



Från vänster; Christian Waagaard, Petra Jonson, Lars Vestergård, Lennart Skybrand, Kristina Karlsson och Ralf Lind.

Coop massansluter sina leverantörer till EDI

För att förbättra sin affärsprocess har Coop infört elektronisk handel som krav för samtliga leverantörer. Totalt ska 600 leverantörer anslutas.

– Coop har handlat elektroniskt sedan år 1975. Det är många som blir överraskade när de hör det. På sjuttioalet förde vi över order via telefonsystemet. Det var som en föregångare till dagens elektroniska handel. Sedan 1990 har vi använt Edifact, berättar Ralf Lind på Coop.

– Att inte skicka order elektroniskt är för osäkert, fortsätter han. Är mottagaren på plats? Funkar faxen? Har posten kommit fram?

Expert Systems har hjälpt till att utforma processen för Coops nuvarande EDI-lösning. Just nu implementeras två meddelanden, order och faktura. Så småningom ska Coop komma igång med ännu fler. Men först ska Coop ansluta samtliga leverantörer till EDI. Anslutningen sker via ESAM, som är Expert Systems metod för massanslutning. Totalt planerar Coop att ansluta 600 leverantörer.

– Istället för att själva uppfinna en anslutningsmetod valde vi ESAM. Framförallt innebär det en kortare startsträcka,

eftersom vi hade tillgång till ett redan framtaget och beprövat koncept.

I PROJEKTET INGÅR FEM medarbetare från Coop: en projektledare och fyra implementerare. Coop har regelbundna avstämningar inom gruppen samt även en styrgrupp som arbetar mer övergripande.

– Vi har hundratals leverantörer som ska anslutas. Det har varit viktigt att prioritera: Vem har mest nytta av implementeringen?

– Hittills har vi anslutit 200 leverantörer, vilket har tagit ett år. Vi planerar att vara klara inom ett år. Historiskt har vi anslutit omkring två till tre leverantörer per år. Då har det varit på önskemål av de leverantörer som haft ett stort orderflöde. Just nu implementerar vi motsvarande mängd på två till tre veckor.

Ralf upplever att många inom dagligvaruhandeln är vana vid elektronisk handel och inser nyttan av den. Svårast tycker han det är att få specialvaruleverantörerna att

vilja ansluta sig. En del är inte odelat positiva. De har inte samma erfarenhet av att kunderna ställer krav på elektronisk handel. De ser inte fördelarna för sin egen del och de upplever inte heller att deras omsättning motiverar den kostnad de drabbas av.

– Ju fler order man får och desto fler kunder man e-handlar med, desto större nytta har leverantören av elektronisk handel, konstaterar Ralf.

FÖR ATT UNDERLÄTTA ÖVERGÅNGEN för vissa mindre leverantörer kan Coop via Expert Systems erbjuda en webbaserad leverantörsportal.

– Vi ser gärna att alla ansluter sig. Därför försöker vi göra det så enkelt som möjligt för leverantörerna.

Coop ser enbart fördelar med elektronisk handel. Vi spar mängmiljonbelopp med elektronisk handel, säger Ralf. Det är enkel matematik.