

Snabbväxaren Ahlsell accelererar med e-handel



Handelsföretaget Ahlsell är en stor och snabbväxande koncern som erbjuder ett brett produktsortiment inom områdena VVS, el, verktyg & maskiner, kyl och Gör det själv-produkter till såväl 100 000 kunder. Ahlsell säljer sina produkter via 250 egna proffsbutiker i Norden, Baltikum och Ryssland och via e-handel.

Sedan 1996 år har Ahlsell-koncernen expanderat mycket snabbt. Under åren har cirka 50 bolag köpts och omsättningen har flerdubblats. Målsättningen är fortsatt snabb tillväxt och med god lönsamhet. Mot den bakgrunden är koncernens satsning på e-handel en viktig pusselbit för att skapa ökat värde genom processeffektivitet.

Sedan slutet av 90-talet säljs en ökande andel av Ahlsells produkter via den egna e-handelslösningen: Internetbutiken. I Internetbutiken erbjuds dygnet runt, året runt över 100 000 lagerförda artiklar, som i normalfallet levereras dagen efter lagd beställning. I Internetbutiken finns även produktkataloger, informationsbroschyrer och information om lagersaldo, orderhistorik och leveransstatus samt en "e-kundtjänst" som svarar på frågor under kontorstid.

I dagsläget används Internetbutiken av cirka 50 000 användare som ser nyttan av att spara tid, kunna handla när de vill och undvika felaktigheter och missförstånd.

Internetbutiken är särskilt lämplig för de lite mindre kunderna som vill förenkla sina köp. Av Ahlsells hela lagerförda sortiment i Sverige säljs cirka en fjärdedel via Internetbutiken.



– Vi har en hög ambition för vår e-handel, nämligen att vara bäst i vår bransch.

Mårten Forssell, e-handelsansvarig Ahlsell

Integrationsplattform för EDI

Som alternativ till Internetbutikerna kan Ahlsells lite större kunder välja att e-handla med EDI – det vill säga integrera sina köp i det egna affärssystemet, exempelvis i en egen Internetbutik eller e-katalog. Ungefär 10% av Ahlsells lagerförda sortiment säljs via EDI.

Den tekniska möjliggöraren för EDI-kommunikationen är en integrationsplattform som kommunicerar order in/ut, ordererkännande in/ut, leveransavisering samt faktura.

Med EDI-lösningen gör kunden med andra ord sin beställning direkt i det egna affärssystemet. Därefter hanteras ordererkännande, leveransavisering och fakturering automatiskt mellan affärssystemen.

Nyttan med EDI-lösningen är förstås att båda parter gör en betydande tidsbesparing när administrationen för inköp och ekonomi kan reduceras till ett absolut minimum.

PunchOut – handla i Internetbutikerna i eget affärssystem

Ahlsell erbjuder även en tredje variant av e-handel kallad PunchOut. Denna lösning innebär att kunden handlar i Internetbutikerna men integrerar all inköpsadministration direkt i det egna affärssystemet.

– Förutsättningen för att använda PunchOut är att kundföretaget har ett affärssystem som gör det möjligt att kommunicera med externa system och har stöd för katalog och butik, förklarar Mårten Forssell, som är ansvarig för Ahlsells e-handel.

Kunden kan välja att integrera fullt ut eller att enbart beställa via PunchOut och få fakturan skickad per post.

Fördelarna med PunchOut är att kunden alltid får tillgång till en realtidsuppdaterad artikel- och prislista i det egna affärssystemet och därmed slipper manuella uppdateringar i en elektronisk katalog. Precis som i Internetbutikerna så får kunden tillgång till information om produkter, lagersaldo, inköphistorik, orderbekräftelser, leveransbesked och fakturor, men med den avgörande skillnaden att alla beställningar kan hanteras i det egna affärssystemet.

”Vi ska vara bäst på e-handel i vår bransch”

– Vi har en hög ambition för vår e-handel, nämligen att vara bäst i vår bransch. Målet är att kunden ska få hjälp med att effektivisera sina processer och få tydliga mervärden av att välja e-handel. Sammantaget ska detta leda till att andelen e-handel kommer att fortsätta att öka i vår verksamhet, säger Mårten Forssell.

Om fem år tror han att varannan av Ahlsells lagerorder hanteras via e-handel. Förutsättningen för att nå det målet är att tillräckligt flexibla och breda lösningar kan utvecklas, som ger ännu högre effektivitetsvinster för användarna. För att uppnå det krävs det inte i första hand mer avancerad teknik, utan mer kunskap om möjligheterna, både hos användare och företagsledning.

Ahlsell är det ledande tekniska handelsbolaget i Norden inom installationsprodukter, verktyg och maskiner, med verksamhet även i Baltikum och Ryssland. Ahlsell erbjuder professionella användare ett brett sortiment av varor och kringtjänster inom produktområdena VVS, El, Verktyg & Maskiner, Kyl och GDS (Gör det själv). Koncernen har en årlig omsättning om ca 19 miljarder SEK och ca 4 300 anställda.