

Kort på De Gule Sider – fra periferi til centrum

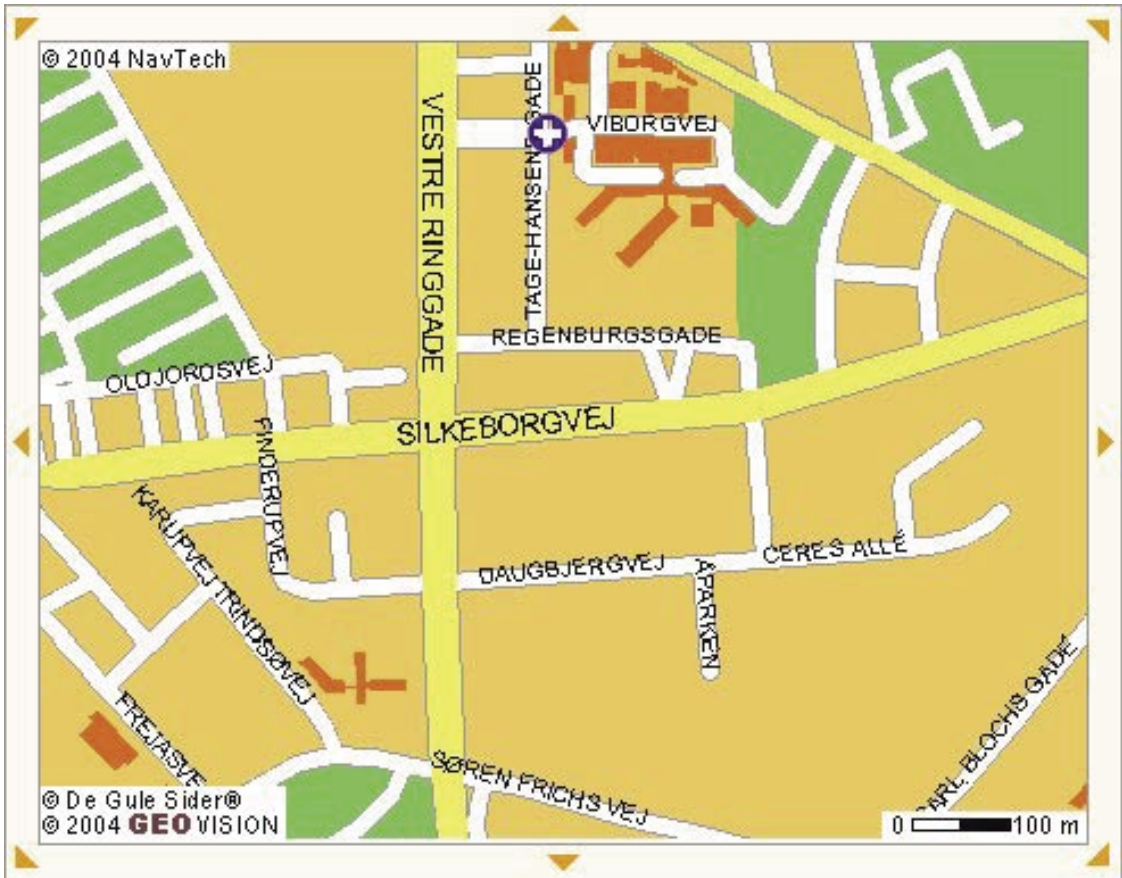
Af Jørgen Henning Nicolaisen, *De Gule Sider*

At kort indgår i alle telefonbøger og lokale guider fra forskellige udbydere er der ikke noget nyt i. Da *De Gule Sider A/S* – det daværende TDC Forlag – valgte at modernisere såvel kortene som produktionen og brugen af dem, var det derimod udtryk for en ny strategisk prioritering.

Det selskab der i dag hedder *De Gule Sider A/S*, hed tidligere TDC Forlag og var en del af TDC-koncernen. I 2005 blev forlaget solgt til European Directories der driver en bred vifte af telefonbøger over hele Europa. Forlagets primære aktivitet er fortsat udarbejdelsen af telefonbøger til brug i både trykte og elektroniske medier, med de mobile ydelser og løsninger som nyeste knopskud på stammen.

De forskellige telefonbogsdata med hvad der indsamles om virksomheder undervejs, udgør et fantastisk grundlag for adresse- og virksomhedssøgninger til private, men også i det professionelle segment.

I sin jagt på at opnå et så stort volumen som muligt af brugere der aktivt og *loyalt* bruger *De Gule Sider* frem for andre udbydere og op-



Korteksempel fra *De Gule Sider*, 2002 (i katalogerne såvel som på *degulesider.dk*).

I de enkelte kataloger forekom en lang række forskellige anvendte målforhold og udtryk.



Korteksempel fra De Gule Sider, 2006. Kortudtryk er generaliseret og ensartet med faste visninger og målførhold, både for kataloger på degulesider.dk samt for svenske kort.

slagstjenester, stiller forlaget mange krav til egne tjenester og derfor til leverandørerne og kortene generelt: Kortene skal bero på de bedste geodata på markedet, og de skal have et lædigt og appellerende udseende. Øvrige data som bringes i samspil med kortene, skal repræsentere markedets bedste og åbne udnyttelse af geodata. Eller kort og godt: På strategisk plan har forlaget opprioriteret brugen af aktuelle høj kvalitet-kort på De Gule Sider.

Processen

TDC Forlag valgte et forløb hvor en kreds af på forhånd kendte og mindre kendte, mulige kortdata- hhv. teknologileverandører blev inviteret til at præsentere bud på en løsning. Efter den indledende møderække blev en mindre kreds af dem opfordret til at byde ind på en eller flere dele af kortproduktion og -distribution. Og de afsluttende forhandlinger med en endeligt valgt leverandør blev indledt ultimo 2003. Den oprindelige tidsplan mødte for-

ventede, såvel som uforventede, forsinkelser og afsluttedes i foråret 2004 med trykningen af de første kort i telefonbøgerne. Samtidig blev kortene på dgs.dk løbende opdateret og udskiftet.

En løbende modernisering fandt sted helt ind i 2005. Og vil såmænd fortsætte fremover når nye ønsker, muligheder eller krav dukker op. Tilbage i 2004 blev det hurtigt klart i møderækken med markedets inden- og udenlandske leverandører, hvor forskelligt man griber åbenhed og ikke mindst åbne standarder an. Åbenhed kan være én ting, når open source kontra proprietære systemer betragtes. Åbne standarder kontra egne datamodeller er en anden. Over én kam blev det klart at leverandørerne på markedet ikke i samme grad tror på, og følgelig ikke satser på at håndtere, de krav sp, foranderligheden i brugen af geodata stiller – krav som forlaget valgte at fokusere på.

Hvad angår åbenheden i platformen, er det oplagt, at man skal se på open source med et vist mål af sund kritik: Nok sparer man i første omgang på licenserne, men open source kræver mandetid og hands-on hele vejen. De åbne standarder nødvendiggør udstrakt dokumentation og videndeling i den organisation som håndterer kode, implementering og løsning. Heri ligger en sårbarhed over for mandefald eller akut opståede problemer som ikke kan løses her og nu. På den anden side udgør de professionelle aktører som i dag selv bruger open source-platformer et tiltrængt alternativ til faste, traditionelle købdet-hele-her-leverandører hvor man én gang kan risikere at blive låst fast.

Undervejs i møderækken blev det klart hvordan nogle leverandører kom med færdige, fulde, men proprietære systemer, mens andre satsede på mere åbne platforme, bygget fuldt ud eller til dels på open source og åbne systemer. Det viste sig hurtigt, at forlagets ønsker blev *mest muligt* imødekommet hos én teknologi- og kortleverandør der (i hvert fald til dels) bruger åbne standarder og åbne systemer. Med denne part fortsattes

forhandlingerne i vinteren 2003-2004, og de første trykte kort blev bragt i telefonbøgerne foråret 2004.

Krav til åbenhed og åbne standarder

At skifte leverandør viste sig af mange gode grunde at blive en omfattende proces hvor mange aspekter skulle overvejes, og mange krav til åbenheden på leverandørsiden skulle stilles.

Udseendet og brugerværdien af kortene er én udfordring; hele produktionsgangen og måden de rette data når ud til flest muligt på bedste vis er en anden. Eftersom teknologierne anvendt på de enkelte platforme er under konstant og rivende forandring (mobiltelefoner er blot et enkelt eksempel), blev det anset for af stor vigtighed i moderniseringsprocessen, at leverandøren skulle kunne dokumentere god åbenhed i produktionsplatformen, og parathed til at åbne for nye ønsker, teknologiske landvindinger eller andet undervejs. Brugen af åbne standarder var således undervejs betragtet med en vis interesse.

Derudover ville man undervejs i forløbet inddrage og sammenføje produktion af forlagets svenske kort. Det ville skabe god fornuft og øget værdi hos brugerne på tværs af grænserne, at kortene – på trods af forskellige datakilder og oprindeligt udseende – ville have samme udseende. En bruger skal opleve de samme oplysninger vist på samme måde for danske og svenske kort, tilmed hvis det indbefatter et kig på begge sider af sundet. At det kræver, at kortene i produktion og distribution sammenføjes og håndteres efter samme standarder (læs: i en datamodel som indfrier krav til samordning uanset kilde/ophav), viste sig hurtigt at være tilfældet.

Mere generelt vurderer vi på forlaget, at åbne standarder er åbenhed over for foranderlighed, heriblandt en parathed til at imødekomme de ønsker og krav som vi ikke kender endnu i dag. Med lanceringen af flyfotos på dgs.dk præsenteres et værktøj hvis konkrete værdi det er vanskeligt at gøre op, men som



I løbet af 2006 indførte De Gule Sider kombikort, dvs. en kombineret visning af flyfoto fra Scankort og de eksisterende søgedata, hvilket igen medførte en markant forøget trafik på siderne.

trafiktallene på sitet med al tydelighed viser har relevans og appeal for en bred skare.

Og fra det verdensmarked som rykker tættere og tættere på Danmark: Når Google Maps, Yahoo, Microsoft Virtual Earth og mange andre præsterer at skabe forretning ud af deres ydelser og tjenester, skal vi være varsomme med at holde igen. For nogle kan det være et skræmmende perspektiv, at aktører uden for den traditionelle geodatabranche tager tæten. For forlaget at se er disse udefra kommende aktørers interesse og ageren slet og

ret udtryk for at der er forretning i at tænke nyt og anderledes på brugen af geodata. Der er værdi i disse data og i en håndtering i disse data, som vi slet ikke kender i dag.

Erfaringer

Som det er blevet beskrevet, endte afklarings- og moderniseringsprocessen med at blive længere end først planlagt, ikke mindst fordi kravene og mulighederne voksede undervejs.

Det er i dag forlagets erfaring, at heller ikke open source i sig selv udgør den trivielle løs-

ning på alle udfordringer. Men vi har hos den valgte leverandør fundet velvilje og kunnen til at imødekomme skiftende krav og ønsker, tilpasse løsninger og hele tiden udvise overskud til drift og produktion. Det sker på en platform som er i stand til at tilkoble nye dataelementer (såsom flyfotos fra en ny kilde) og på tværs af landegrænser. Og der er vundet meget på at den valgte leverandør på én gang bruger professionelle systemer og værktøjer traditionelt og samtidig produce-

rer, modner og distribuerer alle kort på en egenudviklet platform. Dette sker effektivt, uanset massive træk på serverne.

Forlaget valgte at satse på åbne standarder brugt centralt i håndtering af foranderlige og forretningsvigtige data af forskellig slags. Og den beslutning var den rigtige. Kortene på De Gule Sider er bestemt kommet for at blive – i centrum og med stor vægt, selv om vi ikke i dag kender kravene til dem i morgen...

Om forfatteren

Jørgen Henning Nicolaisen er produktchef/markedschef hos De Gule Sider A/S og har ledet den beskrevne moderniseringsproces.