

# E-affärer



***ahlsell***

[www.ahlsell.se](http://www.ahlsell.se)

# Innehåll idag

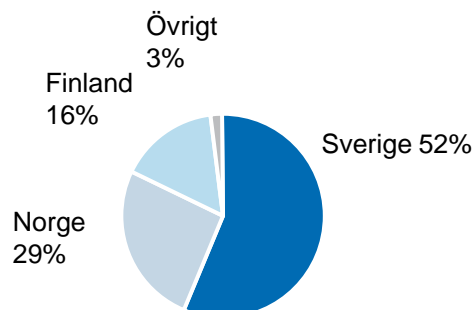
- Översikt
- Hinder/möjligheter
- Framgångsfaktorer

# Ett ledande tekniskt handelsbolag

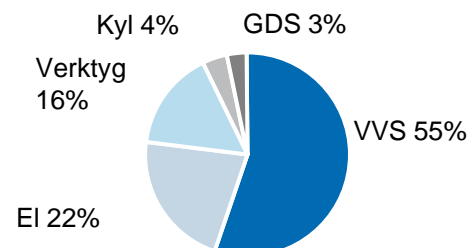
- Årlig omsättning ca 19 miljarder SEK
- Cirka 4 300 anställda
- Verksamhet i Norden, Estland och Ryssland
- Cirka 200 etableringar
- Ägare: Cinven och Goldman Sachs



Omsättning per marknadssegment



Omsättning per produktområde



# Ahlsellkonceptet

Ett koncept för hög service och lönsam tillväxt



**Brett produkt-  
sortiment**



**Lokal  
närvaro**



**Specialist-  
kompetens  
& starka  
kundrelationer**



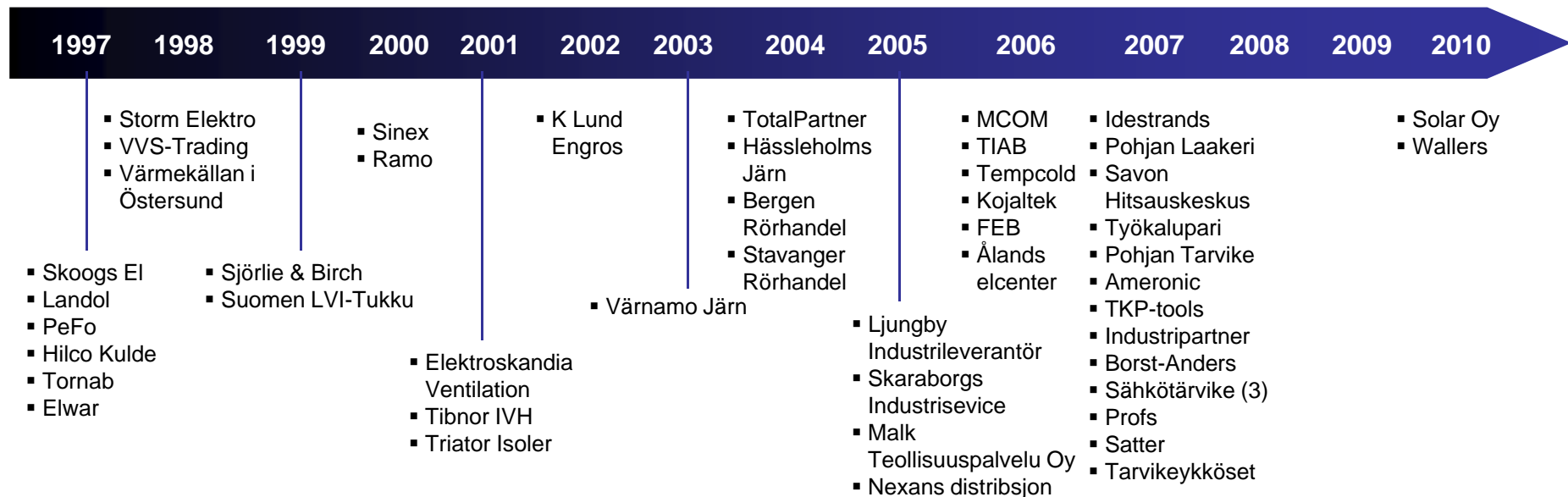
**Centraliserade  
funktioner**



**Tillväxt genom  
förvärv**

# Förvärv

- En central del av det övergripande målet – att skapa stark tillväxt och lönsamhet
- ca 50 förvärv sedan 1996



# Ahlsells historia

Börsnoteras

Trelleborg  
(avnoteras)

Centrallager  
Hallsberg

Nordic Capital

Cinven och  
Goldman Sachs

1877

1964

1986

1990

1999

2006

2010

Konglomerat

Konsolidering Sverige, VVS-marknad

Fokus på  
kärnverksamhet

Expansion genom förvärv



# E-verktyg

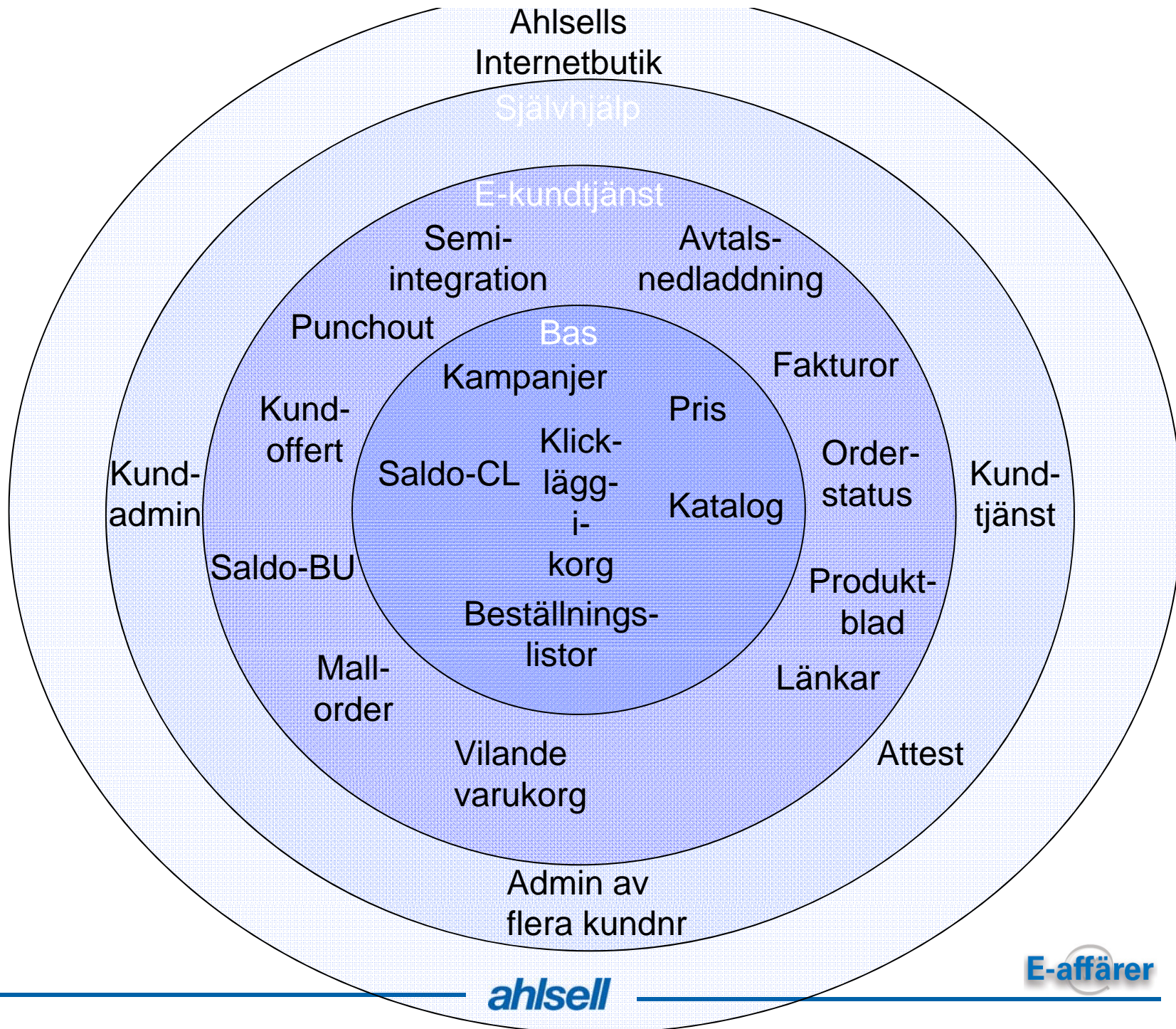
- Integrationsplattform som hanterar EDI
  - Exempelvis edifact, XML, webservices
- Internetbutik
  - Beställning
  - Sökning
  - E-kundtjänst
  - Punchout
- Priskatalogapplikation

# EDI

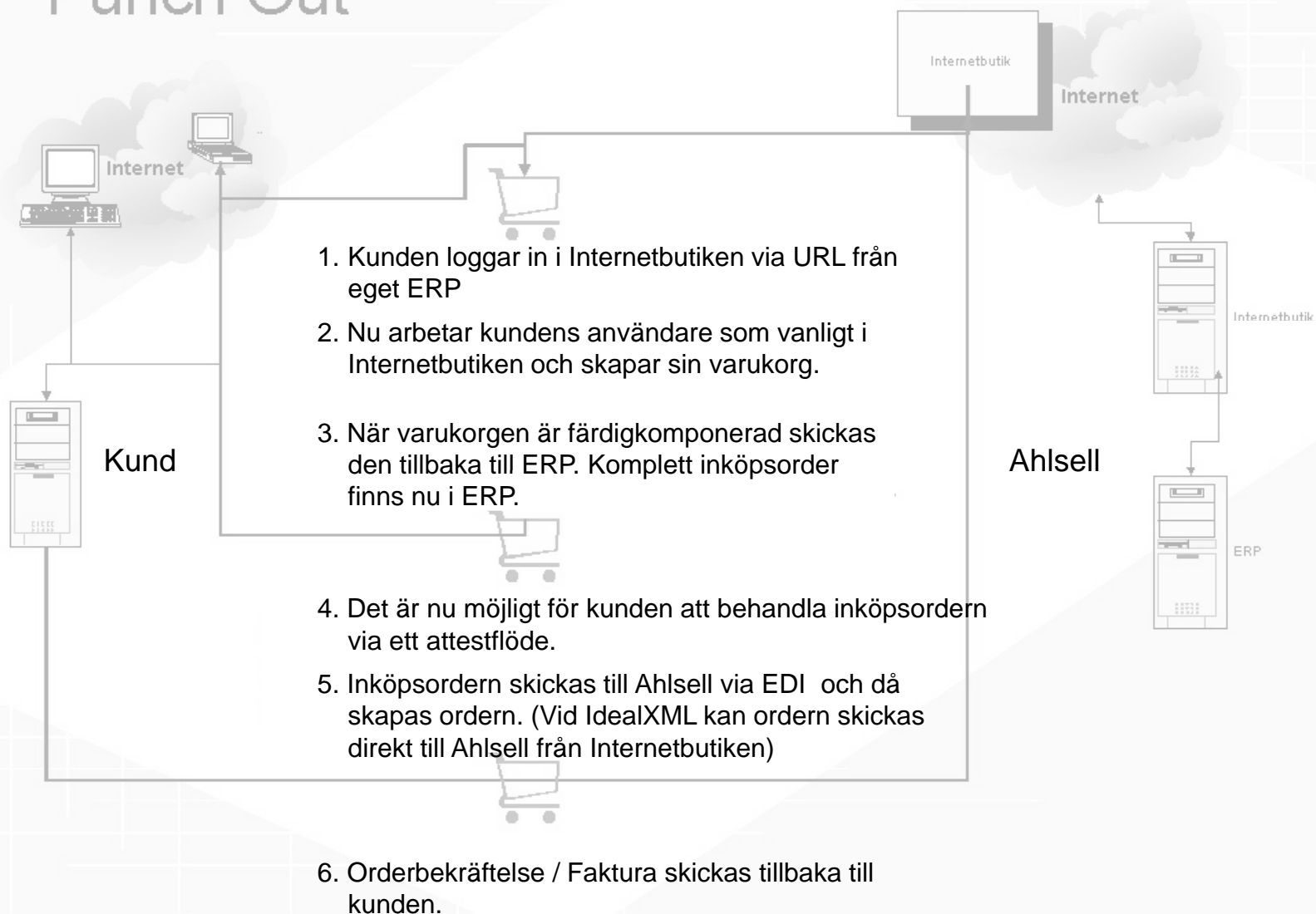
- C:a 5.700 utgående partner och 2.500 ingående partner
- C:a 10% av lagerförsäljningen via EDI
- Integrationsplattform som hanterar
  - Kommunikation
  - Integration
    - Order In/Ut
    - Ordererkännande In/Ut
    - Leveransavisering Ut
    - Faktura Ut

# Internet

- C:a 90.000 användare (83% SE, 12% NO, 5% ÖV)
- C:a 25% av lagerförsäljningen (i SE) via Internet
- StandardInternetbutik
  - Integration mot vårt affärssystem
  - Möjlighet till punchout



# Punch Out



# Fördelar med punchout

- Kunden slipper administration av en elektronisk katalog
- Realtidsuppdaterad katalog
- Tillgång till Internetbutikens samtliga hjälpmedel
- Använder sitt egna affärssystem för hantering av beställningen

# E-handelsmål

- Erbjudna våra intressenter verktyg för att effektivisera deras processer
  - Öka användningen av Internetbutikerna
    - Mervärden, självbetjäning
  - Öka antalet transaktioner via
    - EDI
    - Internetbutikerna

## Gör det enklare

Konsultgruppen Giga Group uppskattar att de totala effektivitetsvinsterna av e-affärer (i form av lägre kostnader längs hela värdekedjan) uppgår till så mycket som 60 procent.

Med e-affärer går det att sköta även mindre inköp på nätet. Detta snabbar på hela inköpsprocessen samtidigt som säkerheten ökar och antalet fel minskar. Räknat i tid, vilket förr eller senare kan översättas till lägre kostnader, har enkäter visat att tidsåtgången för inköp minskat med så mycket som 50 procent, enligt OECD.

Ahlsells mångåriga erfarenhet av e-affärer står till ditt förfogande. Vi ökar våra kunders värde genom teknik- och affärsutveckling på kundens villkor.

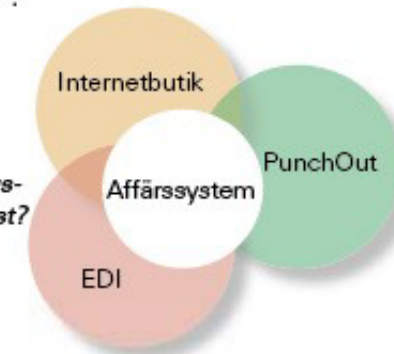
Affärssystemet är navet i hela Ahlsells verksamhet. Det är runt denna applikation som våra kringliggande applikationer är uppbyggda. På så sätt drar vi nytta av den information som vi internt underhåller. Oavsett vilken grad av integrering ni väljer mellan ert inköpssystem och vårt affärssystem så har vi lösningen för er.

1	Manuell registrering av orderdata	Orderbekräftelse via utskrift eller mail
2	Manuell registrering av orderdata	Orderbekräftelse via nedladdning av XML fil
3	Manuell registrering av orderdata	Orderbekräftelse automatiskt till ert inköpssystem
4	Automatisk order till Ahlsell från ert inköpssystem	Automatisk orderbekräftelse till ert inköpssystem

# ahlsell

**Ahlsells applikationer** för e-affärer är integrerade. Detta gör att vi kan uppvisa en stark flexibilitet i arbetet med att finna den bästa lösningen för just ert företag. Från traditionell EDI med krav på EDI-konverterare till en Internetbutik, eller som vissa av våra kunder kallar den: "Mitt inköpssystem".

*Titta närmare på skissen bredvid, vilken integreringsnivå passar er bäst?*



## Med hela värdekedjan sammanlänkad

i ett nätverk kontrolleras omedelbart att en order är internt konsistent – att order och faktura överensstämmer. Detta kan tyckas triviale, ändå hävdar Cisco och General Electric att ungefär 25 procent av deras ordrar tidigare har behövt justeras på grund av fel. Numera är endast 2 procent fel.

# ahlsell

## E-affärer

# E-strategier

- Samarbetspartners bland affärssystemslieferantörer
- Använda EDI-standarder
- Flexibilitet för att uppnå hög kundnytta
- Utveckla så nära kärnan som möjligt

# Hinder/möjligheter

- Utveckla flexibla intressentlösningar så nära kärnan som möjligt
- Märkningen
- Artikelenheter
- Testförfarande

# Är integration för mycket teknik idag?

- 80/20-regeln
  - 80% affärslogik
  - 20% teknik

# Hur upprätta hög servicenivå?

1. Processkartläggning
2. Manualer
3. Systemstöd

# Framgångsfaktorer

- Kompetenscenter för externa integrationer
  - Ökad flexibilitet
  - Ökad fokus
  - Kortare ledtider
- Engagerad ledning
  - Snabba beslut
  - Långsiktighet
- Systemstöd
  - Sterling Integrator
  - Internetbutik

# E-affärer eller ICC (Integration Competence Center)

- Stabsfunktion
- Separerad från IT
- Fokus på externa integrationer
- Processtänkande
- Support/drift/underhåll
- Projektledare

# Organisation

- Projektledare
- Support
- Utvecklare