

## Framgångsrika kunder.



axfood **Närilivs**

**EDBERG & ANDERSSON AB**  
DIN SERVICE GROSSIST I STORSTOCKHOLM



Det är nu knappt sju år sedan som Edberg & Andersson jämte 30-talet andra privatägda grossister i Kiab-kedjan ställdes inför valet av en ny kedjetillhörighet. Samtal om samgående mellan f.d. Dagab-koncernen och nuvarande Kiab-grossisterna pågick vid denna tidpunkt. Edberg & Andersson var en av två grossister som valde att bli avtalsgrossist till Axfood (dåvarande Dagab). Idag är Edberg & Andersson en etablerad partihandel som levererar bl.a. godis, snacks och drycker till ett stort antal butiker i Storstockholm med omnejd. Företaget omsätter drygt 115 miljoner kronor och har 28 anställda på sin grossistverksamhet i Södertälje. För att understödja en lönsam tillväxt på en marknad med låga marginaler bestämde man sig 2004 för att implementera ett nytt affärssystem, SAP Business One.



## "SAP BUSINESS ONE" – SÄNKER DE LÖPANDE IT-DRIFTSKOSTNADERNA

Edberg & Andersson är ett familjeföretag i tredje generationen som i snart sextio år verkat inom partihandeln.

– Men konkurrensen från ett fåtal större aktörer såsom lokala stormarknader och internationella lågpriskedjor har bidragit till att utveckla verksamheten till vad den är idag, säger Magnus Eliasson, VD på Edberg & Andersson.

Vad är då de främsta anledningarna till att företaget det senaste året lyckats attrahera nya kunder, bibehålla de gamla samt öka snittvärdet per order? Enligt Magnus ligger svaret i att man hittills med ett relativt begränsat upptagningsområde kunnat leva upp till en servicenivå som är utöver det normala när det gäller bl.a. betalsätt och leveranser. Snabba beslutsvägar i kraft av att man är ett familjeföretag i kombination med en snäv marknadssegmentering och ett relativt smalt produktsortiment ligger också bakom framgångarna.

Men vägen dit har varit fylld av utmaningar, en del av mer oförutsägbar karaktär såsom t.ex. hälsodebatten i massmedia det senaste åren om övervikt och sockrets negativa effekter på denna folksjukdom.

– Vi levererar idag produkter till t.ex. kiosker, bad och idrottsanläggningar men även golfbanor och sjömackar ute i Stockholms skärgård, säger Magnus.



Magnus Eliasson  
 VD på Edberg & Andersson  
 Axfood Närlivs

Edberg & Andersson ställdes i samband med att man blev Axfood-grossist inför ett viktigt vägval. Skulle man fortsätta använda Kiab-kedjans skräddarsydda affärssystem, köpa in sig i Axfoods, upphandla ett nytt standardsystem eller kanske utveckla ett eget?

I december 2003 påbörjade företaget upphandlingen av ett nytt affärssystem.

- Vi letade efter ett affärssystem som var anpassat till vår storlek och som kunde minska de löpande driftskostnaderna för IT. Ett annat krav var också att det kunde integreras med Axfoods system utan alltför dyra anpassningar, säger Magnus Eliasson.

Valet föll i januari 2004 på SAP Business One då lösningen i sitt standardutförande förutom ovan ställda krav förväntades kunna erbjuda ett bra stöd för bl.a. lagerhantering, snabba leveranser och sofistikerade försäljningsprognosverktyg.

Sedan juni 2004 använder Edberg & Andersson affärssystemets huvudfunktioner inom administration, redovisning, inköp, försäljning och distribution.

- En stor skillnad gentemot tidigare är att den snabba överblick som SAP Business One erbjuder inom i stort sett alla områden, säger Magnus.

För ett grossistföretag med en betydande del av kapitalet bundet i lager är likviditetsnivån över tiden mycket central.

- SAP Business One erbjuder idag ett bra stöd för hanteringen av både kund- och leverantörsreskontra som på sikt kommer att bidra till både effektivare faktureringsrutiner och en sundare balans i kassflödet, säger Magnus.

- Med en ökad likviditet får vi också större möjligheter att mer proaktivt möta snabba efterfrågeförändringar, säger Magnus.

Företagets inköpsstrategi har även den en direkt påverkan på likviditeten och det bundna kapitalet i lager.

- Felaktiga inköp får direkt effekt på vår likviditet. Här ser vi redan idag hur verktygen för sälj- och lagerstatistik kontinuerligt underlättar återrapporteringen av nyckeltal men även ger oss en bättre bild av försäljningen per produktkategori till underlag för mer korrekta säljprognoser och inköp, tillägger Magnus.

- Med över 6000 artiklar i lager och i genomsnitt 2500 orderrader per dag, erbjuder SAP Business One ett ovärderligt stöd i hanteringen av prisbildning, produktkategorier samt styck- och plocklistor för snabba och korrekta leveranser, säger Magnus.

### Framtida behov

-Vi har goda förhoppningar om att i framtiden med hjälp av vårt nuvarande affärssystem kunna öka lageromsättnings-hastigheten och minska lagren och undvika felaktiga lager-saldon, avslutar Magnus.

<b>Antal anställda:</b>	<b>28</b>
<b>Huvudkontor:</b>	<b>Södertälje</b>
<b>Verksamhetsområde:</b>	<b>Storstockholm</b>
<b>Omsättning 2004:</b>	<b>115 Mkr</b>
<b>Produktsortiment:</b>	<b>Snacks, godis och läsk m.m.</b>
<b>SAP-lösning:</b>	<b>SAP Business One</b>
<b>Partner:</b>	<b>BizOne Consulting AB</b>