

# aktiva bilder



## Samarbete är nyckeln till framgång i vår bransch

**EFTER EN** osedvanligt lång och kall vinter är ljuset och värmen äntligen här.

Och även vi på OPV ser ljus på framtiden efter den senaste tidens turbulens! Vi vet att många av er känner motvilja och oro kring det nya som präglar vår bransch. Det kan vi konstatera efter att under en längre period ha lyssnat på våra kunder som uttrycker en stor oro inför förändringar som de flesta inte önskar.

**MÅNGA AV** er tror att andra leverantörer valt att byta bildbanksleverantör och att det kommer att innebära att fler kommer att tvingas att lämna OPV. Detta är en stor missuppfattning och för att visa det har vi valt att presentera en lista på vår hemsida över de kunder som fortsätter oss förtroendet att hantera och administrera deras produkt- och planogrambilder – och det är glädjande många! Givetvis levererar vi även fortsättningsvis kostnadsfritt till alla externa köpare.

**MEN VI** nöjer oss inte bara med att lyssna på våra kunder, vi låter nu deras talan komma fram i ljuset genom att lyfta framtidsfrågorna till DLF och dess ordförande Jörgen Friman. För oss är det självklart att ingen ska känna sig tvingad att välja en specifik bildbanksleverantör. Alla företag har olika behov och önskemål och det är det enda som är viktigt i sammanhanget.

**VÅR FÖRHOPPNING** är att diskussionen fortsätter och att fler inser att samarbete är nyckeln till framgång. Vi är förvissade om att framtiden bjuder på nya möjligheter och nya sätt att samarbeta!

**I DETTA** nummer av Aktiva Bilder presenterar vi några av våra samarbeten med såväl nya som lite äldre kunder. OPV jobbar alltid oförtrutet med ny- och vidareutveckling av våra system för att alltid ligga i framkant. Läs mer om detta i reportaget om våra systemutvecklare.

**VAD GÄLLER** EU-förordningen och dess krav på produktinformation för bland annat distanshandel har vi redan ett färdigutvecklat system vid namn OPV GDS som omgående, på våra kunders begäran, kan hämta all produktinformation från 1WorldSync:s Data Pool.

**JAG ÖNSKAR** dig trevlig läsning – hör gärna av dig med frågor och synpunkter på branschens viktiga framtidsfrågor!



JOHAN DANIELSSON, VD, OPV

## Arla Ingman Oy samlar allt hos OPV



**Nu bryter OPV ny mark i grannlandet Finland! Det är Arla Ingman Oy som sedan i höstas är ny OPV Online-kund.**

Arla Ingman har bytt från sin gamla bildbank för att få ett enhetligt system med Arla Foods i Sverige och har därmed kunnat effektivisera utvecklingen av bild- och produktinformationsvisning på företagets hemsida.

Från OPV Online har de, precis som svenska Arla, kopplat en så kallad Web Service som anropar systemet i realtid för

visning av bild- och produktinformation på hemsidan. Så fort informationen på OPV Online uppdateras sker detta automatiskt också på Arla Ingmans hemsida, vilket innebär att dubbelarbetet med att uppdatera hemsidan inte längre behöver göras.

” Vi har fått all hjälp man kan önska.

– Vi är väldigt nöjda med OPV Online och uppskattar all stöd vi fått i samband med övergången till vårt nya bildsystem.

Samarbetet med OPV har fungerat utmärkt och vi har fått all hjälp man kan önska, säger Niini Kokkonen, Digital Media Planner på Arla Ingman.

För Henkel var valet av OPV Online lätt:

# ”Ett enkelt och tillgängligt system”

En av OPV:s kunder i kosmetikabranschen är Henkel, ett globalt företag med ledande varumärken inom skönhetsområdet. Företaget utvecklar, tillverkar och säljer en rad olika varumärken och produkter inom skönhet och hygien världen över.

I tio år har Henkel använt OPV Online för att göra produktbilder tillgängliga för företagets återförsäljare, byråer och journalister.

– Det är ett enkelt system som är tillgängligt dygnet alla timmar. Vi kan alltid känna oss säkra på att bildmaterial finns där när det behövs, säger Tarik Belqaid, Nordisk PR-chef för Henkel Beauty Care.

Tidigare hade företaget olika lösningar för att hantera bildservicen till de olika målgrupperna, och det mesta sköttes manuellt.

– Vi har ett stort antal produktbilder och merparten av dem uppdateras varje år. Med OPV Online blir denna hantering mycket enklare och vi spar en hel del tid, konstaterar Tarik Belqaid. Han tillägger att OPV Online är ett väldigt smidigt sätt att lagra bilder med hög upplösning, vilket gör det enkelt för kunderna att få tag på material som passar dem utifrån upplösning och format.

För Henkel är det viktigt att erbjuda återförsäljare och journalister ett mervärde som innebär att de har möjlighet att välja olika bildformat. I slutändan handlar det om att förenkla och då är tillgänglighet och enkelhet avgörande.

– Vi är väldigt nöjda med OPV. De är lyhörda för våra tankar och idéer och är alltid tillgängliga för oss. Vi har en öppen dialog där vi tillsammans ser till att optimera och ytterligare förstärka vårt erbjudande.



” OPV Online är ett väldigt smidigt sätt att lagra bilder med hög upplösning, vilket gör det enkelt för kunderna att få tag på material som passar dem utifrån upplösning och format.

Tarik Belqaid  
Nordisk PR-chef för  
Henkel Beauty Care

## AKTUELLA PROJEKT

• Nytt ordersystem som ska användas av OPV:s kunder för att lägga order på nya/uppdaterade produkter som ska registreras på OPV Online och OPV Space. Ordersystemet ska kompletteras med en automatisk bildvalideringskomponent för uppladdade bilder som kvalitetssäkrar bilderna enligt GS1 Produktbildspecifikation.

Möjlighet ska implementeras för leverantörer att hämta artikeldata från Datapool när ordern skapas, vilket möjliggör att dataposten skapas med validerad artikeldata.

• OPV GDS (Global Data Synchronization) kan ta emot artikelinformation från Data Pooler och lagra den, inklusive livsmedelsbilagan såsom den är presenterad av GS1. För att informationen ska förbli likadan överallt synkroniseras den över internet via datapooler så fort en uppdatering görs av källa.

OPV GDS är speciellt bra för kunder som redan har en uppkoppling till en Data Pool då OPV GDS kan hämta all data från Data Pool och överföra den till OPV:s front-end system. Det är dock inget krav att kunderna ska vara uppkopplade via en Data Pool, det går att använda OPV Online, OPV Space och OPV Storage precis som idag för att lagra och publicera data och bild.

• För L'Oréal Norden tas en medieportal fram baserad på OPV Onlines databas men skräddarsydd helt efter L'Oréals kravspecifikation.

• Lantmännen Unibake. Ett webbaserat etikettsystem i OPV EasyLabelCreator gör det möjligt för slutanvändare (butiker) att själva kunna framställa etiketter, produktblad etc för Lantmännen Unibake:s butiksbakade Schulstad Bake Off-produkter.



Johan Bryssling, Henric Rosvall och Erik Karlsson är OPV:s tre systemutvecklare och kan i stort sett utveckla vad som helst.

OPV skräddarsyr kundpassade lösningar:

## Systemutvecklare utan begränsningar

På OPV pågår ett ständigt utvecklingsarbete. Ett systemutvecklarteam har till uppgift att ta fram nya produkter och att vidareutveckla de befintliga produkterna.

– Kundernas behov av nya lösningar är det som i första hand styr vår produktutveckling. De kommer med synpunkter och önskemål om nya funktioner eller anpassningar av våra huvudsystem och vår uppgift är att realisera dessa så långt det är möjligt, säger Ted Calmius som är ansvarig för OPV:s produktutveckling.

Han berättar att det sker en generell nyutveckling hela tiden, för och tillsammans med olika kunder. En befintlig kunds önskemål om implementering av olika funktioner leder ibland till en generell vidareutveckling av huvudsystemen, vilket kommer alla kunder till godo.

– Anser vi att en utveckling av nya funktioner

hos en av våra kunder är till nytta för alla är det självklart för oss att erbjuda även övriga kunder detta.

Med utgångspunkt från OPV:s databas vill vissa kunder ha skräddarsydda lösningar som anpassas till deras verksamhet. Det kan vara ett mycket omfattande jobb som pågår under en längre tid och som kräver stora insatser.

Och kompetensen inom OPV är stor. De tre systemkillarna, Henric Rosvall, Erik Karlsson och Johan Bryssling, är så skickliga att de i stort sett skulle kunna utveckla vad som helst, till exempel datorspel eller mobilapplikationer konstaterar Ted Calmius. Men kärnverksamheten är det viktiga och teamet har fullt upp med att genomföra kundernas önskemål.

– Kundernas signaler är a och o och det som styr hur vi fördelar våra utvecklingsresurser, säger Ted Calmius avslutningsvis.

### OPV ONLINE

När du behöver:

- En samlad plats för din bild- och produktinformation.
- En enda plats där din information uppdateras.
- Se till att din bild- och produktinformation finns tillgänglig för alla som behöver den.



### OPV SPACE

När du behöver:

- Tillgång till dina egna och dina medaktörers bilder och förpackningsdata.
- Ett bra och enkelt sätt som hjälper dig att skapa planogram.



### OPV EASY LABEL CREATOR

När du behöver:

- Ett snabbt och enkelt sätt att skapa etiketter och tryckmaterial för era produkter.



### OPV STORAGE

När du behöver:

- En webbaserad bild- och produktdata för lagring av bilder, illustrationer, presentationer, dokument, PDF:er, filmer etc.
- Ett system som ni, kunden, själva administrerar och som kan hantera alla sorters behörighetsnivåer.



VÅGA FRÅGA

Få en Bonde PÅ KÖPET

VARFÖR VÄLJA MAT FRÅN OSS BÖNDER

VÅGA FRÅGA OM MATEN

HITTA MATEN

TEST: VILKEN BONDETYP ÄR DU?

MÖT OSS BÖNDER

WEBB-TV

**BONDE PÅ KÖPET - EN SATSNING FRÅN SVERIGES BÖNDER**

Vi hjälper dig att hitta mat som är gjord på svenska råvaror från oss bönder.

Se hur det är att vara bonde

**Våga fråga direkt i din smartphone**

Ladda ner vår app gratis och scanna produkter direkt i butik!

Få tillgång på App Store

På Google play

Så här ser LRF:s satsning "En bonde på köpet" ut.

## "Bonde på köpet" möjligt tack vare OPV Online

**Nu bygger LRF med hjälp av OPV upp en databas för matvaror som innehåller svenska råvaror.**

Med hjälp av mobilappen *Bonde På Köpet* och hemsidan [www.bondepakopet.se](http://www.bondepakopet.se) kommer konsumenterna enkelt att kunna se vilken mat som verkligen kommer från svenska bönder.

Undersökningar har visat att många vill veta mer om matens ursprung och det har LRF tagit fasta på. Målet är att databasen ska innehålla så många matvaror som möjligt, men i början är det främst de kategorier som är de mest köpta till vardags i butik som kommer att finnas med. Genom att scanna streckkoder direkt i butik får konsumenten veta om maten är gjord på svenska råvaror.

” Tack vare OPV Online blir det enkelt för LRF att lyfta de svenska bönderna och deras varor.

För att en matvara ska platsa på hyllan *Bonde På Köpet* måste alla råvaror bestå av hundra procent svensk råvara från en bonde. Djuren ska vara födda/kläckta, uppfödda och slaktade i Sverige. I sammansatta produkter ska huvudråvaran bestå av hundra procent svensk råvara.

– Tack vare att produkterna finns med i vårt system OPV Online är det möjligt för LRF att på ett enkelt sätt göra denna satsning för att lyfta de svenska bönderna och deras varor. Det tror vi konsumenterna kommer att uppskatta. Den automatiska distributionen av bilder och produktinformation till LRF:s mediala satsning visar hur flexibla OPV Online är för våra anslutna leverantörer, säger Ted Calmius på OPV.

### Vilket OPV-system använder du?

**Linda Andersson, Affärscontroller, Kiviks Musteri**

– Vi har varit kunder hos OPV sedan 2007 och använder OPV Online och OPV Space. OPV Online används framförallt av våra kunder som enkelt hämtar våra



produktbilder från OPV:s hemsida i samband med att våra produkter ska vara med i deras marknadsföring. Fördelen är att kunderna själva kan gå in på OPV:s hemsida och hämta de bilder de behöver – och detta kostnadsfritt! Tidigare hade vi vår bildbank internt och då var kunderna tvungna att kontakta oss och därefter skickade vi bilden till kunden. Det blev väldigt kostsamt för oss.

– OPV Space används i arbete med kundernas Space Management för att bygga planprogram så exakt och utförligt som möjligt, det vill säga program för hur produkterna ska exponeras i butik.

– Vi är väldigt nöjda med OPV som är mycket måna om sina kunder och vi känner oss alltid prioriterade av OPV.

**Åsa Salomonsson, Retail Category manager, Glaxo Smith-Kline**

– Vi använder sedan flera år OPV Online och OPV Space för att lägga upp bilder så att våra kunder ska kunna finna dessa till annonser, planogram m m. Internt använder vi bilderna till presentationer och space.

– Fördelarna med systemen är att de är enkla att använda när man är en organisation som sitter i många länder, och det är dessutom lätt att navigera på sidorna.

– Kontakterna med OPV fungerar alldeles utmärkt, vi får alltid snabb support när vi behöver det.