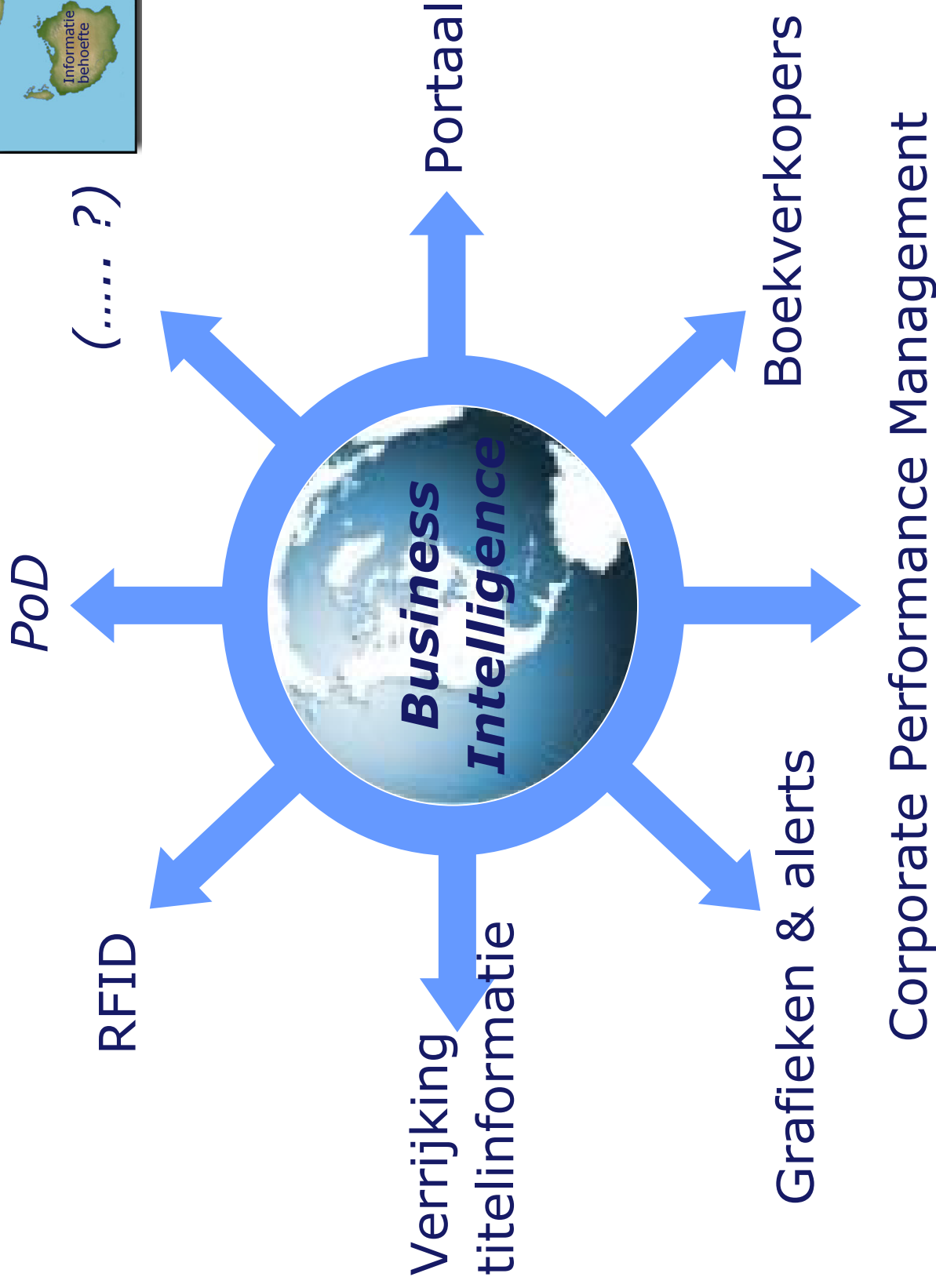
[uitgever](#) | [analyse](#) | [retour](#) | [afnemer](#)

jaar: maand: t/m: land:



inzoomen op: artikel:		imprint	fondsgroep		titel	afnemer:		groep	land	afnemer	opdracht:		twvc	vos		
Selecteren	kalender	verkoop (#)	retour (#)	saldo (#)	verkoop bruto (€)	retour bruto (€)	saldo bruto (€)	verkoop netto (€)	retour netto (€)	saldo netto (€)	verkoop netto (€)	retour netto (€)	saldo netto (€)	korting (%)	retour (%)	gem. vk prijs
<input type="radio"/>	18-02-2007	4.265	54	4.211	51.292	892	50.400	26.196	480	25.716	45,9	1,3	11,97			
<input type="radio"/>	september	93.331	4.275	89.056	1.524.838	68.169	1.456.669	737.663	30.235	707.427	48,4	4,6	16,36			
<input type="radio"/>	2006 jan t/m sep	640.153	49.445	590.708	10.235.880	785.676	9.450.204	4.844.189	408.019	4.436.169	50,4	7,7	16,00			
<input type="radio"/>	2006 totaal	831.952	70.056	761.896	13.463.833	1.128.309	12.335.524	6.474.804	591.939	5.882.866	49,7	8,4	16,19			
<input type="radio"/>	2005 jan t/m sep	544.353	31.065	513.288	8.939.063	544.926	8.394.137	4.394.791	266.194	4.128.597	48,1	5,7	16,35			
<input type="radio"/>	2005 totaal	747.100	51.796	695.304	12.596.078	886.701	11.709.377	6.194.357	448.175	5.746.183	48,3	6,9	16,84			

[voorraad](#) | [verkoop](#) | [markt](#) | [financieel](#) | [downloads](#) | [systeem](#)



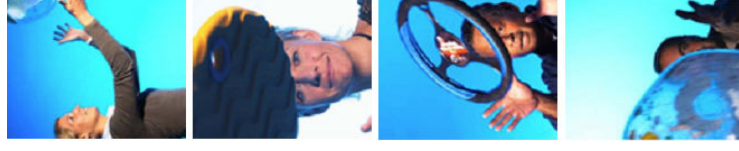


S

ing

Verslaggeving, Management- & Marktinformatie

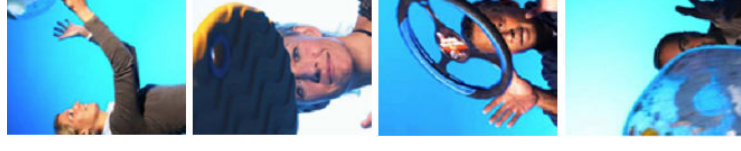
Zijn er tot zover vragen?



Vragen?

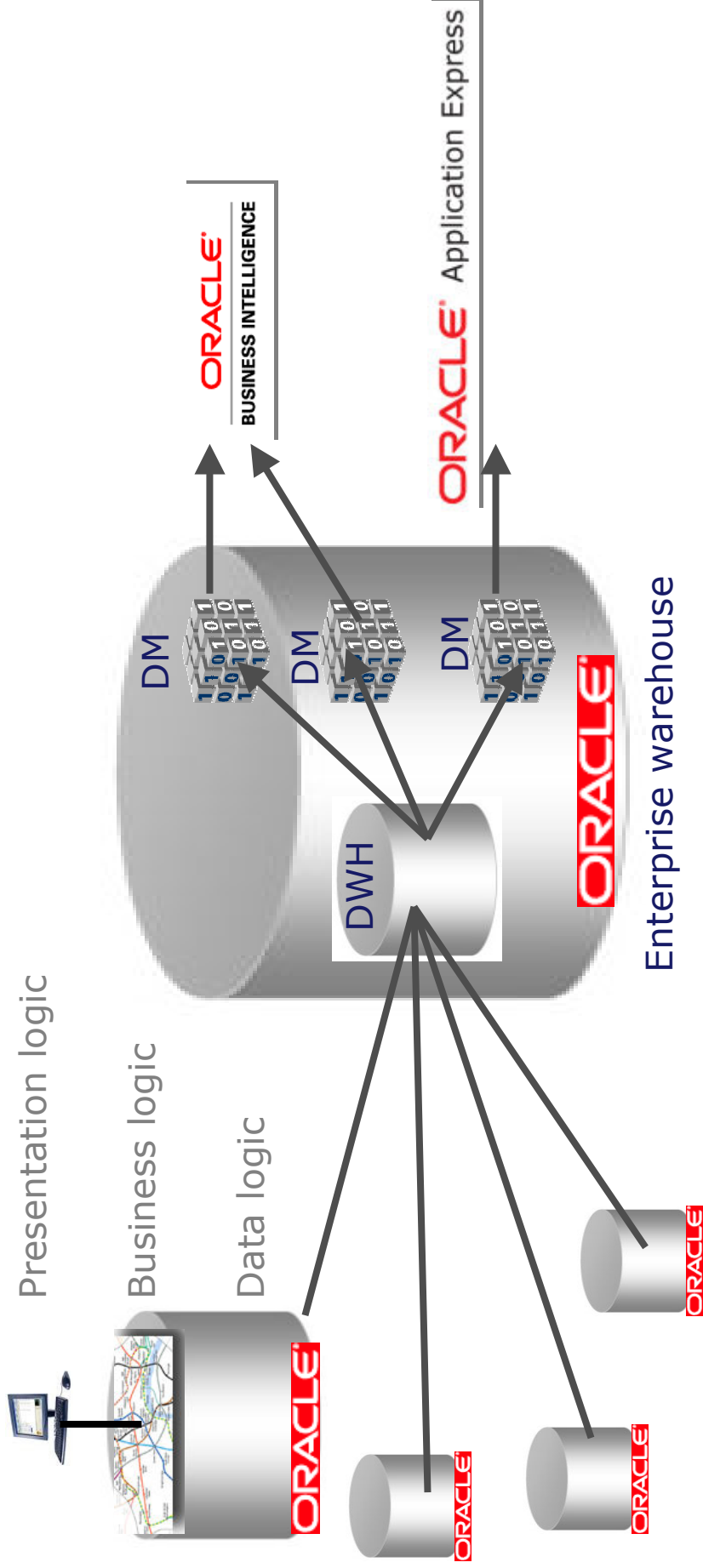
e.van.bockel@centraal.boekhuis.nl

Ik dank u voor uw aandacht



Technologie / Architectuur

- 3 – lagen principe
- Enterprise warehouse architectuur



Back office

