

Sterling Commerce Case Study



ahlsell

Company
Ahsell

Location
Ahsell bedriver verksamhet i Sverige, Norge, Finland, Danmark samt i mindre omfattning i Ryssland.

Industry
Retail/trading company

Revenue
Ahsell rapporterar en årlig omsättning på 18 miljarder SEK, varav 9 miljarder i Sverige.

Business Challenge
Att bli en av de ledande aktörerna inom samtliga produktområden inom varje nordiskt land.

Sterling Commerce Solution
Gentran Integration Suite

- Benefit**
- En komplett B2B-plattform.
 - Tar hand om integrationen mellan företag och deras externa affärspartners.
 - Skalbarheten och plattformsoberoendet gör Ahsells infrastruktur tillgänglig för affärspartners utanför företagets gränser.
 - Flexibiliteten ger oräknliga möjligheter att utveckla och forma lösningen för framtiden.

Ahsell

“Sterling Commerce lösning hjälper oss att förverkliga vår övergripande strategi”

Ahsell är ett handelsföretag som erbjuder professionella användare ett brett sortiment av varor och tjänster inom VVS, El, Verktyg & Maskiner, Kyl och “Gör-det-själv”. Ahsell är etablerat runt om på de nordiska marknaderna med en årlig omsättning på ca 18 miljarder SEK, varav nästan 9 miljarder i Sverige. Företaget sysselsätter ca 4 000 medarbetare i Norden.

Utmaningar och framgångsfaktorer

Ahsell är Nordens största handelsföretag inom installationsprodukter, verktyg och maskiner. Även om förutsättningarna ser olika ut både vad gäller länder och produktområden så är målet det samma – att bli en av de ledande aktörerna inom samtliga produktområden i varje nordiskt land.

Utmaningarna går också hand i hand med kriterierna för framgång. Ahsells utbud av varor som de distribuerar och levererar är som de själva säger inte unika. Men genom att erbjuda kunderna ett mervärde i form av ett unikt urval, service utöver det vanliga kring order och leverans, gör de sig själva till en attraktiv affärspartner. För att effektivisera varuflödet i den utsträckning som krävs ställs samtidigt också nya krav på att verksamhetens interna och externa

processer kan automatiseras i olika omfattning. Med målet att skapa en så flexibel och effektiv lösning i kommunikationsutbytet mellan Ahsell och deras kunder och partners, har Ahsell gett sig ut på en spännande och i många fall unik resa i sitt slag.

Drivkraften bakom utvecklingen

Grundläggande för Ahsell är att erbjudandet till affärspartners vilar på så flexibla lösningar som möjligt så att de själva kan bestämma på vilket sätt de vill göra affärer med Ahsell.

“Vår ambition är att skapa en servicenivå utöver det vanliga genom att ligga i branschens absoluta framkant när det gäller logistik och e-handel. I Ahsell möter kunden en handelspartner som det är enkelt att göra affärer med och där du väljer det alternativ som passar dig bäst,” säger Mårten Forssell, ansvarig för e-affärer hos Ahsell. “Tillsammans med Sterling Commerce har vi därför arbetat fram en modell som bygger på principen om valfrihet. Oavsett hur kunden föredrar att kommunicera finns ett alternativ i form av fysiska butiker, internetbutik, traditionell telefon/fax eller EDI.”

STERLING COMMERCE OFFICES IN EUROPE

France – Paris
European Headquarters
Phone +33 1 55 23 60 00

Denmark – Aalborg
Phone +45 70 20 62 65

Germany – Düsseldorf
Phone +49 211 43848-0

Italy – Milan
Phone +39 02 3030 221

Netherlands – Amsterdam
Phone +31 20 560 5600

Norway – Oslo
Phone +47 22 99 6123

Sweden – Stockholm
Phone +46 8 622 4100

Spain – Madrid
Phone +34 91 749 80 79

United Kingdom – London
Phone +44 20 8867 8000

THE AMERICAS

United States – Dublin, Ohio
Corporate Headquarters
Phone +1 614 793 4041
Toll-free +1 800 299 4031

Brazil – São Paulo
Phone +55 11 5508 3700

Canada – Toronto
Phone +1 416 756 3000

Mexico – Mexico City
Tel.: +52 55 9171 1786

ASIA PACIFIC

Australia – Sydney
Phone +61 2 9966 2500

Hong Kong
Phone +852 2273 5026

India – Bangalore
Phone +91 80 4110 4510

Japan – Tokyo
Phone +81 3 5408 8500



Valet av GIS

Mårten Forssell ansvarar med sitt team på fem personer för Ahlsells externa integration av partners och kunder. Han berättar att Ahlsell har legat i framkanten även med EDI-hantering mot både kunder och leverantörer och använt sig av såväl EDIFACT som XML och RosettaNet-lösningar. Sedan tidigare finns också ett stort förtroende för Sterling Commerce som leverantör och partner, och valet av Gentrans Integration Suite (GIS), en komplett B2B-plattform som tar hand om integrationen mellan företag och deras externa affärspartners, var enkelt. Versionens skalbarhet, flexibilitet och plattformsoberoende gör att Ahlsells infrastruktur för logistik och e-handeln nu även kan omfatta affärspartners utanför företagets gränser.

”Till exempel blir nu informationen kring orderhanteringen tillgänglig i realtid för kunden från det att ordern läggs in via internet och ett ordererkännande kommer i retur, till att leveransavisering går ut och transaktionen avslutas med att en faktura skickas,” säger Mårten Forssell. ”Internt märker våra innesäljare att mycket tid som tidigare gick åt till ordermottagande via telefon, och som nu kan ske elektroniskt kan användas till att serva våra kunder i ärenden som kräver mer tid, såsom specialbeställningar av udda varor.”

För sina 125 000 lagerhållna produkter gäller leverans dagen efter. Därtill finns specialbeställningar av ytterligare lika många artiklar som görs via Ahlsell.

”Finessen är att kunderna, oavsett affärssystem, integrerar sina system med Ahlsells och därmed kan fortsätta att arbeta på samma sätt och i samma gränssnitt som tidigare. Order, förfrågningar och inköp – samtliga kan nu ske i realtid, vilket är ett viktigt steg för att nå den avsedda gemensamma effektivisering av arbetet för både kund och leverantör,” säger Mårten.

En lösning med många sidor

Plattformens flexibilitet leder också till oräkneliga möjligheter i arbetet med att fortsätta utveckla och forma lösningen. Samtidigt som resan med GIS är en utvecklades dröm när det gäller att utveckla ett system utifrån egna förutsättningar och grad av kreativitet, ställs höga krav på att kompetensen internt måste byggas upp. Något som tar både tid och kraft av de anställda. Support och stöd av Sterling Commerce har därför varit en förutsättning för att hela projektet har drivits framåt i den takt som skett.

Framtiden

Idag är cirka 400 affärspartners uppkopplade och målet är att antalet ska växa de kommande åren. Nästa erbjudande ut till affärspartners är migration över till standarden för säker dataöverföring mellan företagsdatasystem, AS2, som överför data som om det var webbsidor. Bland annat ingår kryptering och elektroniska signaturer, liksom https istället för http. Tanken är även att erbjuda Ahlsells partners och kunder så gott som en färdigkonfigurerad AS2-klient som bland annat ger ett kostnadseffektivt informationsutbyte med hög säkerhet.

Parallellt löper även ett par pilotprojekt, bland annat körs just nu en VMI-pilot i Finland. Det innebär att lagret är leverantörsstyrt och ger leverantören möjlighet att följa lagersaldot för sina egna produkter för att kunna fylla på när det börjar ta slut. Också internt jobbas det målmedvetet och hos Ahlsells hjärta för logistiken, det enorma lagret i Hallsberg, pågår ett omfattande integrationsprojekt mellan Ahlsells ERP-system och ett nytt logistiksystem (ASTRO) med hjälp av GIS Integration Broker.

”Vare sig du är kund eller leverantör erbjuder vi nu ett verktyg som gör oss till en affärspartner som det är enkelt att göra affärer med. Det inte bara effektiviserar affärsprocesserna utan ger oss också en stark konkurrensfördel på marknaden. GIS har numera en viktig del i förverkligandet av vår övergripande strategi,” avslutar Mårten Forssell.

Om Sterling Commerce

Sterling Commerce, ett dotterbolag till AT&T Inc. (NYSE:T), har mer än 30 års erfarenhet av att integrera företagets affärsprocesser med deras nätverk av leverantörer, kunder, affärspartners och anställda. Med över 29 000 kunder globalt är företaget en av de största leverantörerna av lösningar för multi-enterprise collaboration. Sterling Commerce tillhandahåller komplexa integrationslösningar för en rad branscher, med fokus på läkemedel, logistik, tillverkande industri och handel, samt finans.

För mer information om Sterling Commerce och deras lösningar, vänligen besök:

www.sterlingcommerce.se