



Nr 1 | 2009

**Svenska myndigheter
kräver e-faktura**

**Ekologisk glass blev mer
synlig på marknaden**

Succé!

Med "Torget" satsar ICA
på lokala leverantörer

Mer tid åt kunderna

PLS gick över till
elektroniska affärer

Axfood:

**"Vi ansluter i snitt
20 leverantörer i månaden.
Förr var det 10 per år."**

Innehåll



- 3 Myndigheterna anslutna till Fakturaportalen
- 4 ICA erbjuder "Torget" som marknadsplats för lokala leverantörer
- 6 PLS ägnar mer tid åt kunderna
- 8 Lyckad e-anslutning för Axfood

- 11 Vi på Expert Systems: Tina förenklar vardagen för kunderna
- 11 Tips och trix. Visste du detta om Exder?
- 12 Sörby Handelsträdgård förser hela Norrland med tulpaner



VD har ordet

e-affärer är snart lika självklart som e-post

Det här är det första numret av Expert Systems nya kundtidning. Så det första jag vill säga är givetvis "Varmt välkommen!" Hoppas att du gillar det du läser och att vi lyckas inspirera dig att använda oss och våra tjänster för att förenkla din vardag och göra lönsamma affärer.

Vi har valt att döpa tidningen till "e". Med "e" vill vi visa att vi har lyckats med vår uppgift: att hjälpa små och stora företag att handla elektroniskt med varandra. Vi vill också lyfta fram det självklara med e-affärer. Snart är det lika naturligt att göra e-affärer som att skicka e-post.

I år kommer många företag att möta tuffa tider. Jag tror att den som klarar en motgång bäst är den som vågar satsa och se framåt. Personligen är jag övertygad om att elektroniska affärer är en nödvändig investering, framförallt i tider då effektivisering är viktigt. Med elektronisk handel blir affärerna effektivare, kundnyttan ökar och vi sparar på vår miljö.

Expert Systems har satsat på elektroniska affärer sedan mitten av 90-talet. Det var ungefär tio år för tidigt. Men det har gett resultat. För vår del har de oroliga tiderna dessutom betytt fler förfrågningar än någonsin. Men vi hoppas givetvis ändå på att det blir en kortvarig kris.

Om vi lämnar Sverige för ett ögonblick och tittar ut i världen finns det mycket att göra när det gäller elektroniska affärer. Vi handlar med hela världen. Men hur ser det ut när det gäller de globala standardiseringsfrågorna? Sanningen är att det finns många standarder och de blir snarare fler än färre. Under 2009 kommer vi därför fortsätta att följa och ta del i de standardiseringsarbeten som pågår för att kunna hjälpa de företag som vill verka internationellt. Även på hemmaplan i Sverige kommer det nya standarder och varianter av standarder i olika branscher som vi successivt bygger in i Exder. Målet är att hjälpa er göra ännu bättre affärer elektroniskt.

Med elektroniska affärer är vi nämligen alla vinnare – inte minst miljön!

Ha en fin!

Christer Rygaard,
VD Expert Systems



En tidning från
Expert Systems Development
Svenska AB
Sjöflygvägen 35 A, 183 62 Täby
Tel: 08-446 34 00
info@expertsystems.se

Tryck: Edita Västra Aros

Redaktion:
Ansvarig utgivare: Christer Rygaard
christer.rygaard@expertsystems.se
Chefredaktör: Ewa Klevebro
Skribent: Maria Luthelius
Layout: Birgitta Ståhlberg,
Tilling & Ståhlberg
Foto: Johan Olsson m fl

Beställ tidningen i pappersformat eller som nedladdningsbar PDF på www.expertsystems.se. Där kan du också enkelt läsa eller avbeställa tidningen.
På omslagsbilden från vänster till höger: Inocencio Perera, Susanne Maal Kårsrud, Thomas Hansen och Jakob Sefors, Axfood. Läs mer på sidan 8.

Myndigheterna anslutna till Fakturaportalen

Våra statliga myndigheter får årligen 11 miljarder fakturor från 85 000 leverantörer. Nu kräver myndigheterna elektroniska fakturor. Tur att Fakturaportalen finns!

NUMERA HANTERAR VÅRA statliga myndigheter elektroniska fakturor. Detta enligt ett regeringsbeslut som trädde i kraft 2008. Staten räknar med att spara 4 miljarder kronor av våra skattepengar på elektroniska fakturor under de kommande fem åren. Förutom kostnadsbesparingar är fördelen kvalitetshöjning, bättre ekonomistyrning, kortare ledtider och så spar vi på vår miljö. Om alla företag i Sverige skickade e-fakturor skulle utsläppen av koldioxid minska med 40 000 ton, lika mycket som 13 000 personbilar släpper ut varje år om de kör 1 500 mil, enligt en studie på KTH.

FÖR LEVERANTÖREN innebär e-fakturerings minskade kostnader för porto och utskrift av fakturor. Leverantören kan få betalt snabbare och vara trygg; Fakturaportalen skickar kvittens via e-post på att fakturan kommit fram.

FÖR ATT UNDERLÄTTA för sina leverantörer erbjuder myndigheterna Fakturaportalen från Expert Systems. Fakturaportalen har varit i drift sedan 2002 och är en internetbaserad tjänst som gör det enkelt att skicka elektroniska fakturor. Leverantören väljer den metod som passar bäst: gratisregistrering via webbformulär eller att skicka fakturor från sitt faktureringsystem.

Eftersom fakturorna från Fakturaportalen är elektroniska kan en mängd kontroller göras på innehållet. Det behövs alltså inga separata tester om leverantören skickar fakturan som fil. Fakturaportalen levererar alla fakturor på samma sätt till mottagaren.

Den som väljer exempelvis Exder ePrinter eller Exder Link kan arbeta som vanligt i sitt affärssystem och få e-fakturor skickade i rätt format till så gott som alla mottagare som vill ha fakturor elektroniskt. Det enda som behövs för webbregistrering är en PC med koppling till internet. Anmälan görs via en enkel webbfråga och lösenord bekräftas inom ett par minuter via e-post.



FAKTURAPORTALEN.SE är den mest spridda tjänsten för webbregistrering. Redan idag används den i Sverige, Danmark och Norge av tusentals leverantörer som fakturerar företag som Axfood, ICA, Coop samt kommuner och landsting. Och nu har även våra myndigheter varit igång i ett år ungefär.

Expert Systems är underleverantör till Itella som är avtalspart för de statliga ramavtalen om e-fakturor. Fakturaportalen uppfyller Svefakturastandard och har stöd för att bifoga bilaga. Om leverantören så småningom vill sälja elektroniskt och även ta emot order elektroniskt kan företaget enkelt växa med Exder.

LÄS MER om statens införande av e-faktura på: www.e-fakturera.nu. Mer information om Svefaktura finns på www.svefaktura.se

För alla med PC och Internet:

Skicka faktura gratis direkt från fakturaportalen.se

- Gå in på www.fakturaportalen.se
- Klicka på Välj kund och fakturera här!
- Hjälptexter talar om hur du går vidare och fyller i webbformuläret. Du varnas om du gör fel och får prova igen.
- Skicka faktura.
- Kvittens skickas till angiven e-post-adress.

För dig som vill arbeta i ditt vanliga affärssystem:

Skriv ut som vanligt, fast elektroniskt, med Exder ePrinter

Om du har ett affärssystem i Windows-miljö är den virtuella skrivaren Exder ePrinter ett enkelt och smidigt alternativ för att skicka elektroniska fakturor via Fakturaportalen. När du installerat ePrinter kan du arbeta som vanligt i ditt affärssystem och få e-fakturor skickade i rätt format till så gott som alla mottagare som vill ha fakturor elektroniskt. Om du vill kan fakturorna också skickas som PDF-filer med e-post via Exder ePrinter.

Länka ditt affärssystem till Exder med Exder Link

Exder Link är avsedd för de företag som inte har möjlighet att använda Exder som enda affärssystem. Tjänsten möjliggör en integrering mellan Exder och ditt affärssystem. Färdiga kopplingar finns till exempelvis Agresso, Crom, Garp, Infoflex och Visma SPCS. Fakturorna skapas på vanligt sätt i ditt affärssystem och skickas sedan med hjälp av Exder Link till din kund i Fakturaportalen. Koppling till Visma SPCS kräver även Swinx EDI som säljs via Trenddator.

Svefaktura, vad är det?

Svefaktura är statens standard för e-faktura. Svefaktura kan användas för de flesta typer av varor och tjänster. Stöd finns framtaget i ett stort antal affärssystem och finns självklart i alla Exderprodukter och i Fakturaportalen.se.

Succé!

ICA satsar på lokala leverantörer med hjälp av "Torget"

Fler och fler konsumenter frågar efter lokalproducerad mat. I projektet "Smak på lokalt" satsar ICA på lokala leverantörer och erbjuder "Torget" som marknadsplats.

– "Smak på lokalt" går jättebra! Vi har redan över hundra leverantörer på "Torget". Vårt mål var 50 leverantörer det första året, så det går riktigt bra, säger Peo Werne, projektledare på ICA.

RUNT OM I LANDET finns många små lokala producenter som inte har så lätt att komma ut på marknaden med sina produkter. Samtidigt är efterfrågan på lokalproducerad mat större än någonsin. Med Torget har ICA gjort det möjligt för lokala producenter att sälja sina produkter via en eller flera av ICAs butiker.



Så här kan en leverantör visa sina artiklar på Torget.

– Vi vet att fler och fler kunder efterfrågar produkter som har en själ, säger Peo Werne. De produkter som säljer är bland

annat lokalt producerade delikatesser, så som ostar, kött och chark.

– Torget finns för alla ICAs 1 400 butiker för att de ska kunna hitta nya lokala leverantörer och spännande lokalproducerade artiklar. Det är en unik möjlighet för en mindre leverantör att nå ut till ICAs alla butiker, påpekar Peo Werne.

FÖRUTOM EN MARKNADSFÖRINGSKANAL är Torget ett effektivt säljstöd för att ta emot order, bekräfta och skicka elektroniska fakturor.

– För små leverantörer är Torget ett effektivt sätt att växa in i "stora" ICA, fortsätter han. Visar det sig att efterfrågan på en viss vara är tillräckligt stor tar vi in den i vårt vanliga sortiment. Det är smidigt, eftersom varuinformationen redan finns inlagd i Exder och det är lätt att bygga på med mer information.

Torget används även av ICA till deras varugrupp "Premium", som är importerade lyxartiklar som passar för vissa butiker.

ICA HAR DESSUTOM i ett pågående pilotprojekt vidareutvecklat Exder tillsammans med Expert Systems så att mindre leverantörer på ett kostnads- och klimateffektivt sätt ska kunna använda ett nytt logis-

tikflöde. Det kallas "Microflödet".

– Med Microflödet behöver leverantören bara köra sina produkter till närmaste transport-hubb istället för att åka runt till varje enskild butik, vilket håller ner kostnader och miljöpåverkan, säger Peo Werne, som är mycket nöjd med samarbetet med Expert Systems.

– De har lång erfarenhet av vår bransch och kan hela detaljhandeln.

"Torget" – en internetbaserad marknadsplats

"Torget" bygger på Exder Marketplace, en tjänst för butiker att beställa varor, samt Exder Market, en tjänst för leverantörer att marknadsföra och sälja sina varor. Via Torget kommer respektive butik överens med leverantören om villkor för priser och leverans och kan sedan börja handla. ICA-butikerna registrerar order via Torget och kan hela tiden följa flödet med bekräftelse, leverans och faktura. Butikerna får en effektiv rutin med elektroniska fakturor och enkel uppföljning av sina inköp och leverantörernas leveranssäkerhet. Conceptet kan även kundanpassas och användas för andra affärsflöden och tillämpningar.



” Det är en unik möjlighet för en mindre leverantör att nå ut till ICAs alla butiker.

Peo Werne, projektledare ICA

Torget gav nya möjligheter

Ekologisk glass blev mer synlig på marknaden

Pipersglace är familjeföretaget som tillverkat glass sedan urminnes tider. Framgångsreceptet är bra råvaror, omvärldsbevakning och att sälja på ICA "Torget".

– Tack vare ICA "Torget" blir vi mer synliga på marknaden och en mer etablerad aktör att räkna med. Det har öppnat nya möjligheter för oss att sälja via detaljhandeln, säger Maggie Ciprian-Olevik, VD Pipersglace.

Det är för att kunna göra affärer med ICAs butiker som Pipersglace valt att finnas med på Torget. Där samsas de med andra lite lyxigare "Premiumprodukter" som också vänder sig till ett urval ICA-butiker.

Pipersglace är ett anrikt familjeföretag som tillverkat gräddglass och sorbeter efter italienska recept sedan början av 1900-talet. De har alltid haft som ambition att erbjuda glass av hög kvalitet. Som enda företag i Europa tillverkar de ekologisk premiumglass i tolv olika smaker.

Glassen finns i butiker och på caféer och restauranger runt om i landet.

– Vi tillverkar dessutom ekologiska glasspinnar med chokladöverdrag av 65-procentig kakao, säger Maggie Ciprian-Olevik.

På Torget kan Pipersglace publicera information om sina produkter med bild och text. ICA-butikerna kan sedan göra sina beställningar. Maggie Ciprian-Olevik upplever att Torget framförallt förenklar kommunikationen med handeln.



Vanilj, jordgubb och chokladglass är klassiska favoriter!

– Torget fungerar som en dörröppnare till nya kunder. Med Exder Market är det enkelt att skicka information och bilder på sina artiklar elektroniskt och att handla elektroniskt. Vi har också fått en ännu bättre strukturering av våra produkter. Hon tror att Pipersglace framgångar beror på att de har en liten, snabb och omställningsbar produktion.

– Vi har satsat på smarta datoriserade affärslösningar som ger oss snabb feedback på lager, försäljning och inköp samt statistik. Vi strävar efter att ligga långt fram när det gäller omvärldsbevakning. På så vis kan vi snabbt realisera nya trender.

Hur kommer det sig att italiensk glass har fått en sådan genomslagskraft i Sverige?

– Italien är känt för att vara glassindustrins vagg. Där har de producerat glass sedan lång tid tillbaka.

Vad säljer bäst?

– De traditionella smakerna säljer alltid bra. Konsumenter som söker premium och det lilla extra väljer gärna vit nougat, kardemumma och flädersorbet.



NAMN: Marcus Dyberg
ÅLDER: 38 år
BEFATTNING: VD
STÅDTIPS: Använd produkter som både skyddar och rengör.

Mer tid åt kunderna

Affärssystemet sköter det administrativa

PLS vet inte bara hur man får golvet skinande blankt eller fönsterrutorna helt fläckfria. De är även duktiga på affärer. Hemligheten? Istället för att tillbringa all tid på kontoret är de ute och träffar sina kunder.

– Vi låter vårt affärssystem Exder ta hand om allt det administrativa, säger Marcus Dyberg, VD PLS.

– Vi valde Exder, eftersom det är ett användarvänligt och kostnadseffektivt system som är lätt att komma igång med. Det gjorde att vi kunde fokusera på att göra affärer, säger Marcus Dyberg.

PLS är totalleverantör inom städ och

hygien. De har produkter för alla områden, allt från engångsartiklar för det lilla företaget till avancerade maskiner för industrin. Deras kunder är alla typer av företag: den lilla korvkiosken, Volvo och hela Göteborgs sjukvård. De säljer även via grossistkedjor och har kunder i Norge, Finland och på Island.

– Vårt golvvårdssystem I-Vax är vår absoluta storsäljare. Det är i dag Nordens ledande vaxsystem.

ÄNDA SEDAN PLS GRUNDADES för 35 år sedan har de insett betydelsen av att möta sin kund och demonstrera produkterna. Arbetssättet lever kvar i dag och har gett dem ovärderliga kunskaper och erfarenheter.

– Vi känner våra kunder och vi vet vad de har för krav på våra produkter, säger

Marcus Dyberg.

För att kunna ägna mer tid åt kunderna har de satsat på elektronisk handel.

– Vi vill att säljarna ska träffa kunderna och ägna mindre tid åt administration, vilket är möjligt med Exder, säger Marcus Dyberg. Det är ute på fältet affärerna görs, inte hemma på kontoret!

PLS HAR ÄVEN ÖPPNAT EN BUTIK på webben. De gör att de alltid är tillgängliga för sina kunder. Med Exder Webshop kan de snabbt och enkelt ändra innehåll, struktur och priser på hemsidan.

Tidigare arbetade PLS i ett annat affärssystem. En viktig kund var kommunen, som hade som krav att samtliga leverantörer skulle koppla upp sig mot en EDI-lösning. I det förra systemet var EDI-lösningen dyr och krånglig, vilket



Marcus Dyberg här med PLS ägare Anders Larsson som även sköter företagets produktutveckling.

” Vi har i dag ett helintegrerat affärssystem som sköter order, lager, fakturering och redovisning.

Marcus Dyberg, VD PLS

gjorde att de valde att byta till Exder.

– Med Exder kunde Expert Systems erbjuda en kostnadseffektiv helhetslösning, som vi snabbt kunde komma igång med. Det var viktigt för oss att uppstarten gick fort, eftersom vi ville kunna fokusera på våra affärer. För oss var det också viktigt att systemet var användarvänligt, säger Marcus Dyberg.

Genom åren har PLS byggt på sitt system med fler funktioner.

– Vi har i dag ett helintegrerat affärssystem som sköter order, lager, fakturering och redovisning. Det fungerar perfekt, oavsett om kunderna handlar med oss på gammeldags sätt, via EDI eller via webben. Vi har Exder-modulerna EDI, Webshop och Admin, säger Marcus Dyberg.

PLS upplever att det har fungerat bra att växa med Exder. Expert Systems har

hela tiden varit lyhörda för deras önskemål och idéer.

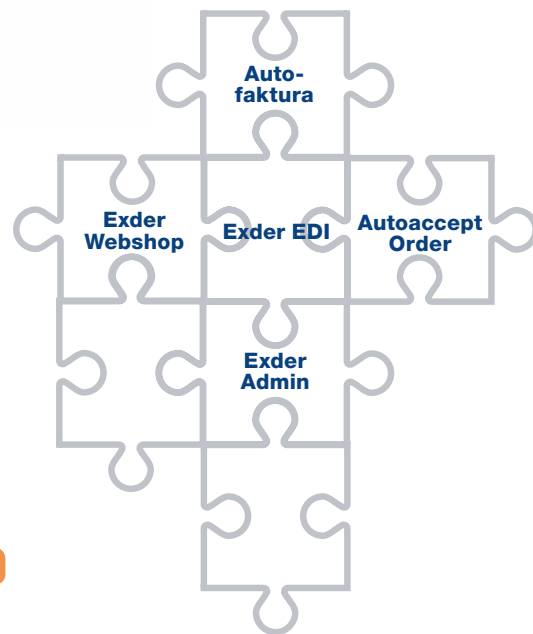
– Just nu har vi de system vi behöver. Men visst är det alltid önskvärt med ännu fler funktioner. Mycket vill alltid ha mer!



FAKTA

PLS

PLS grundades 1973. PLS är totalleverantör inom städ och hygien och har ända sedan starten verkat för enkla och kostnadseffektiva rengöringsmetoder. De har verksamhet i hela Norden och ISO-certifierad kemproduktion i Skövde.



PLS började med Exder EDI och har utnyttjat möjligheten att efterhand utöka med fler moduler. Med till exempel Autofaktura blir alla klarrapporterade utleveranser fakturerade på ett klick!



”

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

Susanne Maal Kärsrud
Axfood



”Tidsbesparingen är enorm!”

Matric Italgross handlar sedan flera år tillbaka elektroniskt med sina kunder. Det har lett till en enorm tidsbesparing och minimal risk för fel.

– Exder EDI passar oss perfekt, säger Johan Viitanen, Key Account Manager för dagligvaruhandeln på Matric Italgross.

Den elektroniska handeln med Axfood pågick redan för fullt när Johan Viitanen började sin tjänst som Key Account Manager på Matric Italgross för ett par år sedan.

– Det var mycket ny information att sätta sig in i, säger Johan Viitanen. Men det visade sig vara ett lätthanterligt system. Det var enkelt att lära sig och informationen var överskådlig.

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-koordinator 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.

Eftersom Johan Viitanen hade andra arbetsuppgifter när Matric gick över till elektronisk handel hade han inga förkunskaper alls i Exder EDI. Han lärde sig systemet på egen hand genom att kombinera en snabbkurs via manualen med telefonutbildning.

– Allt har fungerat mycket bra. Om jag har haft frågor har jag bara kontaktat Expert Systems. De har alltid varit mycket tillmötesgående och lätta att ha att göra med.

Exder EDI är ett webbaserat system. Det enda som behövs för att arbeta i systemet är en PC med internetanslutning och en webb-läsare. Expert Systems tar ansvar för drift, säkerhetskopior och systemunderhåll.

Samtliga EDI-flöden till anslutna kunder är noga testade och verifierade.

Systemet är flexibelt och anpassas efter olika kunders behov. Exder EDI innehåller stöd för att underhålla artiklar och priser, lägga representantorder, hantera order, orderbekräftelse, leveransavisering och faktura samt skriva ut etiketter med SSCC-koder.

– Tidsbesparingen med elektronisk handel är enorm. Risken för fel är också minimal. Jag känner mig mycket trygg med Exder EDI. Det uppdateras ständigt och har framtiden för sig!

Exders webbaserade system för elektronisk handel

Exder EDI:

- Ingen specialkunskap krävs!
- Möjligt att handla elektroniskt med bland andra ICA, Coop, Axfood, Bergendahls, ABB, Skanska, Sandvik samt hela den offentliga sektorn.
- Etiketter med SSCC-koder kan skrivas ut på vanlig skrivare.
- Inkommen order aviseras via e-post.
- Prislista till dagligvaruhandeln enligt ESAP20.

– 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 UPPLEVER 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.

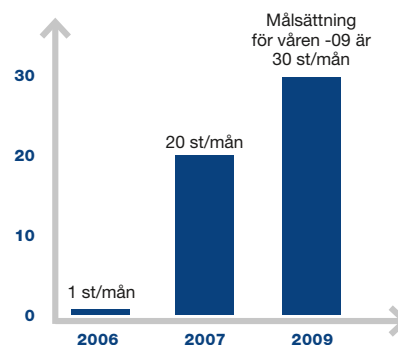
Jakob Sefors upplever dock att leverantörers syn på elektronisk handel verkar ha förändrats till det positiva sedan de blev e-anslutna.

– 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.

Projektupstart

- 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.



”Jag vill förenkla vardagen för våra kunder”

Tina Johnson utvecklar Expert Systems olika system. Målet är att göra vardagen lite enklare för kunderna. Tack vare dagens moderna teknik kan hon då och då arbeta hemifrån. Hemma är Ljusterö – en ö hon tycker är perfekt placerad.

– Det bästa med mitt jobb är att klura på lösningar. Att inom rimlig tid – och till rimlig kostnad – hitta en lösning på ett problem.

– Jag inspireras av att kunna göra skillnad, säger Tina Johnson, som har jobbat med systemutveckling i över 20 års tid. Hennes jobb går ut på att tillsammans med de andra utvecklarna ta fram lösningar som förbättrar systemen och förenklar för kunderna.

Tina bor tillsammans med sin man Mats och deras två barn Linnea och Axel på Ljusterö.

– Privat är jag en person som trivs nära naturen. Jag har en häst tillsammans med min dotter och det tar mycket av min tid. Båtlivet är också en stor njutning på sommaren.

Berätta lite om hur ni utvecklar Expert Systems olika system.

– Exder är under ständig förbättring! Vi utvecklar systemen för att de exempelvis ska passa nya branscher som kräver ny funktionalitet. Ibland handlar det om regelverk som förändras eller så gör vi en liten ändring som förenklar för Exders användare. Inom Expert Systems använder vi oss av Exder, vilket innebär att vi internt också kommer med en del förslag på förbättringar. Projekten följer sedan normal utvecklingscykel från kravspecifikation, kodning, testning till dokumentation och eventuella instruktioner i handledningar.

Får ni ofta förslag på förbättringar från era kunder?

– Vi välkomnar alltid förslag på förbättringar, eftersom upplevd kundnytta är det vi lever på. Vi har därför en stående förfrågan till våra kunder att inkomma med önskemål. Är dessa bra och viktiga utvecklar vi dem. Rör det sig om mer kundunika anpassningar kan kunden ibland vara med och finansiera hela eller delar av utvecklingen.

Hur håller ni ordning på alla förslag?

– Vi använder Exders modul för Resource Management där vi registrerar alla utvecklingsprojekt som ärenden. I varje ärende är normalt minst tre olika personer inblandade, vilket systemet också håller reda på.

Vad är bäst med att bo på Ljusterö?

– Jag tycker att Ljusterö är så perfekt placerat! Tillräckligt långt ut i skärgården för att ha havet inpå knuten och tillräckligt nära Stockholm för att jag ska kunna arbeta där och njuta av utbudet som finns.

Kort om utvecklingsavdelningen

År 2008 hade Expert Systems

- 930 utvecklingsärenden
- 6 080 nedlagda utvecklingstimmar och som vanligt fem inplanerade releaser.

Expert Systems är aktiva i standardiseringsarbetet inom GS1, NEA, SFTI, och BEAst.

Uppgraderingar görs löpande till nya versioner av standarder, till exempel ESAP20 version 1.5 som gäller sedan 1/1 2009 i dagligvarubranschen.

Tips och trix

Visste du detta om Exder?

Utnyttja alla möjligheter med Exder! Här presenterar vi några praktiska funktioner.

Vill du veta mer? Kontakta vår kundtjänst på 08-446 34 00 eller support@expertsystems.se

Exder EPC

KOPIERA REDAN INLAGD INFORMATION för återanvändning till nya artiklar genom funktionen ”kopiera artikel”.

OBLIGATORISKA FÄLT är understruken med blått streck i Exder men om du inte har

all information till ett varucertifikat kan du klicka i ”kontrollera ej obligatoriska fält” för att spara certifikatet i Exder EPC.

Exder EDI

SKICKA MÅNGA FAKTUROR SAMTIDIGT med automatisk fakturering. På så sätt blir alla klarrapporterade utleveranser fakturerade på ett klick! Funktionen heter Autofaktura.

AUTOACCEPT ORDER är en funktion för att automatiskt ta emot och acceptera inkommande beställningar. Kan ställas in per kund (partner).

EXDERS NYA MODUL FÖR ABONNEMANGSHANTERING håller reda på avtalstid, faktureringsperiod mm och skapar själv fakturaunderlag. Bra för leasingföretag!
GÖR URVAL I STATUSLISTAN så hittar du lätt

rätt order. Under företagsinställningar -> diverse kan du i förväg bestämma hur du vill att listan ska sortera dina order.

Exder Market

BESKRIV DINA ARTIKLAR MED SÄLJANDE TEXT OCH BILD på Torget så ökar dina chanser att ICA-handlare väljer just din produkt!

INNAN DU BESÖKER ICA-handlare, se till att avtal och priser ligger färdigt på Torget så kan de beställa dina produkter direkt.

Allmänt i Exder

VÄLJ EGET FAKTURANUMMER i Exder. Du kan välja mellan att låta Exder generera ett löpnummer eller att själva bestämma dina egna fakturanummer. Kontakta vår kundtjänst så ställer vi in det åt dig!



Foto: Lasse Halvarsson



David Thorberg i ett av växthusen på Sörby Handelsträdgård.

Organiserad försäljning förser hela Norrland med tulpaner

Hur organiserar man försäljningen av 20 miljoner tulpaner? Sörby Handelsträdgård använder sig av Expert Systems affärssystem Exder.

– För oss har Exder även lett till ökad försäljning, säger David Thorberg, VD Sörby Handelsträdgård.

– Det är extremt komplext att plantera 20,3 miljoner tulpanlökar på hösten, driva upp dem under vintern för att till sist leverera tulpanerna till distributörer och butiker under vintern och våren, säger David Thorberg, VD Sörby Handelsträdgård.

Nyckeln är planeringen. Allt måste flyta. Över hundra års erfarenheter har hjälpt Sörby Handelsträdgård att utforma en plan som fungerar.

– Vi förser hela ICA Norrland med tulpaner och inget får lämnas åt slumpen.

Under perioden december till mars tar de emot 100–200 order per dag som ska skördas, packas och skeppas på kort tid.

– Det skulle såklart vara omöjligt utan ett EDI-system. Det hade blivit alldeles

för mycket manuellt extrajobb, både för ICA och för oss.

Nu hanterar de varje order enligt ett handelsflöde som kallas Butikspack. Tulpanerna packas och lådorna märks upp med etiketter. Allt sker automatiskt. När allt är klart hämtas tulpanerna av lastbilar som kör ut dem till ICAs distributionslager.

För att Sörby Handelsträdgård ska kunna skapa och skicka elektroniska varucertifikat samt handla elektroniskt med sina kunder använder de sig av Expert Systems affärssystem Exder och funktionerna EPC, EDI och Autoorder. Från början var det inte deras eget val, utan ett krav från ICA.

– Nu är ni så goda och implementerar, sa ICA en dag. Vi hade inte kommit på det själva. Men vi är glada över att ICA tog det beslutet. För oss har det lett till ökad försäljning, säger David Thorberg.

Den ökade försäljningen beror framförallt på att det har blivit enklare för butikerna att göra sina beställningar. Numera behöver de bara gå in på datorn, klicka och göra sin beställning. Tidigare la de order via telefon och fax och hade inte samma kontroll på hur mycket det fanns

kvar i lagret. Nu har de exakt kontroll och hinner alltid göra sina beställningar i god tid.

– När systemet implementerades så lyssnade både ICA och Expert Systems mycket till våra synpunkter, vilket vi uppskattade. Vi har alltid känt oss delaktiga i affärsprocessen. Samarbetet mellan oss alla tre har hela tiden fungerat mycket bra.

Tulpaner har blivit svenska folkets nationalblomma. David Thorberg tror att det kan bero på våra långa vintrar. Tulpanen påminner oss om ljusare tider.

– Folk tröttnar inte heller på tulpaner, eftersom det finns så många olika sorter att välja mellan. En ros är en ros.

– Personligen älskar jag känslan av det fräsiga och krispiga med tulpaner.

FAKTA

Sörby Handelsträdgård

- grundades 1896 och är specialiserade på lökblommor
- driver ca 100 olika sorters tulpaner och svarar för mer än 10 procent av den svenska produktionen
- har ca 38 årsanställda samt 70 personer under högsäsongen dec - april