



”

Vi har ännu inte gjort en total undersökning, men de flesta förstår affärsnyttan med EDI och att teknikutvecklingen går framåt.

Susanne Maal Kärsrud
Axfood

Lyckad e-anslutning!

Axfood tog hjälp utifrån för att få sina leverantörer att göra affärer elektroniskt

Det är inte alltid så enkelt att ansluta hundratals leverantörer till sitt e-handels-system. Det vet Axfood, som till slut tog hjälp av Expert Systems och deras anslutningsmetod ESAM. Detta tillsammans med ökade resurser och större fokus på EDI gjorde att anslutningstakten ökade från 10 leverantörer per år till 20 leverantörer per månad.

– Allt har gått mycket bra! Vi har haft gemensamma rutiner, checklistor och täta avstämningar med Expert Systems, vilket bidragit till att få problem har uppstått under resans gång, säger Susanne Maal Kärsrud, EDI-koordinator på Axfood, som bedriver detaljhandel med butikskedjor som Hemköp, Willys och Prisxtra.

FÖR ATT FÖRBÄTTRA AFFÄRSPROCESSEN har Axfood infört elektronisk handel som krav för samtliga leverantörer. Hittills har Axfood anslutit ca 580 leverantörer till någon form av EDI-meddelande. De har totalt 750 leverantörer att ansluta. Innan de startade anslutningsprojektet under hösten 2006 anslöt de 10 leverantörer per år.

Med hjälp av Expert Systems och deras anslutningsmetod ESAM, en metod som snabbt e-ansluter många leverantörer, ökade anslutningstakten till 20 leverantörer per månad för hela affärsflödet under 2007.

UNDER 2008 BÖRJADE AXFOOD bearbeta befintliga leverantörer för utökning av EDI-meddelanden enligt branschstandard ESAP20 och är nu dessutom mitt uppe i anslutningen av sina lokala leverantörer tillsammans med Expert Systems. Axfood planerar att ansluta i snitt 30 lokala leverantörer i månaden under våren.

– Vi räknar med att majoriteten av Axfoods leverantörer kommer att vara >>

anslutna till EDI och många kommer att vara omlagda till ESAP20-standard i slutet av 2009, säger Jakob Sefors, EDI-kordinator på Axfood.

ANSLUTNINGSPROCESSEN STARTAR genom att Axfood kommunicerar ett tydligt krav mot leverantörerna med en deadline om när de ska vara igång med elektronisk handel. Efter Axfoods initiala kontakt presenterar Expert Systems sin e-lösning för leverantörerna. För de leverantörer som väljer Expert Systems lösning Exder jobbar de gemensamt enligt checklista för uppstart med kontinuerlig notering i loggen i leverantörslistan på "ESAMlingsplatsen".

ESAMlingsplatsen är ett webbaserat verktyg som Expert Systems använder för gemensam dokumenthantering under projektiden. Status om varje leverantör kan alltså uppdateras av både Axfood och Expert Systems. Det gör att alla dokument som rör projektet finns i en version och alltid är aktuella.

– Denna arbetsmetod fungerar mycket bra och har gjort att vi uppnått framgång i projektet, säger Susanne Maal Kärsrud.

E-anslutningen har krävt en del resurser från Axfoods sida. Inledningsvis hade Axfood en person som arbetade heltid i verksamheten samt två halvtider hos Axfood IT samt ett antal personer som satt med i styrgruppen och projektgruppen.

– Nu är vi fem personer som arbetar med projektet, varav två arbetar heltid.

Men för att projektet ska lyckas är hela verksamheten inblandad, såsom Axfood IT, kategoriansvariga, kategorisupporter, inköpare, fakturamatchare och kedjor, säger Susanne Maal Kärsrud.

– Vi har ett mycket nära samarbete med Expert Systems med daglig kontakt, säger Jakob Sefors. Expert Systems är alltid villiga att lyssna och utveckla våra gemensamma processer under projektets gång, vilket har gjort att vi hela tiden förbättrat vårt samarbete.

AXFOOD UPPLIVER MÅNGA FÖRDELAR med den elektroniska handeln. De får exempelvis ökade möjligheter för uppföljning av direktleverantörer. Administrationen minskar också och de får en helt annan kontroll på priser och sortiment.

– Vi fångar upp fel lättare och när vi har ESAP20 fullt ut med leverantören kommer felen minimeras, påpekar Susanne Maal Kärsrud.

TIDIGARE ARBETADE DE MED fax, mail och telefon. Alla leverantörer var inte helt förtjusta över att behöva gå över till elektronisk handel.

– Reaktionerna hos leverantörerna har varit väldigt blandade, beroende på företagsstorlek, teknikmognad och prioriteringar hos leverantören, säger Jakob Sefors. Det har tidvis varit svårt att förmå leverantörerna att prioritera våra krav om EDI mot andra projekt hos leverantören. Vi är fullt medvetna om att ett sådant

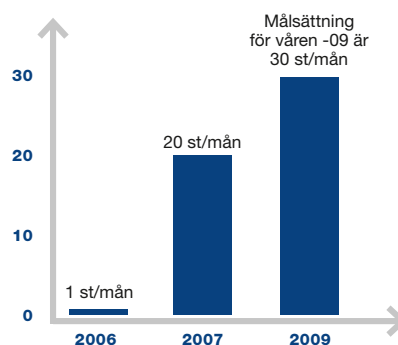
här projekt ställer krav på en investering i både tid och resurser från leverantörens sida.

Jakob Sefors upplever dock att leverantörens syn på elektronisk handel verkar ha förändrats till det positiva sedan de blev e-anslutna.

– Vi har ännu inte gjort en total undersökning, men de flesta förstår affärsnyttan med EDI och att teknikutvecklingen går framåt.

– För vår del är vi jättenöjda. Det är en otrolig tidsvinst när allt blir rätt från början! säger Susanne Maal Kärsrud.

Antal anslutna varuleverantörer per månad



Anslutningstakten har tagit fart sedan 2005. Målet för 2009 är att hålla en fortsatt hög anslutningstakt.

SÅ FUNGERAR DET

Leverantörsanslutning med Expert Systems

ESAM är en beprövad metod för leverantörsanslutning. Målet är att ansluta så många som möjligt på kortast möjliga tid. ESAM är indelad i tre delar men vilka delar och i vilken utsträckning de olika delarna används, det avgörs från fall till fall utifrån kundens önskemål.

Leverantörsportalen är ett koncept för kunder som snabbt vill ha full nyttoeffekt i sitt anslutningsprojekt.

ESAMs 3 delar: Projektförstudie

- Expert Systems kartlägger förutsättningar och konkretiserar mål, aktiviteter och tidsplan.

Projektuppsättning

- Expert Systems skapar informationsmaterial och strukturerar leverantörslistan.

Anslutningsperiod

- En löpande process där leverantörerna bearbetas och ansluts. Leverantörerna informeras om kundens krav och när de ska vara i drift. Expert Systems informerar om alternativa sätt att komma igång. Alla kontakter noteras på ESAMlingsplatsen så att alla vet nästa steg och vem som gör vad.

Leverantörsportalen

- Kunden köper ett antal Exderlicenser och fördelar till sina leverantörer. Leverantörsportalen kan innehålla en eller flera Exdermoduler för att passa kundens affärsmodell. Tekniskt är det ingen skillnad mellan Leverantörsportal och Exder, förutom att kunden svarar för valda leverantörers kostnad.
- Leverantörsportalen gäller för handel med en kund. Leverantörer som vill handla elektroniskt med flera kunder tecknar egen Exderlicens och jobbar enkelt vidare i sitt Exder.