



Hos Henriksen & Søn a/s fletter IceBreak data fra iSeries sammen med Microsoft Office – og frembringer individuelt tilpassede tilbud...

Hos Henriksen & Søn er individuelle tilbud til kundespecifikke løsninger et mantra.

Med en produktion på mere end 500.000 kataloger, magasiner og bøger pr. dag er det en svær balancegang mellem individualisering og ensartet storproduktion.

Tilbud skrevet i Aspect/4 kommer alt for let til at fremstå som "pluklister" der kan være meget tung læsning for kunderne.

Gennem de sidste mange år har Henriksen & Søn sammen med søsterselskabet Dipak været førende indenfor produktion, pakning og distribution af bøger og blade.

Deres position i markedet har været fastholdt af et stærkt forretningskoncept i kombination med god kundeservice og en teknologisk produktion.

Begge virksomheder benytter Aspect/4 på en fælles iSeries Server. De enkelte kundesager fødes i Aspect/4 som tilbud, der efter accept bliver til ordre og produktionspapirer.

Nogle kundesager bliver til stående ordre, som udføres med faste mellemrum. Fælles for alle ordre er at de ender, som fakturaer i bogholderiet.

Nøglen til succes er individuelle tilbud på kundespecifikke løsninger

Vores succes er baseret på evnen til at lave kundespecifikke løsninger til gode priser, siger Direktør Jan Bach.

Det har dog altid været et stort problem at individualisere tilbudene i Aspect/4, således at kunder kan få skriftlig bekræftelse på at alle ønsker og krav er medtaget. Det har altid været en svær balancegang mellem individualisering og ensartet storproduktion.

Løsningen var enkel med IceBreak

For at imødekomme de stadigt stigende krav til individualisering, valgte Henriksen & Søn sammen med Dipak at finde en fremtidskret løsning på de individuelle tilbud.

Med IceBreak flettes iSeries data sammen med Microsoft Office. IceBreak åbner et Word dokument såsnart tilbudet er indtastet i Aspect/4.

Word dokumentet præsenterer tilbuddet på en ny og mere overskuelige måde. Tilbudsgiveren kan tilpasse dokumentet til den kundespecifikke løsning og blandt andet medtage alle de "bløde" servicepunkter - som ikke kan registreres i Aspect/4.

IceBreak kan også aktiveres i det traditionelle 5250 miljø

Ved et enkelt menuvalg springer IceBreak fra den traditionelle 5250 terminalsession direkte over i Windows og starter Word. Firmastyringen i Aspect/4 følger med gennem IceBreak og sikrer at den korrekte afsenderadresse påføres, ligesom alle data fra Aspect/4 medtages. Tilbudsgiveren har forinden valgt om farvelogo skal medtages, hvis tilbudet skal fremsendes via fax/mail – og ikke udskrives på fortrykt papir.

På få sekunder har IceBreak formateret tilbudet - men inden tilbudsgiveren fortsætter tilbudsskrivningen gemmer IceBreak dokumentet med tilbudsnummeret som entydigt navn. Ved denne metode vil tilbudet efter færdiggørelse og afslutning af Word altid kunne findes igen.

To platforme mødes – i et program

IceBreak henter, i et og samme program, ordren fra Aspect/4 via programmeringsproget RPG. Ordrens databasefelter sammenflettes med tekstskabelonen via VB-Script – som er makrosproget i Microsoft Office.

IceBreak kan efter samme metode danne Excel Regneark der indeholder kalkulationer og grafer. Alle funktioner i Microsoft Office, som kan kaldes fra VB-Script understøttes af IceBreak.

IceBreak kan ligeledes via SQL give adgang til Oracle- og Access-databaser direkte fra RPG-/COBOL-programmer.

